

Пол Тайгер, Барбара Бэррон-Тайгер

Делай то, для чего ты рожден

Do What You Are

Серия: Ты и твой тип



Издательства: АСТ, Астрель, 2005 г.

Мягкая обложка, 688 стр.

ISBN 5-17-031754-9, 5-271-12028-7, 0-316-88065-5, 985-13-4340-4

Тираж: 4000 экз.

Формат: 84x108/32

Из этой книги можно узнать о том, что такое тип личности и как определить свой тип. Авторы освещают сильные и слабые стороны каждого типа личности и предлагают список рабочих мест, более соответствующих конкретному типу. Описано множество примеров из реальной жизни.

Представленный вариант юнговской типологии — типоведение Майерс-Бриггс — родственен популярной в России соционике.

Содержание

Вместо предисловия

Часть I. Откроем тайну типа личности

Глава 1. Найдите себя

Глава 2. Как вы полагаете, кто вы?

Глава 3. К зеркалу, к зеркалу!

Часть II. «Формула» делового успеха

Глава 4. Ну что за характер!

Глава 5. Кто впереди?

Глава 6. Как вы делаете свое дело

Глава 7. Совершенствуйся с годами

Часть III. Приступаем к работе

Глава 8. ENFJ

Глава 9. INFJ

Глава 10. ENFP

Глава 11. INFP

Глава 12. ENTJ

Глава 13. INTJ

Глава 14. ENTP

Глава 15. INTP

Глава 16. ESTJ

Глава 17. ISTJ

Глава 18. ESFJ

Глава 19. ISFJ

Глава 20. ESTP

Глава 21. ISTP

Глава 22. ESFP

Глава 23. ISFP

Глава 24. Подводя итоги

Глава 25. Только для профессиональных консультантов

Спасибо всем

Мы могли бы адресовать благодарности буквально тысячам людей, которые способствовали формированию нашего понимания типа личности. Начнем с сотен клиентов, с которыми мы работали на протяжении многих лет, тысяч специалистов по кадрам и других профессионалов, которые делились с нами своим опытом и многому нас научили.

Мы хотели бы также поблагодарить наших друзей и коллег за то, что они познакомили нас с множеством интереснейших, талантливых людей, и мы получили возможность побеседовать с ними. Спасибо всем героям этой книги и всем, кто внес вклад в ее создание. Мы признательны этим людям за то, что они щедро дарили нам свое время, делились опытом и воззрениями. Мы обращались к различным источникам и обрели учителей, истинных мастеров своего дела, которые рассказали нам о своих профессиональных исканиях и о критериях, предъявляемых ими к работе. Знакомство с этими людьми, с историями их жизни и карьеры было подлинным удовольствием и честью для нас.

Особую благодарность мы приносим Мэри Маколли и Гордону Лоренсу, которые первыми познакомили нас с концепцией типа, а также Терри Дьюнихо за то, что он значительно расширил наше сознание.

Спасибо Нелли Сейбин за ее неоценимую помощь. Она заражала нас творческой энергией, дарила нам множество ценных идей, задавала вопросы, стимулировавшие работу мысли, а ее организаторская деятельность сделала эту книгу намного лучше и полезнее, чем

она могла бы быть.

Мы также очень признательны Джин Уитни и Лоре Моркан из компании «Уитни ассошиэйтс» за то, что они столь щедро делились с нами своими мнениями при подготовке данного, уже третьего, издания этой книги. Мы благодарим нашего коллегу и друга Берта Миллера за его неизменную поддержку, за творческий подход и за чудеса, творимые им в Интернете. Также мы безмерно благодарны нашему агенту (и редактору первого издания) Кит Уорд за ее уверенность в успехе нашего проекта, активность и твердость, которую она проявляла на протяжении работы над всеми тремя изданиями нашей книги. Спасибо ей за заботу, чуткость, ясный ум, за добрый юмор и за терпение — *в особенности за терпение*.

Отдельно мы выражаем признательность нашим родным и друзьям за то, что на протяжении последних двадцати лет они позволяли нам экспериментировать над ними, чтобы мы могли лучше понять, что есть Тип на самом деле.

Вместо предисловия

Как эта книга изменит вашу жизнь

Первое издание книги «Делай то, для чего ты рожден» вышло в 1992 году. С тех пор более чем полмиллиона людей с ее помощью нашли себе работу по душе и смогли сделать успешную карьеру. Поток писем, пришедший к нам, свидетельствует о том, что их авторы нашли именно ту работу, которая будто была предназначена для них. Книга «Делай то, для чего ты рожден» принесла им уверенность в себе, повышение самооценки, ощущение собственной полезности, возвысила их в глазах окружающих.

Со времени выхода в свет второго издания нашей книги на рынке труда произошли поистине революционные изменения.

Нет ничего удивительного в том, что самые значительные изменения в мире связаны с событиями, происходящими на рынке персональных компьютеров, и с феноменом Интернета. Новые технологии эффективно и настойчиво вторгаются в область поиска работы. Осознание сути этих перемен и овладение преимуществами, предоставляемыми Интернетом, поможет вам сберечь сотни драгоценных часов и найти самый легкий путь к устраивающей вас работе. Этот путь описан нами — и очень подробно — в главе 24, которая называется «Подводя итоги». Тем не менее, пока эти технологии слабо влияют на принятие решений о выборе работы. Проблема выбора работы вообще еще мало разработана. Откровенно говоря, единственный ключ к заветной двери — это книга, которую сейчас вы держите в руках!

Для людей, ищущих оптимальные решения при выборе профессии, написаны десятки книг. Но книга «Делай то, для чего ты рожден» коренным образом отличается от всех остальных руководств. Здесь не предлагается универсальных рецептов на все случаи жизни. Все люди разные, поэтому совет, данный одному человеку, может оказаться совершенно не пригодным для другого. Наш опыт, накопленный в процессе изучения типа личности (это устоявшийся, принятый в науке термин), позволяет нам по-настоящему *индивидуализировать* процесс выбора карьеры, помочь вам обрести неоценимый взгляд на себя самих и найти ту область деятельности, в которой ваши таланты и способности нашли бы наилучшее приложение.

Да, мы обращаемся к вам

Коль скоро эта книга оказалась у вас в руках, мы можем предположить, что вы находитесь на поворотном пункте в вашей трудовой биографии. Возможно, вы — студент, и вам предстоит принять первое в вашей жизни важное решение. А может быть, вы планируете вернуться к работе после некоторого перерыва и сейчас взвешиваете имеющиеся у вас возможности. Или же вы не удовлетворены вашей нынешней работой и уверены, что существуют лучшие варианты. Или вы решили сменить род деятельности и ищете новую сферу применения ваших способностей. Примите наши поздравления: к вам попала нужная книга!

Те, кто меняет место работы, нуждаются в совете. Если вы сомневаетесь, разумно ли менять коней на переправе, нелишне будет вспомнить о том, что миллионы людей меняют

работу ежегодно. В течение жизни большинство из нас пробует себя на трех-пяти работах. Впрочем, эта статистика вряд ли вдохновит вас, если вы занимаетесь делом, не приносящим удовлетворения, и при этом чувствуете, что уйти с этой работы не можете.

Существует множество причин, по которым человек часто не может, повинаясь внезапному импульсу, оставить работу и устремиться в новом направлении. У него могут оставаться неоплаченные счета, возможно, у него есть семья, которую необходимо обеспечивать. Требуется немалое мужество, чтобы отказаться от стабильного источника дохода, даже если речь идет о нелюбимой работе. К тому же достаточно трудно заниматься поисками нового места, когда вы еще работаете на старом. Всякий, кто оказывался в подобной ситуации, подтвердит, что это большая дополнительная нагрузка. С другой стороны, человека может испугать перспектива остаться без работы на время поисков новой. У многих из нас нет достаточных накоплений, чтобы пройти через период безработицы, тем более если нет твердой уверенности в том, что новое место отыщется быстро.

Очень сложно также действовать вопреки тому, чего от вас ожидают окружающие. А они могут настаивать на том, чтобы вы оставались там, где вы трудитесь сейчас, даже если работа вас не устраивает. Когда вы все-таки решитесь сменить сферу деятельности, для вас будут очень важны понимание и поддержка родных. Если ваши близкие не одобряют вашего стремления, весьма вероятно, что вы придете к решению ничего не менять.

Имеет значение и привыкание человека к определенному образу жизни: Чем дольше вы жили так, а не иначе, тем больше вы втянулись в сложившийся ритм. Предположим, вы достигли определенных успехов, знаете, что на вас смотрят как на удачливого профессионала; тогда вам трудно вообразить, как можно все начать с нуля.

Но хуже всего, пожалуй, если человек просто не знает, что ему по-настоящему нужно. Мы знаем — из опыта, — что нам *не* нравится. Но не представляем себе лучшей альтернативы и, самое главное, не представляем, где она отыщется.

Смена деятельности — это зачастую стресс, а ведь этот процесс у многих затягивается не на один месяц. Многие даже сравнивают смену работы с американскими горками. Вас ожидают взлеты и падения. Даже когда вы знаете, что впереди крутой спуск, у вас замирает сердце. Мы обсуждали этот процесс с сотнями наших клиентов и поэтому знаем, как тяжело бывает людям в этот переходный период. Но мы знаем также, сколь блистательной может быть победа.

Вот вам хорошая новость. Открыв секреты вашего типа личности, вы *сможете* найти по-настоящему удовлетворяющую вас работу, и тогда качество вашей жизни существенно повысится. Даже если перспектива перемены работы пугает вас, даже если вам кажется, что проще оставить все по-старому, прочитайте эту книгу. Вы узнаете, что вам необходимо, чтобы потребности вашей личности были удовлетворены, и как найти работу, подходящую вам. Это возможно, и попытаться стоит — мы обещаем!

Как эта книга поможет вам

Книга «Делай то, для чего ты рожден» призвана помочь читателям сделать правильный выбор и добиться успеха. Мы хотим поделиться с вами своими наиболее важными открытиями в области типа личности. Также мы должны вас предупредить: в наши планы не входит рассказывать вам о том, что вы можете узнать из других источников, например, как составлять резюме или как одеваться для собеседования. Наша главная цель — помочь вам осознать, каковы ваши карьерные устремления, и найти работу, к которой у вас лежит душа.

Мы работаем большую часть жизни, именно поэтому мы бы хотели, чтобы книга «Делай то, для чего ты рожден» стала вашей настольной книгой и время от времени помогала вам осмысливать происходящие с вами перемены и новые цели, к которым вы стремитесь. Нам бы хотелось также, чтобы эта книга стала ценным источником информации не только для вас, но и для ваших родных и друзей.

Понимание вашего типа личности изменит ваш взгляд на самого себя, окажет влияние на все ваши поступки, на все стороны вашей жизни. Концепция типа личности получила сегодня действительно широкое признание. На протяжении вот уже двадцати лет мы используем ее, помогая менеджерам тех или иных компаний общаться со служащими и поощрять их, учителям — работать с самыми разными учениками, трудовым коллективам — осознавать свои сильные

и слабые стороны и работать более эффективно. И, конечно же, мы пользовались этим понятием, обучая сотрудников кадровых агентств помогать их клиентам сделать оптимальный выбор. Если у вас есть дети, представление о Типе откроет перед вашей семьей новые перспективы и поможет вам улучшить отношения с вашими детьми. Если вы женаты или замужем, представление о Типе поможет вам понять, верно оценить и принять сходства и различия между вами и вашим супругом (супругой). Одним словом, знания, которые вы почерпнете из этой книги, помогут вам взглянуть на себя и окружающих с новой, удивительной стороны.

Как пользоваться этой книгой

Чтение книги «Делай то, для чего ты рожден» потребует от вас некоторого активного участия. Надеемся, что это будет нетрудно для вас. Мы рассчитываем, что вы будете читать эту книгу в спокойной обстановке, когда у вас будет время на размышление. Мы не намерены инструктировать вас. Мы хотим вовлечь вас в увлекательный и полезный для вас процесс. Мы зададим вам нужные вопросы, дадим вам столько сведений и приведем столько примеров, сколько будет в наших силах, но ответы и окончательный выбор останутся за вами, так как никто не знает вас лучше, чем вы сами. Мы призываем вас к сотрудничеству. Мы обладаем опытом и аналитическими навыками, вам же известно все самое главное о вас самих. И вместе мы сможем найти самую подходящую для вас сферу деятельности.

Книга «Делай то, для чего ты рожден» делится на три части. В первой части, которую мы назвали «Откроем тайну типа личности», мы шаг за шагом проведем вас к открытию и осознанию вашего типа личности. Вторая часть, которая называется «Формула» делового успеха», познакомит вас с четырьмя свойствами, которыми должна обладать работа, приносящая вам истинное удовлетворение. В третьей части «Приступаем к работе» мы покажем, как вы можете с пользой для себя применить все ваши новые знания. Эта часть делится на главы, соответствующие разным типам личности. Вы познакомитесь с людьми, принадлежащими к вашему типу, и узнаете, какие роды деятельности предпочитают они. Знакомство с их опытом, их симпатиями и антипатиями, их радостями и огорчениями поможет вам определить, каким требованиям должна удовлетворять работа, идеально подходящая лично вам. Мы приводим перечень особенностей, которые требуются для делового успеха, высказываем соображения о том, в какой атмосфере вы нуждаетесь, разбираем ваши значимые для успеха уникальные способности, описываем, каким образом вы можете высветить свои фундаментальные ценности, перечисляем потенциально подходящие вам области деятельности. Наконец, мы рассказываем о стратегиях поиска работы, эффективных для *вас* и людей, на вас похожих. Мы покажем вам, как с максимальной отдачей использовать ваши сильные стороны, как свести к минимуму неудачи, вызванные вашими природными слабостями, когда вы будете собирать информацию, подбирать персонал, беседовать с потенциальными работодателями, принимать решения и проводить их в жизнь. Если же, взвесив все и вся, вы все же предпочтете остаться на прежней работе, мы дадим вам некоторые советы, которые помогут вам добиваться больших успехов и стать счастливее.

Взгляд в будущее... О занятиях и карьере

Бывают случаи, когда человек выбирает род занятий, следуя своему внутреннему «я». Такие люди просто *не могут* не создавать картины, не писать музыку или не искать лекарство от рака. Конечно, их деятельность приносит им удовлетворение. Другие же более прагматичны; избирая род занятий, они в большей степени склонны принимать в расчет практические соображения. Но, к какой бы из этих групп человек ни относился, ему всегда полезно взглянуть на прогнозы экспертов относительно перспектив той или иной сферы, будущей востребованности тех или иных специалистов. В этой связи рассмотрим некоторые существенные тенденции.

Согласно данным Бюро трудовой статистики США, в ближайшие пять-семь лет рост занятости ожидается в сфере обслуживания; он должен превысить рост занятости во всех остальных отраслях. Сфера услуг и розничной торговли вырастет приблизительно на 30%; из 17,5 миллиона всех новых рабочих мест, которые должны появиться в рассматриваемый

период, именно в этой сфере откроется 14,8 миллиона вакансий. Если учесть фактор старения населения, а также благоприятную экономическую ситуацию, то радужные перспективы открываются перед бизнесом, медициной и образованием. Именно здесь специалисты предсказывают наибольший рост занятости в сфере обслуживания.

Медицина, деловые услуги, социальное обслуживание, машиностроение, управление и сопутствующее обслуживание дадут экономике примерно каждую вторую открывающуюся для рабочих и служащих вакансию. Именно к этим областям относятся девять из десяти самых активно развивающихся отраслей.

Отрасли, в которых прогнозируется наиболее высокий рост:

Компьютерное обслуживание и обработка данных — 108%

Медицинское обслуживание — 68%

Менеджмент и связи с общественностью — 60%

Транспорт (все виды перевозок) — 60%

Жилищное хозяйство — 59%

Кадровые услуги — 53%

Водное и санитарное хозяйство — 51%

Индивидуальное социальное обслуживание — 50%

Практическая медицина — 47%

Индустрия развлечений и отдыха — 41%

10 наиболее востребованных, по прогнозам, в ближайшем будущем профессий:

Компьютерные инженеры — 109%

Системные аналитики — 103%

Специалисты по подбору персонала — 85%

Младший персонал в области физиотерапии и корректирующей терапии — 79%

Специалисты по медицинскому обслуживанию на дому — 77%

Младший медицинский персонал — 74%

Физиотерапевты — 71%

Специалисты по профессиональным заболеваниям и младший персонал в этой области — 69%

Средний юридический персонал — 68%

Мастера профессионального обучения — 59%.

Среди прочих профессий, на которые ожидается бум, можно назвать социальных работников (55%), специалистов по ремонту оборудования для обработки данных (52%), специалистов по ремонту медицинского оборудования (51%), специалистов по нарушениям речи и слуха (51%), зубных техников (48%), санитаров «скорой» помощи (45%), менеджеров в сфере машиностроения, математических и естественнонаучных исследований (45%).

«Мобильные предприниматели»... Примите к сведению

Недавно в деловом языке появился новый термин — «мобильные предприниматели». По большей части это профессионалы, которые открывают свое дело, используя навыки, знания, связи, приобретенные ими на прежних местах работы. Многие из них избирают карьеру независимых консультантов, другие остаются в штате своих компаний, но осуществляют индивидуальную деятельность у себя дома. Такова тенденция, которая, судя по ряду признаков, сохранится по крайней мере на протяжении первого десятилетия нынешнего века. Росту численности мобильных предпринимателей способствуют следующие факторы:

— Частые структурные перемены, оставляющие за бортом существующих компаний десятки тысяч высококвалифицированных специалистов.

— Отсутствие стабильности трудоустройства. (Вы знаете людей, проработавших на одном и том же месте тридцать лет? Нет? Тогда спросите у дедушки!).

— Кризис среднего возраста у поколения, появившегося на свет во время демографического взрыва и жаждущего новых возможностей.

— Технологические достижения, позволяющие работать, не выходя из дома.

— Желание уйти от «мышинной возни» и повысить качество жизни.

Компьютеры, компьютеры, компьютеры!

В знаменитой сцене из фильма «Выпускник» герой Дастина Хоффмана, только что окончивший колледж, получает совет относительно своей будущей карьеры, состоящий из одного лишь слова: «Пластмассы». Если бы сценарий фильма писался в наши дни, то волшебным, вне всяких сомнений, стало бы другое слово: «Компьютеры».

Только инопланетянину может не быть известно о масштабах влияния, оказываемого компьютерами на жизнь сегодняшней Америки. Неважно, считаете вы компьютеры панацеей для современной цивилизации, симптомом ее упадка или ни тем, ни другим, реальность такова: компьютеры пришли однажды, чтобы остаться; с течением времени их роль будет только возрастать, причем с небывалой прогрессией. И поэтому потребуются армии людей, которые проектируют их, производят и обучают нас пользоваться ими.

Согласно «Обзору профессиональных перспектив на 2006 год», опубликованному в «Ежемесячном обзоре рынка труда», которое издает Бюро трудовой статистики США, в ближайшее время активнее всего будет расти спрос на профессионалов по обработке данных, программному обеспечению и вычислительной технике; он должен вырасти на 118%! И в затылок этим специальностям дышат специалисты по производству компьютеров (109%) и системные аналитики (103%). И пускай названия отдельных специальностей еще не привычны многим, вывод ясен: главные сферы спроса на профессионалов — ремонт компьютеров, консультирование, графический дизайн, исследования Интернета, консультирование по вопросам, связанным с Интернетом, мультимедийное обслуживание, веб-дизайн, менеджмент в этих сферах.

Если при чтении книги «Делай то, для чего ты рожден» у вас возникнет убеждение, что работа с компьютером — дело вашей жизни, вам наверняка захочется иметь на руках перечень специальностей, так или иначе связанных с компьютерами. Увы, снабдить вас таким списком невозможно по той причине, что многие области, в которых здесь можно специализироваться, слишком молоды и еще не успели получить сколько-нибудь вразумительных наименований. Кроме того, технологический прогресс столь стремителен, что области деятельности профессионалов меняются едва ли ни каждый час. Не стоит забывать и о том, что в разных компаниях специалисты, занятые примерно одинаковой работой, могут называться по-разному: это зависит от масштабов фирмы и сущности того или иного бизнеса.

Об авторах

Когда двадцать лет назад мы приступали к изучению концепции типа личности, нам посчастливилось пройти подготовку под руководством ряда лучших мировых экспертов. Мы убедились в том, сколь мощным инструментом в работе с частными клиентами, нуждающимися в совете при выборе карьеры, может быть представление о типе. Затем мы стали создавать центры подготовки консультантов для тех, кто ищет работу. За много лет через наши центры прошли тысячи консультантов, работников кадровых агентств и служб по оказанию содействия безработным. В 1986 г. мы написали книгу «Тип личности как инструмент», в которую включили раздел «Очерки планирования жизни и карьеры». Это руководство многие специалисты до сих пор оценивают как самое ценное из существующих по данной теме. При работе над монографией «Делай то, для чего ты рожден» мы опирались не только на опыт работы с нашими клиентами, но и на опыт *их* работы с *их* клиентами.

Некоторое время спустя у нас появились дети. Тогда мы начали сознавать, насколько знакомство с представлением о Типе может помочь родителям по-настоящему понимать собственных детей и поддерживать с ними подлинно живой контакт. Основываясь на опыте нашего общения с детьми и обобщив опыт не одной сотни семей, мы опубликовали (впервые — в 1997 г.) исследование «Какого типа ваш ребенок?». В этой книге вы найдете ключи к постижению типа вашего ребенка и описание лучших стратегий возможного воспитания вашего сына или дочери.

Наряду с исследовательской и литературной работой мы занимались консультированием — по заказам организаций, руководство которых стремилось к повышению квалификации своих менеджеров, было заинтересовано в развитии их умения формировать работоспособные коллективы, равно как и в том, чтобы их юристы могли в случаях судебных разбирательств с пользой для компании отбирать присяжных и умело защищать ее позиции в каждом

конкретном деле. Результатами наших контактов с юристами стали разработанный нами механизм оперативного определения типов личности других людей, способов общения с ними на их языке и — наша третья книга: «Искусство быстрого чтения людей: как определить человека и заговорить на его языке». Это руководство для менеджеров по продажам, специалистов по кадрам и т. п. было впервые издано в 1998 г. Оказалось, что «Искусство быстрого чтения людей» стало полезным инструментом также и для всех, кто находится в процессе поиска работы, поскольку рассказывало о том, как «читать» собеседника в ходе интервью и преподносить себя так, чтобы произвести максимально благоприятное впечатление именно на данного менеджера.

Во время наших поездок по стране, когда мы беседовали в различных аудиториях о типе личности, мы знакомились с людьми, крайне заинтересованными в том, чтобы постичь идею Типа ради того, чтобы лучше понимать своих спутников жизни и изменить свою собственную жизнь к лучшему. Поскольку мы обладали обширным запасом анекдотических историй о развитии чужих романтических отношений, то ни о каком научном исследовании предмета речи не шло. И тогда мы решили предпринять отдельное широкомасштабное исследование, в программу которого входил интернет-опрос (на нашу анкету пришло две с половиной тысячи ответов) и интервьюирование нескольких сотен супружеских пар. Собранный нами материал лег в основу четвертой книги: «Вот он, ваш тип: строя отношения, используйте секреты типа личности» (2000 г.).

Эта книга поможет вам совершить увлекательное путешествие в мир самого себя. Задача ее авторов — представить вам практические рекомендации и направить в нужное русло поиски нужной вам работы. Здесь вы также найдете неординарные воззрения и на другие аспекты вашей жизни. Если же вам захочется узнать больше о типе личности, добро пожаловать на сайт, специально созданный нами, — www.personalitytype.com.

Где еще узнать о работе, которую ищешь...

Во «Всемирной сети» найдутся сотни, если не тысячи сайтов для тех, кто подыскивает работу, поэтому рыскать по Интернету ради получения нужной информации — перспектива устрашающая. Для того чтобы вам было легче отыскать то, что вам нужно, затратив минимум времени, мы создали сайт www.dwya.com. Это сделано для вас! Здесь вы найдете названия и описания наиболее полезных интернет-сайтов, посвященных данной тематике. Вам станет гораздо проще ориентироваться в море требований к кандидатам, окладов, условий работы и перспектив, представляемых тысячами компаний; вы сможете познакомиться с конкретными организациями, с сотнями тысяч открывающихся вакансий; разослать ваше резюме; вступить в контакт с кадровыми агентствами всего мира.

Мы будем рады всем вашим замечаниям и предложениям и постараемся учесть их в работе под следующими изданиями книги «Делай то, для чего ты рожден». Также мы постараемся ответить на все возникшие у вас вопросы. Желаем вам успехов!

Пол Д. Тайгер и Барбара Бэррон-Тайгер

Часть I. Откроем тайну типа личности

Глава 1. Найдите себя

Секрет карьерного успеха

Очень важно найти подходящую работу. Конечно, можно мечтать о выигрыше в лотерею, о приобретении роскошных автомобилей и особняков, о фантастической работе в окружении блестящих людей в экзотических уголках Земли. Однако трезвый взгляд на реальность убеждает в том, что для того, чтобы жить, большинству из нас приходится трудиться, причем упорно и на протяжении долгого времени. Однако, если вы в течение сорока, а то и пятидесяти лет (а это не такой уж неправдоподобный сценарий) занимаетесь делом, которым предпочли бы не заниматься вовсе, значит, вы впустую потратили большую часть

жизни. Это прискорбно, но отнюдь не фатально, ведь вам вполне по силам прийти к тому роду деятельности, который вам будет действительно по душе.

Идеальная работа — что же это такое?

Правильно выбранная работа повышает тонус вашей жизни. Она питает ваш организм, заряжает его энергией. Она согласуется с вашим стилем поведения и отражает вашу индивидуальность. Она позволяет вам раскрыть ваши сильные — от рождения — стороны; она не принуждает вас делать то, чего вы, по большому счету, не умеете (во всяком случае, не принуждает вас к этому излишне часто!).

Как определить, подходит ли вам ваша работа? Ниже приводятся некоторые критерии. Если вы сейчас не работаете, то имейте их в виду, когда будете подбирать себе занятие. Если же вы трудоустроены — проверьте, насколько вам подходят ваши нынешние обязанности.

Если вы в самом деле на своем месте, это значит, что:

- Вам не терпится отправиться на работу.
- То, что вы делаете, заряжает вас энергией.
- Вы чувствуете, что ваш вклад в дело ценят и уважают.
- Вы с гордостью рассказываете о своей работе.
- Вам нравятся те, с кем вы работаете, и вы уважаете этих людей.
- Вы с оптимизмом смотрите в будущее.

Сразу внесем ясность в один вопрос. Важно понимать, что существует ровно столько путей к успеху в работе, сколько есть людей, довольных своей карьерой. Нет какой-то «идеальной» работы, к которой стоило бы стремиться каждому. Зато есть работа, идеальная *для вас*.

На рынке рабочей силы можно найти неограниченное число вариантов. Если вы хотите добиться карьерного успеха, вам необходимо определиться со своими предпочтениями и рассмотреть возможности, соответствующие этим предпочтениям. Одна специальность принесет вам комфорт и стабильность, тогда как другая связана с борьбой и риском. Один вид деятельности предполагает упорядоченность, другой — нет. Одно занятие требует коммуникабельности, другое — тишины и сосредоточенности. Знаете ли вы точно, что вам больше подходит? Случалось ли вам серьезно задумываться над этим вопросом?

К счастью, в мире существует великое множество разнообразных занятий, так как все люди очень разные, у всех разные способности и свои приоритеты. Кому-то нравится принимать глобальные решения, а кто-то к этому попросту не приспособлен. Для одних приоритет номер один — это деньги: больше, еще больше! Другие же хотят быть полезными обществу; вопрос денег для них второстепенен. Кто-то чувствует себя как рыба в воде в океане фактов и статистики, а у кого-то простая попытка прочесть приходно-расходный баланс вызывает головную боль. Этот перечень можно продолжать и продолжать!

Проводя серию семинаров профессиональной подготовки для сотрудников кадровых агентств (их еще называют хедхантерами, «охотниками за головами»), мы столкнулись с ярким примером того, как занятие, отлично подходящее одному человеку, совершенно не подходит другому.

В семинаре участвовали несколько агентов, работавших в одной кадровой фирме. Их обязанности заключались в том, чтобы подбирать кандидатов на объявленные рядом компаний вакансии. Сфера их поисков — люди, уже работающие; от наших подопечных требовалось убедить клиентов в том, что эти вакансии — именно то, что им нужно. Если клиент действительно менял место работы и успешно трудился на новом месте по меньшей мере три месяца, кадровый агент получал щедрое вознаграждение. Словом, речь шла о работе, ориентированной на результат, предполагающей конкуренцию, требующей умения устанавливать контакт и в кратчайшие сроки заполнять наибольшее количество вакансий.

Артур, один из консультантов по кадрам, был явно на своем месте. Его радовала динамика в его деятельности. Артур — очень энергичный человек, ему нравилось общаться по телефону с большим количеством людей. Его выдающиеся способности помогали ему убедить собеседников воспользоваться открывающимися перед ними новыми возможностями, и он был счастлив, когда достигал своей цели. Артур знал (и принимал) формулу: из пятидесяти позвонивших десять заинтересуются предложением, и двоих или троих из десяти удастся

трудоустроить. В работе Артуру помогала «толстокожесть»: ему часто приходилось слышать «нет» в ответ на сделанные предложения, но он никогда не воспринимал отказы как личную обиду. Артур ощущал прилив сил в те мгновения, когда завершал сделку и приступал к новым переговорам. Он добросовестно трудился целыми днями и много зарабатывал.

Совершенно иной случай представляла Джули. Как и Артуру, ей нравилось проводить дни в разговорах с разными людьми, нравилось устанавливать с ними контакты. Однако, в отличие от Артура, она стремилась помочь каждому клиенту найти именно ту работу, которая идеально подходила бы ему. Она с рвением искала такие вакансии, которые обеспечили бы претенденту профессиональный рост, успех и моральное удовлетворение. Начальник не раз указывал Джули на то, что она слишком много времени уделяет каждому позвонившему, тогда как следовало бы быстрее решить, заинтересовало ли клиента сделанное предложение, и переходить к следующему пункту. Джули не столько выполняла заявки работодателей, сколько консультировала соискателей. Мысль о том, что она могла бы зарабатывать больше, не влияла на ее подход к работе. Для нее немного значило то, что она всего лишь находит кандидата на данное рабочее место, кандидата, быть может, и неподходящего, но которого она обязана просто «протолкнуть».

Когда после полуторамесячного перерыва семинар возобновился, мы не удивились, узнав, что Джули уже оставила работу.

У каждого человека свои потребности, устремления, интересы, навыки, ценности. Разные люди — разные индивидуальности. Если мы с вами не относимся к сходным типам личности, работа, которая приведет в восторг вас, может оставить меня равнодушным, а то и оттолкнуть. Различные роды деятельности, даже различные аспекты той или иной работы удовлетворяют одних и не подходят другим. Думается, что этот фундаментальный принцип оценен пока еще не в полной мере как консультантами по кадрам, так и авторами учебных пособий по данной теме.

Чтобы найти себя, нужно узнать себя

Как уже было отмечено, секрет делового успеха в том, чтобы заниматься тем, что приносит вам удовольствие. Немногие счастливчики еще в начале жизни открывают для себя этот секрет, но большинству из нас вступать в психологическую борьбу: мы разрываемся между тем, что мы *можем*, тем, что мы, по мнению окружающих, *должны*, и тем, чего мы действительно *хотим*. Что посоветовать? Сосредоточиться на том, *кто вы*, и все прочее встанет на свои места.

Не так давно нам позвонила подруга. У нее телефонные аппараты в каждой комнате, поэтому она звонит постоянно; но на этот раз она искала не просто дружеского общения. Эллен была вне себя. Ее сослуживец, от которого у нее «скулы сводило от скуки», получил важное задание — разработать сложную компьютерную систему для интенсивно развивающейся торговой фирмы. Эллен была поражена, поскольку получила точно такое же задание шесть месяцев назад. Несомненно, что-то здесь было не так. Но что?

Эллен с максимальной тщательностью взвесила все «за» и «против», прежде чем приступить к этой работе. Она обладала аналитическими способностями и опытом, позволяющими ей справляться со своими служебными обязанностями. Ее тепло приняли, а технические трудности на работе она воспринимала как надлежащий вызов. До этого она попробовала себя на нескольких местах, где не ощутила удовлетворения. Но здесь все вроде бы должно было пойти по-другому. Так отчего же вино ее новых возможностей вдруг превратилось в уксус?

Нам казалось, что ответ лежит на поверхности. Сослуживец Эллен, если верить ее словам, охотно соглашался часами работать в одиночестве, лишь бы выполнить задачу. В офисе он не был душой коллектива, зато был умен, надежен и уравновешен. В сущности, он был идеальным исполнителем, и за работу взялся с радостью.

Эллен же, напротив, нравилось подстегивать своих сотрудников, устанавливая жесткие сроки исполнения, и толковать с клиентами об их запросах. Она блистательно разъясняла особенности сложных компьютерных систем и обожала обсуждать с клиентами подробности их проблем. Ее очарование творило чудеса. Она с удовольствием посещала деловые форумы и конференции, и даже они не утомляли ее. К сожалению, все эти обязанности не должны были

составлять значительной части ее деятельности.

Возможно, маленький эксперимент сколько-нибудь прояснит то, о чем мы сейчас говорим. Поставьте на листке бумаги, или хотя бы на полях исписанного листа, вашу подпись. Сделали? Спасибо. А теперь проделайте то же самое другой рукой. (Если вы сейчас испустили тяжелый вздох, то вы не одиноки; многие на вашем месте ощутили бы то же самое.) Какие ощущения вы испытывали, когда расписывались привычной рукой? Скорее всего вы ответите, что это было «естественно», «легко», «быстро», «без усилий». А другой рукой? Вот типичные ответы: «медленно», «неуклюже», «с трудом», «мучительно», «утомительно», «пришлось дольше пыхтеть», «понадобилось больше усилий и сосредоточенности».

Нам представляется, что эти затруднения — повод задуматься о ваших естественных склонностях к той или иной работе. Вы уверенно и без проблем используете одну руку. Если заставить вас работать другой, вы, несомненно, разовьете свои навыки, но все же не станете действовать так же легко, как при пользовании привычной рукой, и результат выйдет не столь совершенным.

Традиционный подход: отчего он бессилен?

Тем, кто профессионально занимается трудоустройством, давно известно, что люди определенного типа лучше других справляются с теми или иными обязанностями, и соответствие натуры человека характеру выполняемой работы чрезвычайно важно. Плохо то, что при традиционном подходе в расчет принимаются далеко не все факторы. При традиционном анализе рассматривается только «большая тройка»: способности, интересы, ценности.

Будучи советниками по трудоустройству, мы признаем значимость этих характеристик. Естественно, чтобы успешно справляться с работой, вы должны обладать необходимыми навыками. Если работа вам интересна, это также очень помогает. И важно, чтобы вам нравилось то, чем вы занимаетесь. Но это еще далеко не полная картина! Личность имеет и другие измерения, которые тоже должны учитываться. Как правило, чем больше ваших индивидуальных характеристик соответствуют вашей работе, тем большее удовлетворение вы испытываете.

На примере Эллен мы увидели, какое значение имеет еще одно обстоятельство, часто ускользающее из поля зрения: насколько вас стимулируют те люди, без которых вам не обойтись в работе. Придает ли вам сил то, что вы проводите среди этих людей большую часть времени, или же вы более расположены работать в небольших группах, общаться один на один или выполнять свою работу в уединении? Понятно, насколько глубоко должна влиять эта система предпочтений на выбор работы. В числе других значимых факторов можно назвать также и такие: какого рода информацию вам свойственно усваивать? Как вы принимаете решения? Предпочитаете вы упорядоченный или свободный стиль жизни? Эти вопросы отсылают нас к фундаментальным для каждого человека аспектам его мышления, ответы на них будут радикально различны для разных личностных типов. Усилия, направленные на выбор оптимального варианта трудоустройства без учета этих факторов, подобны попыткам отыскать маленький островок в безбрежном океане, не имея карты. Возможно, если повезет, вы найдете то, что вам нужно. А возможно, и нет!

Джоанна, одна из наших клиенток, обратилась к нам в дни, когда переживала профессиональный кризис. В тридцать лет ей стало ясно, что дальше идти по проторенной дороге невозможно. Семь лет она преподавала математику в начальной школе и теперь чувствовала себя окончательно вымотанной. Тогда Джоанна задумалась: тот ли путь она избрала?

Быть учительницей — это казалось Джоанне самым естественным в мире. Старшая из четырех детей в семье, она с ранних лет привыкла заботиться о младших. В ранней юности Джоанна обращалась за консультацией по поводу выбора карьеры, и тогда, казалось, все признаки указывали именно на это направление деятельности. И в школе, и в колледже Джоанна проходила стандартные тесты на определение способностей, интересов и ценностей. И каждый раз консультанты советовали ей получить диплом учителя и посвятить себя преподаванию математики маленьким детям. Вроде бы все складывалось идеально.

После первого года работы Джоанна стала испытывать нарастающее недовольство

негибкими рамками, в которые была загнана начальная школа. Ее не устраивали бесконечные предписания, навязываемые и ей, и ее ученикам. Необходимость готовить планы уроков за шесть недель вперед вызывала у нее протест, поскольку это отнимало у Джоанны возможность отвечать на запросы учеников и ограничивало их творческие порывы. Стандартный сборник задач она считала бессодержательным и глупым. Рутинная работа, которую требовали методические указания, выматывала и раздражала как ее, так и учеников. Джоанна почувствовала себя изгоем, так как интересы и ценности ее коллег не совпадали с ее собственными. Она стала ощущать неудовлетворение, поскольку была лишена возможности воплощать свои дерзкие проекты в коллективе товарищей, равных ей по интеллекту. Она переходила из одного класса в другой, даже перевелась в другую школу, но ничто не помогало.

После бесед с нами Джоанна поняла, что вовсе не сошла с ума; просто она избрала неподходящий род деятельности. Специалисты, консультировавшие Джоанну ранее, были правы в том, что у нее имелись многие качества, необходимые преподавателю. Тем не менее, факторы, которые служили ей лучшими стимулами в работе, — интеллектуальные задачи, возможности профессионального совершенствования, творчество и новаторство — в ее работе отсутствовали. Напротив, сложившаяся образовательная система принуждала Джоанну работать в жестких рамках, регламентировала каждый ее шаг, что было совсем не по ней.

К счастью, очень скоро выход был найден. Мы предложили Джоанне вернуться в школу и получить диплом магистра — с тем, чтобы продолжить преподавательскую деятельность (к чему у нее по-прежнему сохранялась горячая склонность) в высшей школе. В колледже она могла бы получить большую творческую свободу, иметь меньше обязательств, преподавать свой предмет на более высоком уровне и влиться в интеллектуальную среду.

Так и вышло: Джоанна получила диплом магистра и быстро нашла место преподавателя на кафедре математики в небольшом колледже. Сейчас она преподает математику студентам старших курсов и продолжает учебу, так как намерена защищать докторскую диссертацию.

Есть и еще одна причина, по которой мы утверждаем, что традиционный подход к вопросам выбора карьеры неудовлетворителен. Все компоненты «большой тройки» (способности, интересы, ценности) с возрастом претерпевают изменения. По мере того, как растет ваш трудовой опыт, вы умеете все больше и больше. С годами вы можете обрести новые интересы и разочароваться в прежних. К тому же цели в более зрелом возрасте зачастую уже не те, что ставились в молодости. Можно долго менять занятия, чтобы найти себя на каждом этапе своего развития. А можно сделать выбор в самом начале карьеры, основываясь на глубинном понимании того, кто вы есть (и кем останетесь всегда!).

Алекс — тридцатидевятилетний терапевт, практикующий в пригороде Чикаго. В его семье издавна предполагалось, что он продолжит семейную традицию и станет врачом. На протяжении двенадцати лет учебы в колледже и в специальных учебных заведениях Алекс не ставил под сомнение обоснованность этого решения. После пяти лет занятий врачебной практикой он, однако, пришел к невеселому заключению, которое имело для него самого и для его семьи далеко идущие последствия: врачом ему не быть. Более того, стало ясно, что он никогда и не хотел быть врачом.

Затруднения, с которыми столкнулся Алекс, — достаточно распространенное явление. Если не верите, спросите у многих ваших знакомых: «Если бы у вас была возможность заняться любой работой, что бы вы выбрали?». Наш опыт в данной области позволяет нам предположить: по меньшей мере *половина* опрошенных предпочли бы иной род занятий, чем есть у них сейчас.

Очень многим из нас приходится принимать серьезные решения тогда, когда мы к этому совсем не готовы. А решения, которые мы принимаем в юности, влекут за собой цепь событий, определяющих всю нашу дальнейшую жизнь. В молодости у нас нет или почти нет нужного опыта, зато мы, как правило, бываем преисполнены идеалистических представлений, мы безрассудны и не задумываемся о последствиях наших решений и поступков. Мы еще не успели пройти проверку реальными жизненными ситуациями. Мы слишком восприимчивы, слишком охотно следуем советам родителей, учителей, консультантов, друзей. Так что нет ничего удивительного в том, что многие стартуют не там, где им следовало бы.

Где же выход? Выход в том, чтобы познать себя настолько глубоко, насколько это возможно, и лишь после этого принимать серьезные решения. К счастью, для того чтобы «прийти к себе», вовсе не нужно обращаться к «гуру», тратить кучу денег или долго

экспериментировать.

Ничего не поделать — вы таким родились!

Поскольку правильность выбора работы зависит от всех составляющих вашего типа личности, вам придется посвятить какое-то время тому, чтобы установить, что же именно определяет ваш выбор. Осознанно пытаясь открыть «себя настоящего», вы сосредотачиваетесь на ваших природных сильных сторонах и склонностях, вы учите направлять их на дело, которое будете любить на протяжении всех тех лет, которые решите посвятить работе. И именно здесь вам пригодится учение о типе. Оно откроет перед вами путь к систематическому и действенному познанию ваших личных плюсов, возможных минусов или белых пятен.

Каждый из нас обладает собственной индивидуальностью. Она как родимое пятно, которое не сходит с нас с рождения до смерти. Мы рождаемся, уже обладая тем или иным типом личности, идем с этим типом по жизни, этот тип остается неизменным и тогда, когда мы отправляемся в последний путь (хотелось бы верить, что по окончании долгой и плодотворной жизни).

Может быть, вы подумали: «Погодите, ведь в какие-то минуты я такой, а в другие — совершенно не такой. Разве конкретная ситуация не влияет на наш тип личности?»

Отвечаем — нет! Различно ли наше поведение в различных ситуациях? Разумеется. У большинства из нас имеется широчайший спектр моделей поведения. Без этого немыслима никакая успешная активная деятельность. Естественно, на работе мы ведем себя не так, как дома, по-разному общаемся с незнакомыми людьми и близкими друзьями, держимся по-разному на торжественном приеме и на похоронах. Но основы личности сохраняются, невзирая на переход из одного помещения в другое, из одной ситуации в другую.

Мы ни в коем случае не отрицаем исключительную важность внешних факторов. Родители, родственники, учителя, экономические, социальные, политические обстоятельства, безусловно, играют свою роль в том, какое направление принимает течение нашей жизни. Кому-то случается попасть под столь мощное давление обстоятельств, что он в своих действиях становится буквально «не собой» (впрочем, об этом поговорим позже). И все-таки все мы входим в жизнь, обладая совершенно определенным типом личности, который предопределяет стиль нашего поведения на протяжении всей жизни.

Если вам не верится, что тип личности дан нам от рождения, взгляните на детей, которые выросли в одной семье. Каждый из них — индивидуальность, и порой различия проявляются с самого рождения (а то и в утробе).

Концепция типа личности не нова. Всегда было известно, что люди в чем-то сходны, в чем-то различаются, и для описания их различий на протяжении столетий разрабатывались многочисленные системы, модели, служившие основой классификации типов. Сегодняшний уровень анализа человеческого поведения позволяет подробно определить шестнадцать явственно различающихся между собой типов личности.

Поиск подходящей работы для представителей каждого из этих типов может представиться непосильной задачей. Но ведь эти шестнадцать типов личности реально существуют в нашем мире. И определить конкретно ваш тип и типы личности окружающих вас людей, понять, какого рода работа сулит процветание тому или иному типу, и выяснить, почему люди, относящиеся к разным типам, находят удовлетворение на разных поприщах, — вполне возможно.

Глава 2. Как вы полагаете, кто вы?

Открываем ваш тип личности

Из этой главы вы узнаете, как действует тип, и, что еще важнее, откроете ваш собственный тип личности. Но прежде чем мы поможем вам узнать ваш тип личности, мы хотим рассказать вам о том, как случилось, что концепция типа используется таким большим количеством людей.

Краткий исторический очерк о типе

Концепция типа личности появилась на свет благодаря трудам швейцарского психолога Карла Густава Юнга и двух американских исследовательниц — Кэтрин Бриггс и Изабеллы Бриггс-Майерс. Юнг, психоаналитик, последователь Зигмунда Фрейда, понял, что поступки, на первый взгляд кажущиеся непредсказуемыми, на самом деле можно предвидеть, если принять во внимание стоящие за ними мыслительные процессы и манеру поведения, избираемые людьми.

Одновременно с открытиями Юнга Кэтрин Бриггс, долгое время интересовавшаяся проблемой сходства и различия тех или иных личностей, начала разрабатывать новую систему «типизации» людей. В 1921 году вышла книга «Психологические типы», в которой излагалось учение Юнга о личности. Когда в 1923 году Кэтрин Бриггс познакомилась с этой работой, переведенной на английский, она обнаружила, что Юнг уже открыл то, к чему сама она еще только стремилась. Она приняла предложенную Юнгом модель и принялась серьезно штудировать его труд. К счастью для нас, она сумела заинтересовать своими поисками свою дочь Изабеллу.

Изучение типа личности, представленное в книге Юнга, придало значительный импульс новаторским исследованиям и последовавшим трудам Кэтрин Бриггс и ее дочери Изабеллы Бриггс-Майерс. [Если читатель захочет больше узнать об этих незаурядных женщинах, мы можем порекомендовать ему книгу Фрэнсиса У. Сондерса «Кэтрин и Изабелла». — *Здесь и далее, кроме особо оговоренных случаев, прим. авт.*] Майерс и Бриггс основывались на модели Юнга, полагавшего, что существует три градации личностных предпочтений и восемь типов личности. В результате многолетних исследований Кэтрин Бриггс и Изабелла Бриггс-Майерс пришли к выводу, что существует четыре градации личностных предпочтений и шестнадцать типов личности. Именно эти шестнадцать типов мы и рассмотрим в нашей книге. Многие в наших рассуждениях почерпнуто в работах Изабеллы Бриггс-Майерс и других ученых, опубликованных издательством «Консалтинг сайкологджистс пресс инкорпорейтед». Материалы и цитаты, представленные в нашей книге, печатаются с разрешения «Консалтинг сайкологджистс пресс инкорпорейтед».

Начиная с 1940-х годов, Кэтрин Бриггс и Изабелла Бриггс-Майерс разрабатывали систему тестов MBTI [Индикатор типа Майерс-Бриггс (МВТИ) запатентован издательством «Консалтинг сайкологджистс пресс»], предназначенную для определения психологических типов. Эта система шлифовалась и совершенствовалась не один год. Данные тестов MBTI собирались и анализировались с тех пор, когда тест был создан; в результате эти данные принесли научное обоснование тестов MBTI.

Изабелла Бриггс-Майерс утверждала (и наш опыт раз за разом подтверждает правильность ее вывода), что существует шестнадцать типов личности, и каждый человек относится к тому или иному типу. Это не означает, что все люди не единственны в своем роде, — сто человек, принадлежащие к одному типу, собравшиеся вместе, окажутся очень разными, так как у них разные родители, разные гены, разный жизненный опыт, разные интересы и так далее. Но у них найдется чрезвычайно много общего. Знание вашего типа личности научит вас использовать преимущества вашего типа.

Больше узнав о том, что такое тип, вы убедитесь, что все типы личности одинаково ценны, каждому из них от рождения свойственны сильные и слабые стороны. Нет типов лучших или худших, более или менее умных, более или менее здоровых. Типом *не* определяется интеллект, он не обеспечивает жизненный успех. Однако представление о Типе *помогает* нам увидеть, каковы на деле наши индивидуальные мотивации, источники энергии, и позволяет использовать приобретенные знания при выборе рода занятий.

Как определить свой тип личности

Читатель уже знает, что один из путей к определению типа личности — «индикатор типа Майерс-Бриггс» (МВТИ), и результаты этого теста обычно сообщаются человеку компетентным специалистом. Но разговор о данном способе не отвечает задачам этой книги. Мы расскажем о другой методике, которая позволила сотням наших клиентов безошибочно определить их типы личности.

Этот процесс состоит из двух этапов. Вначале вам следует прочитать следующий раздел

данной книги, в котором мы остановимся на каждой из четырех составляющих типа личности.

Ознакомившись со всеми составляющими типа, подумайте, какие характеристики лучше всего соответствуют вашим склонностям. Помните при этом, что представленные предпочтения — это обобщения, они описывают крайности. Постарайтесь не уделять излишне много внимания отдельным примерам каждой из предпочтений. Подумайте о модели поведения, которая более свойственна вам. Даже если вам покажется, что конкретный пример идеально ложится на ваш случай, определите свое отношение к другим примерам и только тогда принимайте решение.

Когда вы обдумаете каждую из составляющих типа личности, у вас создастся некая целостность (или шкала). Сделайте отметку на шкале в том месте, которое будет наилучшим образом отражать выраженность вашей предпочтения. Чем ближе к центру шкалы окажется ваша отметка, тем менее отчетливо выражена предпочтение; чем дальше от центра вы укажете, тем ярче предпочтение у вас проявляется. Даже если вы сомневаетесь в своих предпочтениях, постарайтесь хотя бы указать, на какую сторону вы бы склонились *с большей вероятностью*. Для определения типа личности важно не то, *насколько* сильно или слабо выражена у вас та или иная предпочтение, а *сторона* шкалы.

«Взвесив» свои предпочтения по всем четырем позициям, вы получите четырехбуквенный код. Для большинства людей этот код верно отразит тип личности или будет достаточно близок к истинному. Ближе к концу главы мы предоставим вам возможность записать буквы кода вашего типа.

Второй этап в определении вашего типа начинается после того, когда вы прочтете описание каждой предпочтения и сделаете свой выбор. Впрочем, речь об этом пойдет несколько ниже. А сейчас — то, что необходимо знать о типе личности.

Четыре измерения типа личности

Система типа основывается на четырех фундаментальных личностных аспектах: как мы взаимодействуем с окружающим миром и куда направляем свою энергию; на информацию какого рода нам свойственно обращать внимание; как мы принимаем решения; склонны мы к упорядоченному образу жизни (принимать решения) или к более свободному (впитывать информацию). Будем называть эти аспекты человеческой личности **измерениями**, так как каждый из них может быть представлен в виде континуума, расположенного между крайностями. Отразим это в виде схемы.

Как мы взаимодействуем с окружающим миром и на что направляем свою энергию	(E) Экстраверсия — Интроверсия (I)
На информацию какого рода нам свойственно обращать внимание	(S) Сенсорика — Интуиция (N)
Как мы принимаем решения	(T) Логика — Этика (F)
Склонны мы к упорядоченному образу жизни (принимать решения) или к более свободному (впитывать информацию)	(J) Рациональность — Иррациональность (P)

[Буквы происходят от английских обозначений типа: Extraverted (E) — Introverted (I), Sensing (S) — Intuitive (N), Thinking (T) — Feeling (F), Judging (J) — Perceiving (P). — *Прим. перев.*]

Личности каждого человека найдется место по ту или другую сторону от центра каждой из четырех шкал. Назовем противоположные концы шкал **предпочтениями**. Если, например, вашей натуре соответствует экстравертная сторона, будем говорить, что ваша предпочтение — «Экстраверсия». Если вам ближе интровертная сторона, то ваша предпочтение — «Интроверсия».

Конечно, в вашей обычной жизни имеют место проявления как одной, так и другой стороны, но все-таки у вас есть врожденная предпочтение. Помните наш эксперимент с попытками поставить подпись правой и левой руками? Ваша предпочтение — то, что вам удобнее, естественнее, надежнее. Потому-то при использовании предпочтения вы добиваетесь большего успеха. Если ваша предпочтение не очень ярко выражена, значит, вы находитесь

недалеко от середины шкалы. Если ваши предпочтения сильны, то вы окажетесь на одном из концов. Те, чьи предпочтения сильны, очень непохожи на обладателей противоположных предпочтений.

Пока мы не советуем вам особенно задумываться о терминах, которыми обозначены четыре измерения (например, в противопоставлении «Сенсорика» — «Интуиция»). В каких-то случаях эти термины будут обозначать не совсем то, что может показаться на первый взгляд. Хотя сами слова вам известны, но в данном контексте они приобретают другое значение. Очень скоро вы это поймете.

Вы видите, что у каждого континуума имеются две крайности, поэтому всего предпочтений восемь; каждая из них обозначена особой буквой. Эти буквы в различных комбинациях составляют названия шестнадцати типов личности. Ваша индивидуальная комбинация имеет большее значение, чем отдельные предпочтения как таковые.

Откуда же взялось это магическое число — шестнадцать? Почему типов личности не двенадцать? Не двадцать? Не двести? На этот вопрос дает ответ простая математика. Подсчитав все возможные комбинации четырех букв, мы получаем число шестнадцать. Это легко увидеть, составив таблицу, подобную той, которую когда-то предложила Изабелла Бриггс-Майерс.

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

Каждый из нас попадает в одну из шестнадцати категорий. Тип — это система, но система, обладающая гибкостью; она достаточно компактна и потому удобна в обращении, но притом может охватить всех людей без исключения.

(Е) Экстраверсия — Интроверсия (I)

Первое измерение типа личности отражает то, как мы предпочитаем взаимодействовать с окружающим миром и на что направлять свою энергию. Карл Густав Юнг создал концепции «экстраверсии» и «интроверсии», чтобы показать, как мы живем во внешнем мире и как внешний мир отражается внутри нас. Каждый из нас наделен природной предпочтением либо к внешнему, либо к внутреннему миру, хотя мы можем обращаться как к одному, так и к другому. Пребывание в излюбленном мире подпитывает нас энергией. Пребывание в другом мире не столь комфортно и может нас утомлять. Тех, кто предпочитает внешний мир, называют **экстравертами**, а тех, кто отдает предпочтение миру внутреннему, — **интровертами**.

Многие считают, что экстраверсия — это что-то вроде «разговорчивости», а интроверсия — это как бы «застенчивость». Хороший пример того, как обманчивы могут оказаться термины, применяемые при описаниях типа. Содержание экстраверсии и интроверсии отнюдь не сводится к разговорчивости/молчаливости.

Поскольку экстраверты и интроверты направляют свою энергию в противоположные стороны, между ними существуют ясные и глубокие различия. Внимание и энергия экстравертов отданы внешнему миру. Они ищут общества других людей, им нравится вступать в контакты, будь то контакты один на один или в коллективах. Их постоянно тянет к миру людей и предметов. Так как им требуется изучать мир, чтобы понимать его, им свойственно проявлять активность. Экстраверты получают «подзарядку аккумулятора» в общении. Как правило, у них много знакомых. Они любят быть в центре внимания, открыты для общения, поэтому сходятся с новыми людьми часто и с легкостью. Экстраверт рассматривает ситуацию и спрашивает себя: «Как я воздействую на происходящее?»

Внимание и энергия интровертов сосредоточены внутри их самих. Им нравится уединение. Их «подзарядка аккумуляторов» — время, проведенное в одиночестве. Интроверт старается понять мир до того, как с ним соприкоснется, а это требует интенсивной умственной деятельности. Он в меньшей степени нуждается во взаимодействии — один на один или в коллективе. Интроверт избегает быть в центре внимания, он обычно более сдержан, чем экстраверт. Он медленно изучает других людей. Рассматривая ситуацию, он задается вопросом:

«Как это влияет на меня?»

Питер, истинный экстраверт, рассказывает: «Как только я возвращаюсь из универмага, жена спрашивает меня: «Ну как, удачно?» На первый взгляд кажется, что она хочет узнать, купил ли я все нужное. Но она отлично знает, что я экстраверт, поэтому на самом деле ее вопрос означает: «Сколько ты встретил знакомых?»

Брент, типичный интроверт, испытывает противоположные чувства. «Я люблю людей, — говорит он, — но мне не нужно беглое, поверхностное общение. Моя жена любит вечеринки, меня они утомляют. Меня выматывает и не доставляет никакого удовольствия необходимость говорить с людьми, чьих имен я не могу упомянуть и которых, может быть, никогда не увижу снова. Какой смысл?»

Преференция экстраверсии или интроверсии проявляется практически во всем, что человек делает. Возьмем для примера привычки Джилл, студентки колледжа: «Я всегда люблю заниматься вместе с друзьями. У нас сложилась учебная группа, которая работает по-настоящему успешно. Если никого рядом нет, я иду в библиотеку: сидеть одной у себя в комнате и читать — сушая скука. А в библиотеке я всегда встречаю кого-нибудь из знакомых, и мы разговариваем, когда делаем перерыв».

Думается, можно с уверенностью сказать: большинство экстравертов *на самом деле* идут в библиотеку не заниматься. Они идут туда в поисках общества.

Если вы не знаете, о чем думает экстраверт... вы плохо слушали, потому что он непременно сказал бы вам. Если вы не знаете, о чем думает интроверт... вы его не спросили; а бывает и так, что у вас недостает терпения дождаться ответа. В ответ на заданный вопрос экстраверт, как правило, начинает говорить, потому что ему обычно легче думать вслух. А интроверт чаще делает паузу, прежде чем ответить, поскольку привык думать молча (во внутреннем мире). Интроверты «выпекают» мысли в себе, как пироги в печи, и вытаскивают их только тогда, когда они уже готовы. Экстраверты «выпекают» мысли в голове лишь частично и сразу выставляют их на обозрение, что порой приводит к их обрывочности. Впрочем, экстраверты нередко все же заканчивают свою мысль.

Шоун, тоже экстраверт, вспоминает: «В начальной школе я любила, когда учительница меня спрашивала. Я так отчаянно тянула руку, что мне приходилось поддерживать ее другой рукой. А когда учительница вызывала меня, ответа у меня не было. Она говорила что-нибудь вроде: «Если ты не знаешь, то зачем поднимала руку?» Тогда я этого еще не понимала, а теперь знаю: мне нужно выговорить ответ. Я просто не умею спокойно его обдумать».

В отличие от Шоун, учащимся-интровертам нужно время, чтобы подумать, прежде чем отвечать на вопрос преподавателя. Поскольку большинство учителей начальных классов являются экстравертами, они быстро обращаются то к одному, то к другому ребенку. На наших курсах мы объясняли учителям, что когда они задают вопросы детям интровертного склада, то нужно выждать несколько секунд. И потом мы узнали от некоторых учителей, что успеваемость детей значительно улучшилась!

Многие экстраверты находят, что их преференция помогает им в работе, так как они умеют думать быстро, на ходу. Отвечать на вопросы они начинают сразу. Часто они толково отвечают, и им, как правило, удается убедить других в своей правоте.

Лесли, подобно большинству интровертов, обладает другим опытом. Она сказала нам: «Мне никогда не забыть, в какое отчаяние меня приводила моя первая работа. Мне казалось, что все служащие фирмы, включая и шефа, экстраверты каких поискать. Во-первых, меня вечно вовлекали в групповую работу, скажем, в сеансы мозгового штурма или торговые конференции. И у нас *постоянно* проводились совещания! А еще хуже было то, что шеф не давал мне времени, чтобы я могла отвечать на его вопросы. Наверное, он считал меня дурой, или же что я тяну время, потому что не знаю сути проблемы».

Экстраверты — люди куда более общественные, нежели интроверты. Интроверты более замкнуты. Это обстоятельство хорошо иллюстрирует ситуация, в которой оказался интроверт Джерри: «В наш отдел пришла новая сотрудница. Она услышала, что я хорошо готовлю, и стала напрашиваться ко мне на ужин. Наконец я сдался, и ужин прошел удачно. Но на следующий день на еженедельном рабочем совещании она принялась взахлеб рассказывать о том, какие изумительные блюда я приготовил. От ее преувеличенных комплиментов мне уже становилось не по себе. К тому же она поведала всем в мельчайших подробностях о моем доме, обо всех дорогих мне личных вещах, которые я собрал за тридцать лет! Я пришел в ярость.

Если бы я хотел, чтобы моим коллегам стало известно обо мне все это, я мог бы и сам пригласить их на экскурсию по моему дому!»

Через некоторое время сотрудница-экстраверт случайно узнала, как отнесся Джерри к ее восхвалениям. Оказалось, что намерения у нее были самые благие, она лишь хотела выразить свой восторг по поводу отменного вкуса Джерри.

Важно осознать, что плюс экстравертов — широта, а плюс интровертов — глубина. Экстравертов обычно интересуют сразу многие вопросы, но не всегда им хочется исследовать их достаточно глубоко. Интересы же интровертов не так широки, зато они вникают в них на гораздо большую глубину. Если вы заговорите с интровертом на интересную для него тему, он может говорить бесконечно.

Ларри и Марк однажды оказались на вечеринке в фирме, где работали их жены, хотя они приложили все усилия, чтобы этого не случилось. Поскольку оба были интровертами, можете себе представить, какую «радость» доставляла им перспектива провести четыре часа среди ста двадцати абсолютно не знакомых им людей. К счастью для обоих, они встретились у стойки бара. Поговорив немного о том о сем (что далось им не без некоторого труда), они выяснили, что оба страстно увлекаются парусным спортом. В итоге они весь вечер оживленно обсуждали яхты, снаряжение, маршруты, рассказывали друг другу душераздирающие истории.

Билл (его жена работала в той же фирме) с нетерпением ждал этого вечера. В прошлом году он познакомился со многими супругами коллег жены, и ему очень хотелось возобновить знакомство. Едва прибыв, Билл и его жена, тоже экстраверт, разошлись в разные стороны. К концу вечера Билл стоял в окружении полутора десятков человек, а число затронутых тем было раза в два больше. Билл с женой получили такую мощную «подзарядку», что пригласили группу таких же, как они, экстравертов-полуночников продолжить общение в холле отеля.

Существуют разные точки зрения на то, сколько в мире экстравертов и интровертов. Согласно одному недавнему исследованию, население США распределяется по этим двум предпочтениям приблизительно поровну. Впрочем, эти данные могут быть несколько необъективными ввиду большей склонности экстравертов к разговорам.

Экстраверты	Интроверты
Подпитываются энергией в обществе других	Подзаряжаются энергией в одиночестве
Любят быть в центре внимания	Избегают бывать в центре внимания
Действуют, потом думают	Думают, потом действуют
Часто думают вслух	Мыслительные процессы идут у них внутри
Свободно делятся сведениями личного характера; их легко «прочитать» и узнать	Ценят частную жизнь; склонны делиться сведениями личного характера с немногими избранными
Больше говорят, чем слушают. Общаются с удовольствием	Больше слушают, чем говорят. Не выказывают своего удовольствия
Быстро отвечают; любят быстрый ритм	Отвечают, обдумав ответ; любят спокойный ритм
Склонны не к глубине, а к широте восприятия	Склонны не к широте, а к глубине

Итак, вы прочитали об экстравертах и интровертах. Можете вы теперь сказать, кем являетесь вы? Иногда бывает непросто определиться с предпочтением, поскольку мы с годами меняемся; скажем, возможно, ваш внутренний мир интересует вас больше, чем тогда, когда вы были моложе. Или же на нашу предпочтению могут влиять требования, предъявляемые родом деятельности; например, вы научились свободнее общаться с внешним миром, поскольку это необходимо вам для работы. Если же вы еще колеблетесь между двумя вариантами выбора, спросите себя: «Если бы у меня была возможность выбрать для себя тип на будущую жизнь, кем я хотел бы быть?» Продуманный ответ должен подтолкнуть даже самого неуверенного человека к определению его истинной предпочтении.

А сейчас определите ваше место в континууме.

(Е) Экстраверсия _____ Интроверсия (I)

(S) Сенсорика — Интуиция (N)

Второе измерение типа личности относится к роду информации, на которую нам свойственно обращать внимание. Одних из нас заботит то, «что есть», других — то, «что могло бы быть». Оба эти подхода, одинаково правомерные, фундаментально различны.

Опять-таки, прежде всего разберемся с определениями. Словом «сенсорика» принято называть способ сбора информации посредством пяти чувств. Для людей, склоняющихся к сенсорике (эту преференцию мы обозначим латинской буквой S), — их называют **сенсориками**, — важно то, что можно видеть, слышать, осязать, нюхать, пробовать на вкус. Они доверяют всему, что можно измерить, зафиксировать; их внимание отдано тому, что конкретно и реально. Сенсорики верят, что их органы чувств снабдят их точной информацией о мире, а также доверяют собственному опыту. Они ориентируются на настоящий момент и обращают внимание на то, что происходит именно сейчас. Сенсорик наблюдает за ситуацией и решает для себя, что именно имеет место.

Однако, хотя не вызывает сомнений, что все мы используем свои органы чувств для восприятия информации, некоторые склонны больше внимания уделять значениям, отношениям, возможностям, вытекающим из фактов, чем фактам как таковым. Можно сказать, что такие люди доверяют «шестому чувству» (интуиции) больше, чем первым пяти. Те, кто опирается на интуицию, — **интуиты** — по своей природе читают между строк, во всем отыскивают скрытый смысл. (В книге интуиция обозначается латинской буквой N.) Интуиты фокусируют внимание на подтекстах, переключках. В отличие от сенсориков, они высоко ценят воображение, доверяют озарениям, предчувствиям. Интуиты ориентируются на будущее, они стараются предвидеть, что произойдет, и изменять положение вещей, а не поддерживать статус-кво. Интуит рассматривает ситуацию под углом зрения того, что она означает и к каким последствиям может привести.

Каждый из нас в обычной жизни использует и сенсорiku, и интуицию. Интуитам не может не пригодиться информация, полученная при помощи пяти чувств, а сенсорикам приходится интерпретировать значение чужих слов, изобретать новые пути решения встающих перед ними задач или гадать о том, «кто это сделал». Но даже при этом у нас у всех существует преференция в отношении сенсорики и интуиции. Мы прибегаем к тому или другому процессу более естественно, чаще и с большим успехом, чем к противоположному.

Сенсорикам особенно хорошо удается запоминать большое число фактов, а интуиты лучше их интерпретируют, открывают их изнанку. Следующая история хорошо иллюстрирует это утверждение.

Сенсорик Элизабет и интуит Джим работают в одной косметической компании. Как-то президент собрал руководителей департаментов на серьезное совещание, познакомил присутствующих с рядом данных, которые свидетельствовали о плачевном финансовом положении фирмы. «Если дела не пойдут лучше, — сказал президент, — придется пойти на сокращение масштабов бизнеса и, в частности, провести увольнения».

Сообщение президента стало шоком для глав департаментов, они молча сидели в своих креслах, словно загипнотизированные. После окончания совещания Джим и Элизабет вышли из кабинета, чтобы сравнить свои записи. Элизабет согласилась, что положение компании по-настоящему серьезно, ее поразили приведенные президентом цифры. Она произвела ряд вычислений в блокноте, и результаты, ясные как день, встревожили ее еще сильнее.

Хотя Джим не обладал «математическим умом», но он тоже увидел, что положение крайне серьезно. Он увидел, что случилось что-то плохое, едва вошел в кабинет, и у него возникло ощущение, что президент чего-то недоговаривает. Джим сразу заметил, что обычно спокойный и веселый президент взбудоражен. Также Джиму бросилось в глаза, что некоторые участники совещания тайком обменялись взглядами. Он сказал Элизабет, что отношения между президентом и вице-президентом по маркетингу и развитию с некоторых пор обострились. Хотя на совещании об этом ничего не говорилось, Джим задумался: не пойдет ли политика строгой экономии дальше, чем предполагается на сегодняшний момент, и не станут ли события развиваться по самому худшему сценарию.

Несколько дней спустя выяснилось, что и Джим, и Элизабет не ошиблись. Президент сообщил скверные новости. Ни Элизабет, ни Джим не были удивлены, — хотя и по совершенно разным причинам. Они приняли в расчет разные данные, но пришли к одинаковым выводам.

Тогда как сенсорикам ближе детали, которые помогают им ясно увидеть, как реально обстоят дела, интуиты деталями интересуются мало, зато им доступен скрытый смысл

«большой картины». Сенсорик и интуит видят ситуацию совершенно по-разному, а это означает, что и запоминают они совсем не одно и то же.

Стив и Карен, находясь на оживленном перекрестке, стали свидетелями автомобильной аварии. Вскоре после этого им пришлось давать показания в полиции. Вот что рассказала Карен, сенсорик:

«Я увидела, что голубой «шевроле-универсал» пересекает перекресток на зеленый свет. И вдруг из-за угла выезжает на большой скорости — думаю, не меньше, чем километров восемьдесят в час — старый красный «мустанг». Тормоза «мустанга» взвизгнули, а потом он с грохотом врезался в «шевроле» со стороны сиденья водителя. От удара «шевроле» развернуло на полных два оборота, а потом он ударился о дорожный знак на противоположном углу».

Интуит Стив подтвердил, что он тоже видел и слышал, как столкнулись две машины. Он *подумал*, что «мустанг», наверное, проехал на красный свет, но он не уверен, потому что все произошло слишком быстро. Все-таки Стив сумел сообщить некоторые подробности. Он подумал, отчего «мустанг» так мчится; он знал, что это «мустанг», потому что раньше ездил на такой же машине. Ему еще пришло в голову, что надо бы немедленно вызвать «скорую» помощь. Можно было надеяться, что медицинский страховой полюс окажется у всех при себе, и еще его беспокоила судьба водителя, чье лицо показалось ему знакомым.

Интуиты и сенсорики очень по-разному подходят к решению встающих перед ними задач. Так, интуит скорее станет полагаться на свое ощущение направления, чем на карту, или же попытается понять, как управляться с новым кондиционером, не прибегая к инструкции. Сенсорик, скорее всего, подойдет к делу с практической стороны.

Шарон подарила Джорджу на первую годовщину свадьбы газовую жаровню для барбекю. Ее требовалось собрать. Для этой цели к ней прилагалась подробная инструкция на десяти страницах, снабженная схемами. Джордж, чистый интуит, приступил к сборке, руководствуясь тем, «какие части вроде бы подходят друг к другу». Когда через два часа его труд был закончен, результат напоминал скорее велосипед, чем газовую жаровню. Более того, у него осталась куча деталей, а к чему они относятся, он не имел *ни малейшего* представления! У сенсорика Шарон час ушел на то, чтобы разобрать сооружение Джорджа и собрать нормальную газовую жаровню. «Естественно», она руководствовалась инструкцией; ей бы в голову не пришло приступить к делу иным образом!

Сенсорики прекрасно приспособлены для того, чтобы получать удовольствие от имеющегося здесь и сейчас. Интуиты, напротив, смотрят в будущее и призывают перемены.

Сенсорик Фил и интуит Джесси часто совершают прогулки возле городского водохранилища. Филу нравится там гулять, потому что там он чувствует себя ближе к природе. Ему нравится вдыхать запах леса, ощущать прикосновение прохладного ветерка к коже, видеть голубое небо над головой. К тому же он просто любит двигаться. Джесси тоже любит гулять, но большую часть времени она отдает обдумыванию или обсуждению новых путей реализации очередного проекта. Поэтому часто бывает, что, когда они возвращаются домой, Джесси даже не помнит, куда они ходили.

Как интуиты, так и сенсорики играют важные роли в организациях. Первые рассматривают возможности, вторые оценивают реальность. Вариации этого соотношения вы встретите в тысячах фирм; важно лишь, чтобы там присутствовали представители обоих типов. Углы зрения, под которыми смотрят на мир сенсорики и интуиты, различаются коренным образом, и одни порой недооценивают значимость видения ситуации, характерного для других.

Вот что сказал интуит Джеймс: «Я — человек идей. Самое большое удовольствие я получаю тогда, когда нахожу оригинальный, более эффективный выход из затруднительного положения. Только у меня на работе собрались как будто одни слепые; в особенности Уоррен, мой шеф. Он ничего не видит дальше своего стола. У меня появилась сногшибательная идея относительно будущего компании, а он только твердит: «Сколько это будет стоить? Сколько займет времени? Кто будет выполнять ваши обязанности, пока вы будете заниматься этим вашим „проектом века“?»

Как можно было ожидать, сенсорик Уоррену ситуация видится в ином свете: «Может быть, Джим более творческая натура, чем я, но, честно говоря, я не знаю, какое приложение может найти половина его идей. Не то чтобы они *плохие*, просто большинство из них абсолютно нереалистичны. Джим не представляет, чего нам стоит держаться на плаву. Мы плетемся в хвосте. Если бы я решил рекомендовать план *моему* начальнику, у меня должен был

быть тщательно разработанный приходно-расходный баланс, а это значит, что я должен был владеть реальными финансовыми расчетами, оценкой временных рамок и будущих выгод компании. Для всего этого требуется надежный, методический анализ, а этим Джиму заниматься, похоже, неинтересно».

Подобно экстравертам, в США у сенсорики есть некоторое преимущество, потому что их большинство: сенсорики составляют около 65% американцев, следовательно, интуиты остаются в явном меньшинстве.

Сенсорики	Интуиты
Верят четким и конкретным данным	Верят во вдохновение и озарения
Принимают новые идеи только тогда, когда видят их конкретное приложение	Любят новые идеи и подходы, невзирая ни на что
Ценят реализм и здравый смысл	Ценят воображение и новаторство
Любят использовать и шлифовать устоявшиеся методики	Любят осваивать новые навыки, а овладев ими, вскоре начинают скучать
Стремятся к четкости и буквальности; дают подробные описания	Стремятся дать общую, рельефную картину, используют метафоры и аналогии
Представляют информацию по порядку, пункт за пунктом	Представляют информацию, оставляя лакуны, заходят издалека
Ориентированы на настоящее	Ориентированы на будущее

Теперь вам должно быть ясно, насколько разнятся используемые теми или иными людьми пути получения информации. Пожалуйста, определите ваше место в континууме.

(S) Сенсорика _____ Интуиция (N)

(T) Логика — Этика (F)

Третье измерение типа личности связано с тем, как мы принимаем решения и приходим к выводам. Мы видели, что существуют два способа взаимодействия с миром и два пути получения информации; точно так же и в области принятия решений есть два варианта: посредством либо логики, либо этики.

В рамках концепции типа личности «логика» означает безличный подход к принятию решений, тогда как «этика» — это принятие решений на основе персональных ценностей. Хотя эмоциям может принадлежать определенная роль в принятии решений, здесь под этикой понимается путь принятия решений на основе того, что важно для вас и для окружающих.

Логики предпочитают решения, логически правильные. Они гордятся своей способностью применять в процессе принятия решений объективный анализ. Они анализируют, взвешивают обстоятельства даже тогда, когда этот путь ведет к неприятным последствиям. **Этики** принимают решения на основе того, насколько им безразличен вопрос, или просто ощущения правильности чего-либо. Они горды тем, что они упорны и умеют сочувствовать. Ясно, что у логиков и этиков совершенно разные приоритеты.

Есть люди, которым особенно трудно сделать выбор между логикой и этикой. Случается, что в самих терминах содержатся некие коннотации, ответственные за то, что один вариант представляется менее желательным, чем противоположный. Кроме того, в нашей культуре прочно укоренились определенные крены в восприятии тех или иных типов поведения. Поведенческие экспектации разных полов могут для кого-то послужить причинами «фальсификации» избираемой преференции. Женщина, по натуре являющаяся логиком, может склоняться к «этическому» поведению (дарительница жизни, мать, кормилица, всегда готовая пожалеть и прийти на помощь), а мужчина, природный этик, может склониться к поведению, типичному для логика (охотник, боец, хладнокровный, бесстрастный, чуждый страстей). Читая эту главу, задумайтесь, где вы — *настоящий* вы, потому что вы — *настоящий* не обязательно тот, каким вас воспитывали или призывали быть. Для тех, кто долгое время действовал «вопреки типу», прояснение истинной преференции станет в особенности просветляющим и освобождающим достижением.

Как мы уже говорили (и еще повторим, ввиду особой значимости), каждый человек

совершает поступки, соответствующие как той, так и другой преференции. И у логиков есть эмоции, личные ценности, и этик в состоянии быть вполне логичным. И все-таки каждый из нас прибегает к одной из преференций чаще, более естественно и с большим эффектом, чем к другой.

Логику принято считать более рациональным путем принятия решения, а этический подход — чем-то иррациональным. Но это не так. Как логика, так и этика являются рациональными методами. Дело лишь в том, что логики и этики используют разные критерии.

Этик Роберт работает помощником декана в небольшом колледже свободных искусств. В его обязанности входит, в частности, разбор выдвигаемых против студентов обвинений в нарушениях правил колледжа, в случае необходимости — определение дисциплинарных взысканий. Генри, один из студентов, был застигнут у себя в комнате за курением марихуаны. Это нарушение обычно наказывается исключением из колледжа на один семестр с последующим восстановлением на два семестра испытательного срока. Разбирая вопрос, Роберт выяснил, что Генри, студента начального курса, поселили в комнате с двумя старшекурсниками, у которых раньше уже бывали неприятности. Роберт узнал также, что за Генри прежних грехов не числится, учится он отлично. Он искренне раскаивался и говорил, что очень опасается реакции родителей в случае его исключения, потому что им было очень нелегко найти средства на его обучение. Учтя все эти обстоятельства, Роберт предписал Генри обязательно пройти шестимесячный курс отвыкания от наркотиков, за чем должен был последовать один семестр испытательного срока.

Декан-логик сочла это наказание чрезмерно мягким, а потому не имеющим смысла. Она решила, что наказывать одного студента мягче, чем других, значит создавать опасный прецедент. Поэтому она предложила Роберту обосновать наказание.

Роберт рассказывал: «Я знаю, что мог бы исключить Генри. Но я посмотрел на ситуацию с такой точки зрения: мы не имели права селить его вместе с теми двумя ребятами. Нам же известно, насколько новичкам хочется, чтобы их считали своими. По-моему, мы сами создали проблему. Генри — хороший парень, отличный студент; он — находка для нашего колледжа. В конце концов, наш колледж — лучший в округе. Я чувствую, что Генри извлек из этого случая нужный урок. Поэтому я не считаю правильным назначать ему за сравнительную небольшую провинность наказание, которое может сломать его жизнь».

Таким образом, несмотря на то, что Роберт принимал свое решение, исходя из персональных ценностей и собственного видения ситуации, мы явственно видим, что это решение не было иррациональным.

Этик Лорин и логик Берт представили нам яркий пример того, как люди, чьи преференции различны, могут удачно дополнять друг друга. Они работают вместе в редакции журнала, посвященного здоровью и поддержанию физической формы, и привыкли уважать ценности друг друга. Берт говорит: «Лорин — очень восприимчивая натура. Когда у меня возникают трения с автором или просто когда я не могу понять, почему кто-то ведет себя так-то и так-то, то обсуждаю свой вопрос с Лорин. Она всегда умеет разглядеть, из-за чего человек настроен так, а не иначе, а в каких-то случаях — в чем виноват я сам. Объяснения и предложения Лорин, как себя вести в той или иной ситуации, меня не раз выручали».

А вот мнение Лорин: «Берт, наверное, самый честный человек из всех, кого я знаю. Такта, дипломатичности ему иногда не хватает... Но он невероятно честный. Когда мне нужно понять, что в той или иной ситуации было бы самым логичным, а не поступать так, как, мне кажется, будет правильно, я обращаюсь к нему. Мне не всегда нравится то, что Берт советует, не всегда нравится его чересчур прямая манера, но я уверена, что это самый объективный взгляд. А это и есть то, что мне нужно и что я очень ценю!»

Логики бывают настолько преданы анализу, что могут показаться холодными, а этики — эмоциональны до такой степени, что кажутся сверхчувствительными. При стычках логиков и этиков именно этик, как правило, раньше начинает обижаться и сердиться, тогда как логик недоумевает: что же случилось?

Этик Тони работает на крупном мебельном комбинате и занимается продажами. Однажды он купил билет на утренний рейс в Чикаго, где должен был присутствовать на обеде с представителями некоей компании, которой понадобилась партия офисной мебели. Его босс вылетел накануне, чтобы угостить перспективных клиентов ужином с вином.

Встреча начиналась в десять утра. Тони прибыл с полуторачасовым опозданием, его

начальник встретил его с заметным раздражением. Тони объяснил, что уже в воздухе в его самолете взорвался мотор, пришлось совершить экстренную посадку в Детройте, где самолет уже поджидала пожарная команда. После двух часов ожидания авиакомпания предоставила Тони место в первом классе другого самолета.

Первым вопросом босса был: во сколько фирме обойдется непредвиденный полет первым классом? Тони метнул на босса оскорбленный взгляд, ясно говоривший о том, как охотно он благодарит босса за столь невысокую оценку его жизни.

Босс казался озадаченным. Он сказал: «Не понимаю, почему вы на меня сердитесь. Речь же не идет о том, что мне безразлична ваша безопасность. Я понял, что вы ни в чем не виноваты. Просто я должен знать, какие дополнительные расходы потребуются».

Чтобы вам легче было найти свою преференцию, решите, на чьей вы стороне в следующем примере.

Этику по имени Том предстоит принимать нелегкое решение. Из-за реструктуризации компании он вынужден сократить одного служащего из отдела маркетинга. Ему предстоит выбор между пятидесятилетним Тедом, который проработал в компании двадцать два года, и тридцатилетним Аланом, принятым в отдел два года назад. Ни по деловым качествам, ни по дисциплине к обоим претензий нет.

В беседе с шефом (его зовут Эрни) Том объясняет, почему склоняется к Тому, чтобы сохранить Теда и рассчитать Алана: «Тед долго был верен фирме. Не стоит забывать, что он никогда не отказывается проехать лишнюю милю, чтобы помочь остальным и чтобы работа была выполнена. Есть и соображения личного плана. Один сын Теда учится в колледже, а в следующем году туда должен пойти второй. У его жены Мэри проблемы со здоровьем. Я учитываю, что человеку его возраста, к тому же проработавшему на одном месте так долго, будет непросто найти работу. А Алан молодой, честолюбивый, энергичный; он найдет работу без труда. И мне кажется, если мы поощрим верность компании и усердие, это воодушевит других сотрудников».

Но логик Эрни посмотрел на дело иначе: «Никто не спорит с тем, что Тед — отличный парень и прекрасный сотрудник. По-человечески мне он всегда нравился. Но надо решать в зависимости от того, что будет лучше для *компании*, а не для отдельного человека. Лучшие годы Теда прошли, он вряд ли прибавит обороты. А расцвет Алана впереди. Он скоро может стать старшим менеджером. Если мы ему поможем, он много принесет компании. Ситуация трудная, но нет смысла оставлять Теда и увольнять Алана».

Если вы голосуете за то, чтобы оставить Теда, есть вероятность, что вы этик. А если выскажетесь за Алана — то логик.

Население Соединенных Штатов делится на логиков и этиков поровну. Но только в отношении этой составляющей типа можно проследить заметное различие по половому признаку: около двух третей логиков составляют мужчины, около двух третей женщин — этики. Но невозможно сказать, в какой степени это разделение объясняется социализацией, то есть господствующими в обществе представлениями.

Логики	Этики
Отстраняются, применяют безличный анализ проблем	Проявляют активное отношение; придают значение результатам действий других
Ценят логику, справедливость, одинаковый подход ко всем, один стандарт для всех	Ценят участие, согласие; замечают исключения из правил
Мыслят критически, замечают ошибки	Любят делать приятное окружающим, охотно выражают одобрение
Могут казаться бессердечными, бесчувственными, равнодушными	Могут показаться сверхэмоциональными, нелогичными, слабыми
Считают правдивость важнее такта	Считают такт важнее правдивости
Признают чувства только тогда, когда считают их логичными	Признают чувства вне зависимости от их рациональности
Мотивированы стремлением к достижениям, успеху	Мотивированы стремлением к положительной оценке со стороны

И мы снова просим вас ответить, где, по-вашему, ваше место в континууме.

(Т) Логика _____ Этика (F)

(J) Рациональность — Иррациональность (P)

Четвертое измерение типа личности соотносится с тем, склонны мы к упорядоченному образу жизни (принимать решения) или к более свободному (впитывать информацию). Здесь мы тоже обнаружим серию различий в поведении представителей противоположных типов.

Люди, предпочитающие действовать на основании рассуждений (**рационалы**), стараются вести размеренный образ жизни; лучше всего они чувствуют себя тогда, когда их жизнь организована, а дела улажены. Для них свойственен рассудочный взгляд на жизнь, им нравится принимать решения. Они стремятся управлять жизнью, регулировать ее. Те же, кто склонен доверяться восприятию (**иррационалы**), строят свою жизнь на принципе стихийности, им нравится гибкость, текучесть. Они ориентированы на непосредственное восприятие и не отгораживаются ни от каких возможностей. Иррационалы хотят понимать жизнь, а не властвовать над ней.

Рационалы *не обязательно* поверхностны (упрямы); просто им нравится, когда проблемы решены. Иррационалы *не обязательно* восприимчивы (проницательны); просто им нравится впитывать имеющиеся у них возможности.

Важное различие между рационалами и иррационалами состоит в вопросе о завершенности. Первые испытывают напряжение, когда вопрос не закрыт. Тяга к окончательному решению не отпускает их. Напротив, иррационалы чувствуют себя неуютно, когда что-то их подталкивает к принятию окончательного решения; они избегают завершенности и предпочитают сохранять свободу выбора.

В обычной жизни мы все прибегаем как к рациональности, так и к иррациональности. Как и в случаях других предпочтений, нет таких людей, которые бы жестко придерживались только одной предпочтения. Полезно искать сбалансированности рациональности и иррациональности, поскольку рационалов подстерегает опасность приобрести излишнюю жесткость, негибкость, догматизм, тогда как иррационалы рискуют протянуть с решением важных вопросов до конца жизни.

Когда Синтия (иррациональный тип) предложила местному книжному магазину свои услуги по составлению информационного бюллетеня, сотрудники были в восторге. Казалось, Синтия буквально рождена для такой работы: общительна, художественно одарена, имеет опыт работы по составлению информационных бюллетеней и к тому же знакома всем и каждому в округе. Синтия засела за сбор статей и других важных данных. Но вот прошел месяц, а информационный бюллетень так и не появился. Когда у Синтии потребовали объяснений, она осталась невозмутимой. Она сообщила, что к ней в гости приехала мать, один из детей приболел, к тому же один раз они с мужем уехали на выходные покататься на лыжах, и она не сумела сделать столько, сколько рассчитывала. Да еще ей не удалось добыть некоторую необходимую для работы информацию, для чего ей нужно было связаться кое с кем по телефону, а пока не получается. Но в конце концов Синтия изготовила небольшой симпатичный бюллетень, и начался новый этап работы. В течение шести месяцев магазин выпустил два красивых, нетрадиционно составленных бюллетеня, которыми Синтия весьма гордилась.

А вот менеджер магазина, Бетси (рациональный тип), была вне себя от ярости. Она рассчитывала, что бюллетень будет выходить первого числа каждого месяца, и в нем будет появляться анонс планируемых мероприятий. Манера Синтии работать просто выводила Бетси из себя; в конце концов она решила сама заняться бюллетенем. Получить нужную информацию не составило никакого труда, а если какой-то материал, неважно, по какой причине, срывался, Бетси попросту публиковала бюллетень без этой статьи. Она помещала в бюллетене строгие, профессиональные, порой сухие материалы, которые *всегда* выходили вовремя.

Рациональному типу нужен регламентированный, распланированный, структурированный мир, где существуют начало, середина и окончание. Рационалу важно контролировать все, что с ним происходит, и ему нравится самому принимать решения. Рациональные люди обычно видят мир в черно-белых тонах, а когда сталкиваются с каким-то вопросом, то дают на него либо один четкий ответ, либо прямо противоположный. Им легче

дышится, когда вопросы решены, чем когда они висят в воздухе, причем даже в тех случаях, когда окончательное решение от них не зависит! Еще один штрих: люди рационального типа не так хорошо адаптируются и не в восторге от сюрпризов.

Люди иррационального типа предпочитают видеть мир изменчивым, представляющим множество вариантов для спонтанного выбора. Четкая структура связывает их. Свободное плавание — вот что им нужно. Иррациональные люди с удовольствием адаптируются к новому, к переменам, а решения откладывают до последнего момента. Они оставляют вопросы открытыми до той поры, пока терпит ситуация. Такие люди видят полутона и приветствуют все неожиданное едва ли не в любых сферах жизни.

Джефф и Эми решили, что пришла, наконец, пора подумать об отпуске и отправились в магазин спортивных товаров, чтобы купить велосипеды. Иррационал Джефф отыскивал продавца и в течение получаса задал ему сотню вопросов. Он не мог решить, какой велосипед подойдет ему лучше всего, и расспрашивал о правилах возврата товара. Наконец Джефф вышел, сказав, что ему необходимо обдумать, как поступить.

Он двинулся домой, но остановился у двух других спортивных магазинов, чтобы «кое-что узнать».

Тем временем рациональная Эми бегло оглядела выставленные велосипеды, затем подошла к продавцу и спросила: «Какой велосипед вы порекомендуете?» Продавец показал ей тот, который пользовался спросом. Эми сказала: «Хорошо. Я беру его».

На работе между людьми этих двух типов могут возникать конфликты, в особенности, когда они вместе оказываются под давлением. Поэтому каждому человеку полезно знать предпочтения другого. Сознание того, что сама природа заставляет людей действовать по-разному, поможет вам не только спокойнее реагировать на чье-то раздражающее поведение, но и предвидеть, как поступит ваш партнер.

Ирен и Сюзанна вместе работают в отделе обучения персонала. Им было поручено разработать программу однодневного семинара для менеджеров. Обеим женщинам не раз приходилось готовить такие программы в одиночку, а вот работать вместе им предстояло впервые. Они разделили между собой части программы: иррациональная Ирен откроет семинар в 8:00, сделает тридцатиминутное вступление, после чего рациональная Сюзанна проведет первую часть, которая продлится полтора часа, а в 10:00 будет объявлен утренний перерыв.

Настал день семинара. В восемь часов стало ясно, что семеро из двадцати пяти участников семинара не прибыли. Сюзанна хотела начинать, не дожидаясь опаздывающих, но Ирен решила подождать, пока явятся все. Ждать пришлось около пятнадцати минут. В ходе выступления Ирен несколько человек пожелали задать вопросы. Сюзанна попыталась дипломатично дать понять, что большинство вопросов снимется само собой в течение дня, но Ирен решила, что важно дать разъяснения немедленно. Ирен закончила в 9:00; это означало, что Сюзанна должна была уложиться за час вместо полутора. Она провела свою часть очень торопливо, едва успев упомянуть обо всех предполагавшихся моментах. Когда пришло время перерыва, Сюзанна чувствовала сильное напряжение и усталость.

Во время перерыва рассерженная Сюзанна подошла к Ирен и высказала ей все, что думала о ее поведении. Атмосфера накалилась. Сюзанна обвинила Ирен в безответственности. Она заметила, что из-за неумелой организации семинара она была вынуждена скомкать весь материал. Она добавила, что нелепо заставлять восемнадцать человек, пришедших вовремя, ждать семерых опоздавших. К тому же из-за этого ей пришлось выглядеть смешно, когда она судорожно листала свои записи. Ей не удалось провести свою часть эффективно, и очень обидно, что тщательная подготовка пошла насмарку без всякой причины.

Ирен сочла реакцию Сюзанны чрезмерно острой и ответила в очень жестком тоне. Сама она была уверена, что вполне нормально ждать, когда отсутствует треть слушателей. Кроме того, по ее мнению, вопросы участников — обыкновенная, неотъемлемая часть учебного мероприятия. Своевременные ответы на вопросы помогут установить нужный контакт на весь день. Ирен также не понравилось, что Сюзанна попыталась остановить ее, когда она стала отвечать, поскольку она посчитала, что тем самым Сюзанна уронила ее авторитет перед группой.

Поскольку женщинам еще предстояло работать вместе целый день, они в конце концов осознали, что разумнее всего было бы урегулировать взаимоотношения. Ирен пообещала внимательнее следить за временем, но заявила, что контакт с аудиторией все-таки необходим.

Сюзанна сказала, что постарается быть более терпимой, но оставляет за собой право при необходимости напомнить Ирен о том, что ее время на исходе. К счастью, больше в тот день неприятных инцидентов не было.

Одним из признаков, помогающих установить вашу преференцию, может стать внешний вид вашего рабочего стола. Обычно (*но не всегда*) стол человека рационального типа выглядит довольно аккуратно. На нем стоят стаканчики для карандашей, блокноты и так далее. Эти предметы находятся на своих местах, во всяком случае, в начале и в конце рабочего дня. На столе у рационалов есть кюветы для документов, с которыми необходимо ознакомиться, и другие кюветы — для тех, которые предстоит обработать. Важнейшие документы подшиты в папки, которые располагаются так, что их легко найти. На столе человека рационального типа нередко можно увидеть перечень дел на день, в котором в конце рабочего дня все или почти все пункты вычеркнуты.

Рабочее место человека иррационального типа часто (*но не всегда*) значительно менее организовано. На нем можно увидеть сразу несколько папок, над которыми он работает «сейчас», письма, на которые требуется ответить, безделушки и — пожалуй, самый красноречивый признак — стопка или стопки бумаг («ну, это пока»). Когда хозяина такого кабинета упрекают в беспорядке, он обычно оправдывается тем, что сам всегда может найти что угодно и сразу (но не сообщает, сколько времени у него на это уходит!).

Состояние вашего стола (возможно, также и шкафа, портфеля, салона автомобиля) отражает стиль работы вашего разума. Предположим, представители обоих типов получают приглашение на конференцию, которая должна состояться через четыре месяца. Человек рационального склада, вероятнее всего, поступит так:

1) просто выбросит приглашение, поскольку уже был на такой конференции в прошлом году или уже принял на себя другие обязательства;

2) заполнит заявку на участие, выпишет чек на сумму, равную регистрационному взносу, и вышлет оба документа;

3) передаст полученное приглашение тому, кого оно, возможно, заинтересует.

Человек рационального склада примет решение и не станет держать приглашение на своем столе.

Человек иррационального склада, вероятно, поведет себя совершенно по-другому. Вовпервых, четыре месяца — срок долгий, за это время многое может случиться, может быть, появятся лучшие перспективы. В общем, решать пока рано. Понятно, надо бы убрать приглашение в папку, но в этом случае о нем легко забыть. Поэтому наш герой откладывает бумагу в стопку «это пока», громоздящуюся у него на столе. Если приглашение не является чрезвычайно важным, оно затеряется в стопке, где будет обнаружено после истечения срока регистрации (а то и после окончания конференции). Человек иррационального типа не принимает решения. И вопрос откладывается в сторону до того времени, когда принимать решение уже поздно.

У каждого из нас есть дела, которые «надо сделать» или «это пока». Ничего удивительного здесь нет. Но у человека иррационального склада все множество дел называется «надо подумать». И весьма возможно, что впоследствии такой человек вспомнит, что упустил какие-то возможности из-за того, что отложил решение слишком надолго.

В США 60% населения относятся к рациональному типу, а 40% — к иррациональному. Различий по полу здесь нет.

Рационалы	Иррационалы
Чувствуют себя лучше всего, когда решения уже приняты	Чувствуют себя лучше всего, когда перед ними открыт выбор
Исповедуют «рабочую этику»: делу время — потехе час (если он есть)	Исповедуют «игровую этику»: работа не волк, в лес не убежит
Ставят перед собой цели и трудятся для того, чтобы достичь их вовремя	Видоизменяют свои цели по мере поступления новой информации
Предпочитают знать принятые правила игры	Любят адаптироваться к новым условиям
Ориентированы на результат (т. е. выполнение задачи)	Ориентированы на процесс (как именно они выполняют задачу)

Получают удовлетворение при завершении проектов	Получают удовольствие, начиная проект
Смотрят на время как на ограниченный ресурс и принимают всерьез установленные сроки	Смотрят на время как на возобновляемый ресурс и считают установленные сроки эластичными

Раздумывая о том, какую преференцию избрать, не забывайте, что нередко мы действуем под давлением обстоятельств, которые вовсе не обязательно отвечают нашему природному складу. Многие из нас во многих ситуациях вынуждены действовать по рациональному сценарию, в особенности на работе. Серьезная работа требует своевременного появления на рабочем месте, соблюдения установленных сроков, принятия множества решений. Более того, чем больше факторов влияет на вашу частную жизнь, тем труднее определить, что же такое «вы подлинный». В этом случае постарайтесь определить с нужной дистанции, какой была бы ваша преференция, если бы вы были вольны заниматься тем, чем хотите.

Мы вновь просим вас указать, какое место в континууме вы отводите себе.

(J) Рациональность _____ Иррациональность (P)

Итак, выбрав для себя преференции по всем четырем пунктам, впишите в следующей строке соответствующие буквы.

_____ Е или I, S или N, Т или F, J или P

ОБОЗНАЧЕНИЯ

Е — Экстраверсия (Extraverted)

S — Сенсорика (Sensing)

Т — Логика (Thinking)

J — Рациональность (Judging)

I — Интроверсия (Introverted)

N — Интуиция (Intuitive)

F — Этика (Feeling)

P — Иррациональность (Perceiving)

Наши поздравления! Прислушавшись к нашим советам, вы, весьма вероятно, определили ваш собственный тип личности. Но для того, чтобы *убедиться* в том, что ваш тип личности определен правильно, вам следует сделать еще один шаг; назовем его «*подтверждением*».

Как подтвердить ваш тип

В главе 3 вы найдете ряд биографических очерков, подтверждающих каждый из шестнадцати типов. Прочитав вступление к этой главе, найдите очерк, посвященный тому типу, который вы сочли соответствующим вам самому.

Например, вы решили, что вы — сенсорно-логически-рациональный экстраверт (ESTJ). В первую очередь прочитайте очерк об ESTJ.

Если ваш тип личности действительно ESTJ, можно думать, что характеристики этого типа довольно точно описывают вас. В самом деле, многие бывают поражены, насколько очерк их типа соответствует их индивидуальности. Если у вас сложилось такое ощущение, очень вероятно, что вы подтвердили свой тип. Мы говорим «очень вероятно», только чтобы предостеречь тех, кто привык принимать решения впопыхах (вы-то себя знаете!), дабы они не отказались от рассмотрения других вариантов, которые, *возможно*, лучше подошли бы им. Так что мы советуем вам внимательно прочитать несколько других очерков, а до тех пор считать результат, уже полученный вами, рабочей гипотезой.

Если же вы прочитаете очерк об ESTJ и решите, что описание соответствует вам *отчасти*, но не *в точности*, это значит, что вы, вероятно, еще не определили ваш «единственно верный» тип.

Вот как следует поступить в такой ситуации. Вернитесь к континуумам (шкалам). Взгляните, в каких случаях вы сделали отметку ближе к центру (иными словами, в каких случаях ваши преференции выражены менее отчетливо). Посмотрите, где отметки стоят дальше

от центра (т. е. где предпочтения выражены более ярко).

Обратимся для примера снова к ESTJ. Предположим, вернувшись к шкалам этой главы, вы обнаружите, что вполне уверены в том, что склонны к экстраверсии (E), сенсорике (S) и логике (T), но менее уверены в своей рациональности (J). Что ж, не исключено, что вы принадлежите не к типу ESTJ, а к типу ESTP. Очень скоро вы узнаете, что эти два типа, различающиеся всего одной предпочтением, во многих отношениях *очень* разнятся между собой. Следовательно, вам стоит познакомиться с очерком об ESTP. И если окажется, что ваша настоящая предпочтение — иррациональность, значит, вам гораздо лучше подойдет тип ESTP. Таким образом, может случиться так, что вам придется исследовать два-три варианта (в редких случаях — и больше), чтобы найти свой истинный тип.

Вы можете спросить: «Почему же я не смог отыскать свой тип сразу?» Так бывает. Часто обстоятельства не позволяют нам «быть собой». Например, ваши родители требовали от вас того, а не иного поведения; может быть, среда вынуждает вас делать то, чего от вас ожидают другие (скажем, принимать участие в делах фирмы, принадлежащей вашей семье), а не то, к чему у вас лежит душа (заниматься архитектурой). Бывает так, что, если у человека было трудное детство, он поневоле прибегает к определенному роду поведения в целях самозащиты. Такие обстоятельства могут повлиять на ваш взгляд, на то, каким вы себя видите, и отделить уже сложившуюся личность от той, задатки которой были в вас заложены природой. Значит, пришло время определиться: кто же вы на самом деле — в глубине себя.

Важно, чтобы вы внимательно проследили за тем, как взаимодействуют ваши предпочтения, поскольку этим во многом определяются свойства вашей личности. Возможно, вы уже знакомы с теорией синергизма. Она сводится к тому, что когда величина целого оказывается больше составляющих его величин, возникает энергия взаимодействия. Это понятие, безусловно, распространяется и на тип. Без сомнения, полезно знать, что вы предпочитаете интуиции сенсорике; но при этом вы не являетесь просто сенсориком. Существует восемь категорий людей, предпочитающих сенсорике. Их разделяют остальные предпочтения, и потому наиболее полезным оказывается знание *комплекса* всех предпочтений, обозначаемых буквами.

Хотя вам вовсе не *обязательно* знать свой тип личности для дальнейшего чтения книги «Делай то, для чего ты рожден», вне сомнения, вы почерпнете из этой книги больше, если безошибочно определите ваш тип личности, прежде чем перейдете ко второй части. Просмотрите еще раз эту главу, читайте следующую и помните при этом: открыть свой истинный тип личности *никогда не поздно*. Пусть вы не подтвердили ваш тип по прочтении первой части; никакая «полиция типов» не ворвется из-за этого в вашу дверь. В нашем стремительном мире нам часто приходится действовать без раздумий. Мы не верим, что поспешность эффективна. Свободно располагайте вашим временем, возвращайтесь к прочитанному столько раз, сколько понадобится. Видоизменяйте вашу рабочую гипотезу до тех пор, пока не найдете тот тип личности, который будет соответствовать вам в наибольшей мере. А затем порауйтесь: вы нашли себя — настоящего!

Глава 3. К зеркалу, к зеркалу!

Подтверждаем ваш тип личности

В этой главе вы найдете шестнадцать очерков, предназначенных для подтверждения того или иного типа личности. Среди этих шестнадцати есть и ваш истинный тип.

Не следует думать, что в очерке вы найдете всеобъемлющее описание ваших глубинных мыслей и чувств. Однако правду о себе — в общем смысле — вы обнаружите в очерке того типа, который в наибольшей степени соответствует вашей индивидуальности. Вы обязательно узнаете себя — пусть не в каждом слове, но в целом.

«Подтверждающие тип» очерки не призваны объяснять, отчего представители различных типов ведут себя так, а не иначе. К объяснениям мы обратимся во второй части. А пока предлагаем вам сосредоточиться на том, какой тип больше соответствует вашей личности.

В этих очерках мы сознательно отказались от использования характеристик с места работы. Это может показаться вам несколько странным, но давайте вспомним: вам необходимо высветить «настоящего себя». То, что вам приходится делать на работе, может существенно

отличаться от того, что вы бы предпочли делать, будь вы свободны. В третьей части книги приводятся перечни связанных с работой сильных и слабых сторон, которые обычно ассоциируются с вашим индивидуальным типом.

Может случиться так, что вы прочтаете несколько подтверждающих тип очерков и скажете: «Погодите-ка. Я нахожу свои черты *во всех* описаниях». Собственно говоря, ничего удивительного в этом нет; но ваша задача состоит в том, чтобы найти ваш истинный тип, а не отдельные штрихи вашей личности. Многие люди находят, что их тип описывает их личные особенности очень точно и необычайно проницательно.

Мы надеемся, что нам удалось убедить вас в действенности понятия типа. Если же вы относитесь к тем скептикам, которые считают, что типы личности взаимозаменяемы, мы предлагаем вам прочитать очерк об одном типе и о его *противоположности* (например, INTP и ESFJ). И вы убедитесь, что в этих очерках описаны совершенно разные характеры.

В «подтверждающих тип» очерках вы найдете описание не только ваших личностных преимуществ, но и вероятных белых пятен. Вы поймете, что в некоторых случаях оборотная сторона вашей сильнейшей черты ведет к самым худшим последствиям. Например, блестящая способность убеждать может обернуться невниманием к тому, что чувствуют другие. Зная же о слабостях, свойственных вашему типу личности, вы легче сможете прийти к сбалансированному поведению — как на рабочем месте, так и вне его.

ENFJ

Экстраверт, интуит, этик, рационал

ENFJ расположены к людям. Они придают важнейшее значение людям и взаимоотношениям с ними; им свойственно заботиться о других. Они обладают светлым взглядом на жизнь и ощущают личную заинтересованность во всем.

ENFJ — идеалисты, они выстраивают свою жизнь в соответствии со своими ценностями. Они преданы людям, занятиям, институтам, по отношению к которым испытывают уважение и восхищение. Они — энтузиасты, полны энергии, ответственные, сознательны, упорны.

ENFJ от природы расположены к критическому взгляду на самих себя. Но при этом, чувствуя себя ответственными за чувства других, они редко позволяют себе публичные критические замечания. Им хорошо известно, какой стиль поведения уместен (или неуместен). Они любезны, обаятельны, предупредительны, умеют правильно держаться в обществе. Обладая ровным характером и природной терпимостью, ENFJ дипломатичны; вокруг них создается атмосфера гармонии. Они по натуре лидеры — популярные, харизматические. Как правило, у них есть дар общения и способность облекать свои мысли в слова.

ENFJ принимают решения, в большей мере исходя из своего представления о ситуации, а не из реальности. Они вникают в перспективы, открывающиеся за пределами очевидности, и то, какие последствия эти перспективы могут иметь для других.

Будучи естественными приверженцами порядка, ENFJ стремятся внести организованность в окружающий мир. Им нравится, когда проблемы решаются, даже когда решает их кто-то другой.

ENFJ излучают понимание и сочувствие. Они любят учить других и оказывать им поддержку. Они ответственные и заботливы, хорошо «читают» людей. Будучи идеалистами, они склонны искать в людях хорошие стороны.

Возможные белые пятна

Сочувствие и забота настолько характерны для ENFJ, что они могут полностью утонуть в чужих проблемах. Иногда им случается вкладывать непропорционально много времени и сил в дела, не стоящие таких затрат. Когда задуманное не удастся, ENFJ иногда бывают подавлены, обескуражены, разочарованы. Они могут отступаться от поставленных задач, чувствуя, что их недооценивают. Им необходимо учиться считаться с ограничениями для них самих и для окружающих. А еще — «держаться удар» и быть реалистами в своих ожиданиях.

Из-за сильного стремления к гармонии ENFJ могут пренебрегать своими интересами и реальными проблемами. Умение избегать конфликтов может привести к тому, что они станут сохранять отношения, далекие от честности и справедливости. ENFJ в такой степени заботятся о чувствах других, что могут закрывать глаза на важные обстоятельства в ситуациях, требующих критического подхода или причинения моральной боли. Для ENFJ важно

приобрести умение принимать конфликты как неотъемлемую часть реальных отношений и разрешать их.

Горячность характера ENFJ, их поспешность в решении проблем порой приводят их к неверным посылкам, чрезмерно торопливым решениям, когда они не принимают во внимание всю совокупность важнейших фактов. Они нуждаются в неторопливости, в более пристальном внимании к элементам реализации своих проектов. Умение дожидаться полной картины ситуации помогло бы избежать им многих промахов.

ENFJ концентрируют свое внимание на эмоциях настолько, что уже не видят логических последствий собственных действий. Можно посоветовать им при принятии решений больше обращаться к фактам, а не к людям.

ENFJ любят, когда другие хвалят их, но в то же время они очень чувствительны к критике, чересчур ранимы. Самые невинные, сделанные из лучших побуждений замечания они могут интерпретировать в личном плане; тогда они вспыхивают, обижаются, сердятся. Их реакция бывает необоснованной настолько, что может раздражать окружающих. ENFJ выиграли бы от того, если бы смогли остановиться, отступить, взглянуть на ситуацию объективно и лишь потом действовать. Если ENFJ будут стараться быть не столь чувствительными, они смогут воспринять важную и нужную информацию, которая присутствует в конструктивной критике.

Будучи идеалистами, ENFJ склонны видеть вещи не в реальном, а в желаемом свете. Они смотрят на человеческие отношения сквозь розовые очки и закрывают глаза на обстоятельства, противоречащие их представлениям. Если они не научатся смотреть в лицо неприятным фактам, это может привести к тому, что они станут пренебрегать имеющимися проблемами, а не решать их. Одним словом, ENFJ нужно воспринимать мир открытыми глазами, а не только сердцем.

INFJ

Интроверт, интуит, этик, рационал

INFJ живут в мире идей. Они независимы, оригинально мыслят, обладают чувствительностью, твердыми принципами и целостной личностью.

Даже встречаясь со скептическим отношением, INFJ доверяют своим решениям и мыслям. Их мотивация лежит в области внутренних представлений, которые они ценят превыше всего, в том числе превыше господствующих мнений или признанных авторитетов. Часто INFJ следуют своим внутренним прозрениям, они способны читать глубинные смыслы ситуации. Вдохновение для них важно и действенно даже тогда, когда окружающим чужды их порывы.

INFJ — люди верные, склонные к энтузиазму и идеализму. Они упорны, когда добиваются, чтобы другие прониклись их идеями и провели их в жизнь. Они любят цельность, и порой их убежденность граничит с упрямством. INFJ способны быть эффективными лидерами благодаря силе убеждения и ясному представлению о том, что требуется для общего блага. Они добиваются сотрудничества, прибегая к одобрению, похвалам, а не к спорам или угрозам. INFJ на многое готовы, дабы укрепить товарищеские отношения и избежать конфликтов.

Решения INFJ, как правило, хорошо продуманы. Поставленные задачи стимулируют их. Они тщательно взвешивают все детали и нюансы, прежде чем приступить к действиям. Они предпочитают фокусировать внимание на чем-то одном, что приносит свои плоды там, где требуется целеустремленность.

INFJ, сочувствующие, понимающие других люди, горячо стремятся способствовать чужому благополучию. Они осведомлены о чувствах и интересах других. Им часто удается ладить с людьми, отличающимися непростым характером. Они и сами обычно обладают глубокой, сложной индивидуальностью, могут быть и впечатлительными, и стойкими. Они бывают сдержанны, с трудом раскрываются, но готовы делиться потаенными сторонами личности с теми, кому доверяют. Как правило, друзей у них немного, но их дружба бывает крепкой и долгой. В подходящих обстоятельствах INFJ могут в полной мере проявлять душевную теплоту.

Возможные белые пятна

Давая «идею» поглотить себя, INFJ временами непрактичны, пренебрегают рутиной там, где мелочи требуют внимания. Если они станут больше присматриваться к тому, что происходит вокруг, и больше полагаться на надежные данные, то им будет легче воплощать в реальность свои творческие идеи.

INFJ бывают в такой степени привержены своим принципам, что страдают от узости взгляда. Они могут упрямо сопротивляться переменам и отказываются пересматривать однажды принятое решение. Иногда они не замечают важных обстоятельств, которые противоречат избранной ими позиции; отвергают идеи, которые входят в конфликт с их ценностями. Бывает, что INFJ отказываются прислушиваться к возражениям, поскольку собственные взгляды кажутся им бесспорными. INFJ стоит научиться смотреть на себя и на свою деятельность более объективно, видеть себя так, как их видят другие.

Из-за чрезмерной приверженности к своим воззрениям INFJ бывают слишком настойчивыми. Им свойствен педантизм, они могут проявлять сверхчувствительность к критике. Обладая сильной волей, они при этом с трудом разрешают конфликты во взаимоотношениях; если противоречия углубляются, INFJ могут почувствовать разочарование. Чем более объективно INFJ будут смотреть на себя и на отношения с окружающими, тем меньше разочарований их будет ожидать.

ENFP

Экстраверт, интуит, этик, иррационал

ENFP полны энтузиазма и новаторских идей. Им свойственны: оптимизм, порывистость, творческий подход, уверенность. У них оригинальное мышление и острое чувство возможного. Жизнь для ENFP — это захватывающая пьеса.

По причине столь горячего интереса к возможностям ENFP придают значение всему и любят оставлять себе множество вариантов действий. Они — проницательные наблюдатели, замечаящие все необычное. Они любознательны. Им свойственно не столько судить, сколько понимать.

ENFP обладают живым воображением, легко адаптируются, всегда начеку, могут быть по-настоящему изобретательны. Они ценят вдохновение превыше всего. Порой они проявляют неконформизм. Могут находить оригинальный образ действий. Они умеют открывать — себе и другим! — новые пути мыслей и поступков.

Вырабатывая новаторские идеи, ENFP полагаются на свою спонтанно возникающую энергию. Им свойственна инициатива. Возникающие проблемы стимулируют их активность. Они ощущают прилив сил в обществе других людей и хорошо умеют находить способы сочетания своих талантов с сильными сторонами окружающих.

ENFP обаятельны, полны жизненной силы. Они относятся к людям с симпатией, участием, теплотой. Они всегда готовы прийти на помощь. Они могут быть необыкновенно проницательны и чувствительны, им зачастую безразличны дела других. ENFP чужды конфликты, они предпочитают гармонию. Они вкладывают больше энергии в поддержание отношений, чем в материальные объекты. Им нравится, когда у них сохраняется широкий спектр взаимоотношений.

Возможные белые пятна

Фонтанирующие идеями ENFP с трудом могут сконцентрироваться на чем-то одном, и оттого им бывает нелегко принимать решения. Они видят перед собой так много возможностей, что затрудняются выбрать лучшую, определить, к какой цели им стоит стремиться. Потому они порой делают неверный выбор или приступают ко многим делам одновременно. Тщательное продуманное решение о том, на каком участке сосредоточить энергию, поможет ENFP избежать неоправданных потерь времени и пустой траты сил.

Для ENFP самым интересным является начальный этап решения проблемы и создание чего-то нового. ENFP используют вдохновение на самых важных и трудных стадиях дела, после чего нередко теряют интерес и необходимую для завершения начатого сосредоточенность. Характерная их черта — приступать ко многим проектам и далеко не все заканчивать. ENFP нужно прилагать больше усилий на необходимых, хотя и рутинных этапах работы. Часто здесь может быть полезна запись на бумаге важных фактов или планируемых шагов, чтобы не упустить их из поля зрения.

Многие ENFP не отличаются высоким уровнем самоорганизации. Они только выиграют, если научатся планировать время и правильно применять свои организаторские способности. Можем также порекомендовать им работать в команде с более практичными, более реалистично мыслящими людьми. Это было бы тем более эффективно, поскольку ENFP не любят работать в одиночку, в особенности в течение долгого времени. Им лучше заниматься даже самой малоинтересной стадией проекта в коллективе.

ENFP мало внимания уделяют мелочам. Их увлекает воображение, изобретение чего-то небывалого, и потому они не дают себе труда собрать всю информацию, необходимую для успешной деятельности. Бывает, что они предпочитают не планировать свои действия заранее, не готовить для них почву, а импровизировать по наитию. Относясь к сбору информации как к скучному и утомительному занятию, ENFP рискуют не продвинуться дальше стадии «блестящей идеи» или же, приступив к работе, так и не завершить ее. Не зная покоя, они откладывают на потом анализ нудных деталей и обращаются тем временем к поискам чего-то нового, из ряда вон выходящего. ENFP скорее ждет успех там, где они обратятся к окружающей действительности и соберут реалистичные данные; тогда им легче будет претворить свои новации в жизнь.

INFP

Интроверт, интуит, этик, иррационал

Больше всего INFP ценят внутреннюю гармонию. Они чутки, склонны к идеализму, верны привязанностям, у них обострено уважение к сфере частной жизни. Часто мотивацией для них служит глубокое личное убеждение или преданность тому, что представляется им достаточно серьезным.

INFP интересуют возможности, находящиеся вне сферы уже известного; они отдают много сил мечтам и прозрениям. Они восприимчивы, любознательны, проникательны, нередко обладают широким взглядом на жизнь. В решении вопросов обыденной жизни INFP обычно проявляют гибкость, терпимость, легко адаптируются, но в отношении внутренних приверженностей им свойственна твердость. В этой области они устанавливают для себя чрезвычайно высокие, почти недостижимые стандарты.

Множество идеалов и привязанностей занимают мысли INFP. Они глубоко преданы тому, что избрали для себя; а избирают для себя они невероятно много, но каким-то образом им удается исполнять все обязательства.

Внешне INFP холодны и сдержанны, но в душе они глубоко неравнодушны. Они умеют сострадать, сочувствовать, понимать, воспринимать чувства других. Они избегают конфликтов. Им не нужно ошеломлять людей, доминировать над ними, если только на карту не оказываются поставлены их фундаментальные ценности. Часто INFP предпочитают выражать свои чувства не устно, а письменно. Они бывают наиболее убедительны, когда убеждают других в значимости своих идеалов.

INFP редко выставляют свои чувства напоказ, они часто кажутся спокойными и скрытными. Но, узнав их ближе, начинаешь понимать тепло их души и пылкость характера. Они дружелюбны, но не имеют склонности к поверхностному общению. Они высоко ценят людей, которые не жалеют времени на то, чтобы понять их жизненные цели и ценности.

Возможные белые пятна

Поскольку логика — не конек INFP, люди этого типа нередко ошибочно интерпретируют факты и не подозревают о том, что ведут себя нелогично. Когда их представления утрачивают соприкосновение с реальностью, окружающие могут обнаружить в них капризность и склонность к мистике. Рекомендуем INFP спрашивать у людей более практического склада советов о том, как осуществлять и применять порождаемые ими идеи в реальном мире.

Будучи исключительно приверженными своим идеалам, INFP способны игнорировать иные точки зрения и потому быть излишне негибкими. Их не слишком интересует происходящее вокруг них. Иногда они увлекаются настолько, что не замечают ничего вокруг себя.

INFP могут рефлексировать над своей идеей значительно дольше, чем требуется для того, чтобы начать претворять ее в жизнь. Склонность к совершенству может заставить их

улучшать и шлифовать свой замысел до тех пор, когда доносить его до окружающих будет уже поздно. А здесь таится опасность, поскольку для INFP важно сообщить свою идею другим. Чтобы избежать разочарований, им следует в большей степени ориентироваться на деятельность.

INFP настолько привержены своим обязательствам эмоционально, что бывают чрезмерно чувствительны к критике. Хуже того, они склонны требовать от себя слишком много, дабы соответствовать установленным для самих себя высочайшим стандартам. А это может вызвать у них чувство несоответствия, даже если на самом деле они в состоянии добиться многого. Испытав разочарование, INFP начинают мрачно смотреть на вещи. Более объективный взгляд на собственные планы поможет INFP стать менее подверженными негативному воздействию критики и личному разочарованию.

Желание INFP угодить одновременно сразу многим людям может привести их к трудностям в тех случаях, когда им придется занять непопулярную позицию. Люди этого типа неохотно порицают других, им трудно ответить отказом. Когда же они не решаются выразить отрицательное мнение относительно чужих планов, их молчание можно ошибочно принять за согласие. INFP нуждаются в большей решительности. Им необходимо научиться выражать — в необходимых случаях — критическое отношение к иной позиции.

ENTJ

Экстраверт, интуит, логик, рационал

ENTJ — лидеры, специалисты по принятию решений. Они легко видят представляющиеся возможности и охотно трансформируют видение других в реальность. ENTJ склонны к оригинальному мышлению и к долгосрочному планированию.

Благодаря своей приверженности логике и аналитическому складу ума, ENTJ, как правило, преуспевают в занятиях, требующих рассуждений и разумного подхода. Будучи компетентными во всем, чем занимаются, ENTJ с легкостью обнаруживают тонкие места в любой ситуации и быстро находят пути к их укреплению. Они предпочитают улучшать положение, а не принимать его таким, как есть. Им нравится решать сложные проблемы. Они не боятся трудностей в овладении мастерством в том, что им интересно. Больше всего ENTJ ценят правду. Убедить их можно только строгой логикой.

ENTJ постоянно стремятся расширить свой кругозор, они систематичны в осмыслении и планировании. Они с радостью приступают к решению сложных теоретических задач. Они больше интересуются не настоящим положением вещей, а грядущим их следствием.

ENTJ, природным лидерам, присущ прямой и откровенный стиль поведения. Они стремятся овладеть всякой ситуацией, в которой оказываются. Благодаря способности смотреть вперед и передавать свои представления окружающим, ENTJ являются хорошими организаторами. В жизни они следуют жесткой системе правил и того же ожидают от остальных. А это означает, что для них естественно быть требовательными к другим настолько же, насколько они требовательны к себе.

Возможные белые пятна

Из-за сильного стремления бросать вызов, достигать очередной цели ENTJ иногда принимают чересчур поспешные решения. Если они уменьшат свою порывистость, то получат возможность овладеть всей важной информацией и рассмотреть как деловые, так и личные последствия своих возможных поступков. Их активность призывает их действовать немедленно, как только решение принято, вместо того чтобы лишний раз взвесить все факты и обстоятельства.

Вследствие чисто логического подхода к жизни ENTJ иногда бывают излишне жестки, упрямы, нетерпеливы, невосприимчивы к нуждам и чувствам окружающих, если не находят в них логики. Порой ENTJ — большие спорщики, к которым трудно найти подход; они могут быть невосприимчивы к здравому совету. Им стоило бы отказаться от автоматического отторжения других мнений и научиться прислушиваться к окружающим, ценить их вклад в дело и лишь потом рваться вперед, проводя в жизнь собственные идеи, отказаться от авторитарных, диктаторских привычек.

Безличный взгляд на жизнь почти лишает ENTJ времени, терпимости, внимания к эмоциям — даже к их собственным. Допуская, что их чувства остаются незамеченными или не

получают выражения, ENTJ сами могут реагировать чрезмерно эмоционально. Они оказываются в плену эмоций, если им представляется, что кто-то подвергает сомнению их компетентность, в особенности, если этот человек пользуется их уважением. Они могут взрываться даже по малозначительным поводам, и бывает, что их взрывы больно ранят близких. ENTJ будут сильнее и счастливее, если дадут себе время поразмыслить и разобраться в своих подлинных чувствах. Не давая своим эмоциям полностью завладеть собой, а направляя их в конструктивное русло, ENTJ смогут легче держать ситуацию под контролем, чего они добиваются и от чего чувствуют себя комфортно. Если ENTJ позволят себе принимать разумную, ценную помощь со стороны, то увеличат свой личный потенциал, и скорость их движения к успеху вырастет.

INTJ

Интроверт, интуит, логик, рационал

INTJ — максималисты и педанты. Сильное стремление к автономии, высокая компетентность и непоколебимая вера в свои идеи позволяют им добиваться своих целей.

Мыслящие логически и критически, изобретательные INTJ способны видеть последствия воплощения своих идей и живут для того, чтобы превращать выстроенные ими схемы в реальность. Они требовательны и жестки как к себе, так и к другим. Как правило, им не свойственны индифферентность или критический подход. INTJ — самый независимый из всех типов личности — предпочитают все делать по-своему. Встречая противодействия, они обычно проявляют скептицизм, решительность и непреклонность. Власть как таковая их не влечет; она согласуется с их правилами только в тех случаях, когда они считают ее полезной для достижения больших целей.

Оригинально мыслящие, проницательные, дальновидные INTJ словно созданы для мозговых штурмов. Склонные к умозрениям, INTJ хорошо справляются со сложными, масштабными задачами. Они — хорошие стратеги, ясно видят плюсы и минусы любой ситуации. В интересных для них случаях они бывают хорошими организаторами, одаренными и умными. Если идея, проект принадлежат им самим, они способны проявить невероятную концентрацию, цельность, энергию, пыл. Многими своими достижениями INTJ обязаны решительности и стремлению преодолеть установленные ими высокие планки.

Возможные белые пятна

INTJ — мечтатели, порой устанавливающие для себя нереально высокие стандарты, способны требовать от себя и других слишком многого. Их интересуют только собственные стандарты, а насколько они соответствуют стандартам других, INTJ, как правило, мало волнует. Бывает, им недостает понимания того, как их поведение отражается на людях, чьи предложения слепо отвергаются. INTJ часто не позволяют окружающим оспаривать их взгляды или выражать личные чувства. Поскольку для INTJ характерен безличный подход к жизни, им иногда представляется, что и к другим можно подходить с той же меркой; а это является ошибкой. Им нужно учиться понимать чужие, на первый взгляд «алогичные» чувства и признать, что другие люди рациональны и имеют право быть самими собой. INTJ стоит также воздерживаться от враждебности и нанесения обид.

Так как INTJ высоко ценят свои идеи и видение перспективы, на них плохо влияет то, что они упускают важные факты и обстоятельства, имеющие место в настоящем. Иногда им не удается увидеть реальные недостатки своих идей, что затрудняет их реализацию. Им лучше подтверждать действенность своих задумок сбором значимой информации. INTJ нужно уметь упрощать свои идеи, зачастую слишком изощренные и оторванные от реальности, и передавать их другим.

Желание оставаться в одиночестве наряду с целеустремленностью в приложении сил может стать причиной отказа INTJ от сотрудничества и помощи со стороны. Приглашение к совместной деятельности и открытость к предложениям может помочь им осознать нереалистичность своих представлений на более ранних стадиях, вносить коррективы в свои проекты, не теряя слишком много времени понапрасну.

Источник повышения самореализации для INTJ — в умении уступать в менее существенных вопросах, чтобы брать верх в главном. К тому же это умение уменьшит склонность к упрямству и чрезмерному доминированию. Проявляя большую терпимость в

отношении к жизни, INTJ достигнут большей уравновешенности, компетентности и сумеют воплотить во внешнем мире больше своих инноваций.

ENTP

Экстраверт, интуит, логик, иррационал

ENTP нравятся возбуждение, вызов. Эти изобретательные энтузиасты разговорчивы, умны, многое умеют и постоянно стремятся расширить сферу своей компетенции и свой личный потенциал.

ENTP предприимчивы от рождения. Новые идеи их завораживают. Они восприимчивы ко всем возможностям. Они очень инициативны, действуют под влиянием творческого импульса. Больше всего ENTP ценят вдохновение и стараются воплотить в реальность свои оригинальные проекты. Они любознательны, переменчивы, гибки и находчивы в решении практических и теоретических задач.

Будучи открытыми и откровенными, ENTP в любой ситуации легко видят, в чем кроется проблема. Они часто любят спорить для собственного удовольствия, принимая то одну, то другую позицию по тому или иному вопросу. Прекрасные стратеги, они обладают великолепными аналитическими способностями. Почти всегда они могут отыскать логические обоснования своим желаниям.

Многим ENTP нравится проверять на прочность существующие ограничения. Они считают, что многие установления и правила позволительно обходить, а то и прямо нарушать. Порой они игнорируют условности и любят побуждать других к отказу от чего-то общепринятого и традиционного. Для них свойственны свободный стиль, стремление к развлечениям и разнообразию в повседневной жизни.

В общественных отношениях для ENTP характерно богатое воображение; у них часто много разных друзей и знакомых. Их отличительные качества — юмор и оптимизм. Это обаятельные, компанейские люди, которые заражают других своим энтузиазмом и побуждают окружающих участвовать в предлагаемых ими проектах. Они стараются не судить людей, а понимать их и идти им навстречу.

Возможные белые пятна

Из-за того, что ENTP столь высоко ценят творчество и новаторство, они иногда отбрасывают стандартные решения только из-за того, что они не оригинальны. Резкое неприятие рутины, всего предсказуемого иногда мешает им заметить какие-то важные аспекты. С пылом отдаваясь новому, они нередко пренебрегают необходимой подготовкой. Когда основная проблема решена, ENTP могут пуститься в новую захватывающую авантюру, не подвергнув ситуацию анализу. Им следует работать над собой так, чтобы посвящать себя меньшему числу проектов, и тогда они сумеют завершить больше из того, что ими начато.

Часто ENTP говорят слишком быстро и слишком много, не давая собеседнику возможности участвовать в разговоре. ENTP справедливы и честны, но бывают прямолинейны и бестактны в критике чужих поступков. Им стоит осознать, что чувства других, даже не совпадающие с их собственными, не менее важны. Обаятельные, веселые, забавные ENTP могут в то же время быть неискренними. Им нужно не просто адаптироваться к ситуации и играть роль, а делиться своими истинными эмоциями.

Нежелание ENTP заниматься чем-то одним вызвано опасением упустить другие, более привлекательные возможности. Стремление сохранить возможность доступа к новым планам может привести к ненадежности и к невниманию к чужим расчетам и ожиданиям. Если они будут принимать во внимание то, как их действия могут сказаться на других, то им будет легче завоевывать доверие.

Природная торопливость и склонность заглядывать вперед могут быть следствием того, что ENTP неверно поймет собеседника и поспешит закончить за него его мысль. Если ENTP будут чаще обращать более пристальное внимание на то, что происходит вокруг них, на слова и реакцию других, то не будут представлять в глазах окружающих невежливыми и бесцеремонными.

INTP

Интроверт, интуит, логик, иррационал

INTP призваны решать абстрактные проблемы. Их характеризуют высокий интеллект и логические способности, а также вспышки творческого озарения.

На людях они молчаливы, сдержанны и невозмутимы, поскольку заняты анализом стоящих перед ними задач. Для INTP характерны критический взгляд, точность и скептицизм. Для осмысления своих многочисленных идей INTP стараются следовать выработанным ими принципам. Им, логичным и целеустремленным, нравится беседовать, и им приносит удовольствие обсуждение мельчайших деталей. Убедить INTP возможно только при помощи логических аргументов.

Как правило, INTP мыслят оригинально и изощренно. Они ценят собственный интеллект, стремятся достичь высокого уровня компетенции и побуждают других к таким же устремлениям. Прежде всего INTP интересно то, что пока не известно, не общепризнано, неочевидно. Им нравится разрабатывать планы по улучшению текущего положения дел, решать сложные задачи. Их мысль движется весьма сложными путями. INTP сильнее в организации концепций, идей, чем в организации людей. Случается, что они испытывают трудности в доведении своих идей до сведения других и разъяснении их — настолько они сложны.

INTP свойственна высокая степень независимости; им близки умозрения, теоретизирование. Они гибки, непредубежденны. Находить оригинальные и в то же время надежные решения им интереснее, чем проводить их в жизнь.

Возможные белые пятна

Полагаясь в очень большой степени на логический анализ, INTP могут упускать из виду интересы других. Если что-либо не подкреплено логикой, INTP рискуют пройти мимо, даже если это «что-либо» важно для них. Внутренне признав, что же их по-настоящему волнует, они скорее окажутся в ладу с собой.

INTP блестяще умеют находить слабые места в какой-либо идее, но в значительной мере сдержанны в высказываниях своих оценок. Они могут привязаться к малозначительной погрешности в какой-то части плана и тем самым задержать его реализацию, поскольку не хотят, чтобы целое содержало противоречащий логике элемент. Когда INTP применяют свой непоколебимо критический подход к окружающим, их прямота может обернуться невольно причиняемыми обидами. Им нужно учиться видеть, что имеет значение для других, и интересоваться этим.

Любители разрешать проблемы, INTP порой проявляют нетерпение, имея дело с подробностями; проект может не быть реализован по их вине, если он требует очень подробного рассмотрения. Умение обращать энергию вовне даст им возможность приобрести практические знания, необходимые для того, чтобы генерируемые INTP идеи были восприняты другими, и тем самым принести пользу.

Случается, что INTP ощущают дискомфорт, когда пытаются соответствовать в жизни собственным высоким стандартам. Научившись делиться своими чувствами, INTP обретут более реалистичный и объективный взгляд на самих себя.

ESTJ

Экстраверт, сенсорик, логик, рационал

ESTJ великолепно добиваются исполнения поставленной задачи. Они любят стоять у руля и управлять процессами. Они ответственны, добросовестны, верны своим обязательствам. Они умеют упорядочивать, запоминают и приводят в систему множество элементов. Размерно, шаг за шагом, рационально (насколько это возможно) ESTJ идут к цели.

Принятие решений — призвание ESTJ. Часто их решения основываются на их собственном прошлом опыте. ESTJ логичны, объективны, склонны к анализу и обладают силой убеждения. Маловероятно, чтобы что-то, кроме логики, могло их убедить.

ESTJ — реалисты, прагматики, практики. Реальные вещи интересуют их больше, чем то, что нельзя потрогать, — абстрактные идеи или теории. ESTJ мало интересуются всем тем, для чего не видят практического применения. Они хорошо знают, что происходит вокруг, и думают о том, что есть здесь и сейчас.

Живя в соответствии с комплексом правил, ESTJ последовательны, на них можно положиться. Они традиционалисты, желают сохранения существующих порядков. Они

постоянны в своих отношениях; впрочем, их эмоции и социальные обстоятельства для них менее важны, чем прочие аспекты жизни. Они с уверенностью судят других и умеют быть требовательными в вопросах дисциплины.

ESTJ общительны, непринужденны, прямы и дружелюбны. Обычно им нетрудно устанавливать знакомства благодаря тезису — «перед вами именно то, что вы видите».

Возможные белые пятна

Поскольку у ESTJ имеется — для себя и для других — суровый этический кодекс, их поведение при попытках навязать другим свои стандарты может восприниматься со стороны как диктаторское. Больше гибкости, больше восприимчивости — и тогда ESTJ не будут казаться чересчур жесткими.

ESTJ, склонные к логическому, безличному анализу, не имеют внутренней потребности принимать во внимание, какое влияние их решения могут иметь для окружающих. Они могут проявлять холодность и равнодушие, поэтому временами нуждаются в более четком представлении о собственных чувствах, равно как и в большем уважении к мыслям и чувствам других людей.

Критическая натура ESTJ часто не позволяет им открыто выражать положительное отношение к вкладу окружающих в дело, к их действиям. ESTJ стоит уделять больше внимания стараниям и усилиям других, прибегать к одобрению и комплиментам.

Бывает, что ESTJ настолько поглощены своими планами, что не утруждают себя выслушиванием того, что имеют сказать другие. Им не свойственно задаваться вопросом «а что, если...», а потому они зачастую упускают возможные значения, намеки, ассоциации, связи. Есть простой способ избежать узости мышления: говорить не сразу, а выждать несколько секунд, предоставив возможность высказаться собеседнику.

Часто ESTJ бросаются делать выводы, не собрав всю необходимую информацию или не составив полного представления о ситуации. Им требуется научиться сознательно делать паузы, что позволит им впитать информацию, в особенности альтернативные варианты, которые в противном случае могут ускользнуть от их внимания.

Наиболее приспособлены и успешны те ESTJ, которые способны отказаться от части претензий на абсолютный контроль и осознать, что в жизни не все можно видеть лишь в черном и белом цвете, а существуют и полутона.

ISTJ

Интроверт, сенсорик, логик, рационал

ISTJ — это разумные, ответственные приверженцы общественных интересов. Они достойны доверия, они чтут свои обязательства. Данное ими слово для них священо.

ISTJ — прагматики, реалисты и практики, они смотрят в глубь проблемы. Они методичны и аккуратны до педантизма, прекрасно умеют сосредотачиваться. Их работа всегда упорядочена и надежна, и любое дело они доводят до конца. Их убеждения непоколебимы и хорошо продуманны. ISTJ нелегко сбить с толку или отговорить от их начинаний, коль скоро они уже определили для себя лучший способ действий.

Немногословные, трудолюбивые ISTJ умеют рассуждать о чем-либо с практической точки зрения и хорошо запоминать детали. Они в состоянии приводить точные аргументы в подтверждение своей точки зрения и использовать при принятии решений свой прежний опыт. Они ценят логику и внеличностный анализ, любят прибегать к ним. Анализируя происходящее и доводя дело до конца, они организованны и систематичны. Они следуют нужным схемам, их раздражают те, кто поступает иначе.

ISTJ — традиционалисты; им присуща осторожность. Они умеют слушать и любят ясное, основанное на фактах изложение. Они «говорят то, что думают, и думают то, что говорят». ISTJ, склонные от природы к уединению, держатся спокойно даже в трудные периоды жизни. Они стойки и преданы долгу, но за их невозмутимой внешностью могут скрываться мощные, хотя и редко выплескивающиеся наружу, эмоции.

Возможные белые пятна

Распространенная проблема ISTJ состоит в том, что они «закапываются» в детали и будничную работу. Погрузившись же во все это, они могут утратить гибкость мышления и желание меняться, воспринимать иные точки зрения. Они скептически относятся к новым

идеям, если не видят их немедленного практического приложения. Им необходимо охватить взглядом всю совокупность стоящих перед ними задач и рассмотреть альтернативные варианты, которые, возможно, до поры ускользали от их внимания. Более широкий спектр информации и старание предусмотреть последствия своих поступков повысят результативность деятельности ISTJ во всех областях.

Временами ISTJ трудно понять потребности окружающих, в особенности тех, кто от них отличается. Кто-то может счесть их холодными и бесчувственными из-за того, что они держат свои реакции при себе. Им нужно не молчать, а прямо высказывать положительные оценки.

Будучи логиками, ISTJ и других хотели бы видеть такими же. Их поджидает риск подавления менее уверенных в себе людей. Порой они требуют, чтобы все делалось по их разумению, и отвергают более творческие, новаторские пути. Открытость по отношению к необычному или непроверенному образу действий разовьет в ISTJ терпимость к различиям в людях, что, в свою очередь, приведет их к более эффективным альтернативам.

ESFJ

Экстраверт, сенсорик, этик, рационал

ESFJ склонны помогать людям реальными, практическими методами — прямыми действиями и сотрудничеством. Им свойственны ответственность, дружелюбие, чуткость.

Поскольку ESFJ придают столь большое значение человеческим отношениям, они обычно популярны, обаятельны, разговорчивы, готовы радовать других. Они нуждаются в ровных отношениях и прилагают массу усилий к тому, чтобы их отношения с окружающими были именно такими. Часто они анализируют объект своего восхищения. ESFJ хотят, чтобы их и их заслуги ценились, и потому они чувствительны к безразличию или критике. Они, как правило, решительны, высказывают резкие замечания. Им по душе, когда проблемы улажены.

ESFJ, реалисты и практики, бывают деловиты и организованны. Они внимательны, хорошо помнят важные факты и детали, любят, когда и другие учитывают факты. Их планы и мнения основываются на личном опыте или на опыте тех, кому они доверяют. ESFJ внимательны к окружающему их материальному миру и вовлечены в него. Им нравится быть активными и добиваться результатов.

Традиционалисты, ESFJ добросовестны, верны своему чувству долга и принятым обязательствам. Они — душа сложившихся общественных институтов; стремятся к активной деятельности в различных комитетах и организациях. Они придают значение социальным связям и стараются их укреплять. Они нередко сворачивают со своего пути, чтобы прийти к кому-нибудь на помощь, сделать что-то приятное. Они особенно отзывчивы в дни несчастий или торжеств.

Возможные белые пятна

Поскольку для ESFJ столь важна гармония отношений, они уходят от конфликтов и избегают прямого подхода к проблемам. Иногда они придают чрезмерное значение мнениям и чувствам тех, к кому хорошо относятся. В трудные времена они бывают слепы в отношении реальных фактов. ESFJ следует научиться прямо и честно подходить к конфликтным ситуациям и верить, что врожденная чуткость к чувствам других людей даже в самых сложных ситуациях удержит их от безтактности.

ESFJ случается игнорировать собственные интересы из-за желания помочь принести радость другим. Им нелегко ответить отказом или попросить об услуге из-за страха оскорбить или огорчить человека. Они с трудом прибегают к критике, а также тяжело воспринимают конструктивную критику из-за того, что все принимают слишком близко к сердцу. Они мрачнеют и впадают в пессимизм, когда не находят способов изменить свою жизнь. ESFJ могут найти свежий взгляд, если сумеют отрешиться от своих проблем и приобретут объективность.

Стараясь помогать другим, ESFJ иногда высказывают свои мнения настолько категорично, что кажется, будто они оказывают давление. Было бы лучше, если бы они прежде убедились, что их помощь или советы действительно нужны.

Порой ESFJ принимают решения чересчур поспешно, не успев принять во внимание неочевидные факты и не рассчитав последствия своих действий. Они неохотно ищут новые или альтернативные пути, из-за чего могут казаться негибкими. Они имели бы лучшую информационную базу и принимали бы лучшие решения, если бы не торопились с суждениями

и были бы открыты для новаторских подходов.

ISFJ

Интроверт, сенсорик, этик, рационал

Для ISFJ характерны преданность, сострадание, чуткость к чувствам других людей. Они добросовестны и ответственны. Им нравится быть востребованными.

ISFJ — реалисты, они не парят в облаках. Им нравятся люди тихие и скромные. Они впитывают большое количество фактов и охотно их используют. ISFJ обладают хорошей памятью на подробности и проявляют большое терпение на стадии детального анализа. Им нравится ясное и подробное изложение.

Будучи твердыми приверженцами трудовой этики, ISFJ берут на себя ответственность за то, что должно быть сделано, если видят, что их деятельность может принести пользу. Они — педанты, чрезвычайно систематичны в делах. ISFJ, как правило, консервативны, придерживаются традиционных ценностей. В принятии решений они руководствуются практическими соображениями, они любят стабильность, основанную на здравом смысле.

ISFJ честны, немногословны, серьезны и трудолюбивы. Кроме того, они вежливы, внимательны, тактичны в отношениях с товарищами и коллегами, всегда готовы поддержать их. Они любят опекать других, помогать им в практическом, осязаемом отношении. В общении ISFJ свойственна теплота. В необходимых случаях они умеют устанавливать контакты с людьми. Свои чувства они стараются не афишировать, но складывающиеся ситуации и события принимают близко к сердцу. Они верны своим друзьям, готовы оказывать услуги и стремятся всегда исполнять свои обязательства.

Возможные белые пятна

ISFJ полностью живут в настоящем, и из-за этого им иногда бывает трудно прийти к более масштабному взгляду на вещи, предугадать возможные последствия той или иной ситуации, в особенности непривычной. ISFJ желательно научиться более широкому взгляду, не столь привязанному к текущему моменту, а также приобрести способность вообразить, что было бы, развивайся ситуация по-иному.

ISFJ подвергаются опасности завязнуть в каждодневной рутине и бесконечных заботах, касающихся их самих и тех, за кого они чувствуют ответственность. Они перетруждаются, стараясь все делать сами, чтобы знать: дело завершено до последней мелочи. По природе ISFJ не слишком настойчивы и упорны, и оттого кто-то может взять над ними верх. Им стоит открыто выражать обиды, зачастую запрятанные вглубь, дабы не оказываться все время в роли помогающих. А еще — пусть окружающие знают об их потребностях и достижениях.

ISFJ требуется время для овладения техническими вопросами. Они чрезвычайно любят планировать и нуждаются в стратегиях, которые помогли бы им с пользой расходовать ту энергию, которую они тратят на тревогу. Им надо бы научиться находить радость и расслабляться — это им так необходимо!

ESTP

Экстраверт, сенсорик, логик, иррационал

ESTP не беспокоятся — они счастливы! [Авторы обыгрывают слова популярной джазовой композиции Бобби Макферрина: Don't Worry, Be Happy. — *Прим. перев.*] Активные, беззаботные, импульсивные, ESTP отдаются сегодняшнему дню и не строят планов на будущее.

Реалисты до мозга костей, ESTP полностью полагаются на то, что сообщают им о мире их органы чувств. Они любознательны и наблюдательны. Принимая вещи такими, каковы они есть, ESTP сохраняют объективность и толерантность — как к другим, так и к самим себе. Они предпочитают иметь дело с реальными вещами, то есть такими, которыми можно управлять, которые можно разбирать на части и собирать вновь.

ESTP предпочитают не разговаривать, а действовать и разбираться с проблемами, как только они возникают. Они успешно решают проблемы благодаря способности собирать нужный фактический материал, после чего оперативно находить разумные, логически обоснованные решения, не тратя на это излишней энергии. Они дипломатичны на переговорах, открыты для нетрадиционных подходов и, как правило, способны убедить партнера пойти на

компромисс. ESTP умеют улавливать подспудные течения и принимать решения на основе логики, а не собственных ощущений. Они прагматичны и в тревожных ситуациях могут быть жесткими.

Дружелюбные и обаятельные люди, ESTP популярны и чувствуют себя как рыба в воде во многих компаниях. Они общительны, разносторонни, веселы, они блистают неисчерпаемым запасом анекдотов и историй на все случаи жизни. Они умеют разряжать напряженную атмосферу, внося теплоту и сводя вместе противостоящие стороны.

Возможные белые пятна

Склонность ESTP жить сегодняшним днем и реагировать на неожиданно возникающие кризисные ситуации «в режиме ЧП» может обернуться хаосом в их среде обитания. Из-за пренебрежения планированием ESTP могут упустить имеющиеся возможности. Им свойственно принимать на себя слишком многое, а в результате они оказываются не в состоянии выполнить все принятые обязательства. ESTP должны научиться видеть дальше текущего момента и своих материальных интересов, вырабатывать маршруты, которые приведут их к решению стоящих перед ними задач.

ESTP нередко не принимают во внимание чувства других; в своем стремлении к честности они могут быть прямолинейны и нечутки, в особенности тогда, когда их несет из одной сферы в другую. Их пылкость может порой восприниматься как поверхностность и оттолкнуть от них тех, кому они стараются угодить. ESTP лучше удаются контакты с людьми тогда, когда свою проницательность они направляют на понимание окружающих. Они смогут добиться большего, если станут соотносить свою целеустремленность, энергию и жизнелюбие с воззрениями и пожеланиями других.

Стараясь решить свои задачи быстро и без труда, ESTP бросаются в пучину новых дел и не уделяют должного внимания менее интересным аспектам дел текущих. Научившись распределять время и обретя способность к долгосрочному планированию, они смогут приступить к делу более подготовленными и лучше отвечать за решение задач. Их действия станут эффективнее, если они будут уделять больше времени выработке принципов собственного поведения и введут свою деятельность в более определенное русло.

ISTP

Интроверт, сенсорик, логик, иррационал

Характерные черты ISTP — целеустремленность, честность, прагматизм. Разговорам они предпочитают действия. Эти люди непретенциозны и часто хорошо понимают способы функционирования любых механизмов.

Как природные аналитики, ISTP более всего интересуются внеличностными, скрытыми основаниями жизненных ситуаций, ISTP обладают врожденной способностью к пониманию технических вопросов; обычно они умело работают руками и пользуются инструментами. Они склонны к логическим и выношенным внутри решениям, к ясным и прямым (как они видятся ISTP) утверждениям.

Убеждение для любознательных и наблюдательных ISTP может быть действенно только благодаря надежным и несомненным фактам. Они могут служить надежными хранителями информации, касающейся вещей им хорошо известных и ими понимаемых. Будучи реалистами, они умеют с толком использовать доступные им ресурсы. Они практичны, и им присуща хорошо развитая способность рассчитывать время.

Спокойные, сдержанные ISTP порой представляются холодными и отчужденными. Для них характерна застенчивость, которая исчезает только в общении с ближайшими друзьями. ISTP самостоятельны, у них развито чувство справедливости, они высоко ценят равенство. Часто их действия продиктованы порывом, поэтому они легко адаптируются и быстро реагируют на возникающие ситуации и встающие перед ними проблемы. Благодаря своей склонности к радостным мероприятиям и активной деятельности ISTP обычно любят бывать вне дома и заниматься спортом.

Возможные белые пятна

Принимая решения в одиночку, ISTP нередко держат при себе даже важнейшую информацию, из-за чего их близкие остаются в неведении относительно происходящего. Они с трудом делятся своими реакциями, переживаниями, так как считают это лишним. Им нужно

признать, что другие люди желают и должны знать, что именно происходит в их жизни, и только сами ISTP могут снабдить окружающих правдивыми объяснениями.

ISTP мыслят в такой степени реалистично, что, как правило, находят способы свести к минимуму усилия, которые требуется затратить для реализации едва ли не любого проекта. Стремясь иметь свободное время, ISTP часто готовят почву лишь в той мере, в какой это абсолютно необходимо, или же не доводят реализацию своих проектов до завершения. Это может приводить к излишней прямолинейности. Тщательное планирование, разработка всех деталей, всех стадий поможет ISTP преодолеть негативные следствия недостатка инициативы и явной индифферентности.

Будучи неизменно восприимчивыми к поступающей сенсорной информации и склонными оставлять за собой возможность выбора, ISTP могут страдать нерешительностью. Они нуждаются в возбуждении, которое может привести к безрассудству, после чего им может быстро сделаться скучно. Если они будут ставить перед собой конкретные цели и брать на себя серьезные обязательства перед людьми, то сумеют избежать обычных разочарований и опасностей, сопутствующих образу жизни людей, полагающихся на случай.

ESFP

Экстраверт, сенсорик, этик, иррационал

ESFP любят людей и отличаются неподдельным интересом к жизни. Они живут радостно, играючи; их ничем не омрачаемый энтузиазм вносит веселые краски в окружающий мир.

ESFP легко адаптируются, они беззаботны и щедры, они излучают тепло и дружелюбие. Они замечательно общительны, а в обществе они — «на сцене». ESFP охотно участвуют в играх и совместной деятельности. Для них характерно сочетать сразу несколько занятий.

ESFP — наблюдатели с реалистичным взглядом на мир, они принимают вещи такими, какие они есть. Они верят в то, что слышат, обоняют, осязают, пробуют на вкус и видят, а не в теоретические рассуждения. Здравый смысл помогает им иметь дело с людьми и событиями. Им нравится собирать информацию и принимать решения, рождающиеся естественным образом.

ESFP толерантны и восприимчивы как к себе, так и к другим и не любят навязывать окружающим свою волю. Тактичные, умеющие сопереживать, ESFP обычно искренне любимы многими. Они в состоянии убеждать людей принимать их предложения, и потому они преуспевают в примирении конфликтующих сторон. Они стремятся быть в обществе и бывают отличными собеседниками. Им нравится помогать людям, их помощь бывает практической, ощутимой.

Непосредственные, обаятельные ESFP обладают даром убеждения. Они любят сюрпризы; им нравится доставлять другим неожиданную радость.

Возможные белые пятна

Из-за того, что ESFP придают столь большое значение непосредственному опыту и радостям, порой страдают определенные стороны жизни, за которые они ответственны. Неизменная общительность может мешать ESFP и даже становиться причиной неприятностей, поскольку ESFP так легко загораются и им нелегко дается самодисциплина. Их легко отвлечь, и часто они не завершают начатое из-за лени, которая оказывается сильнее их. Им следовало бы определить, какие из их занятий для них приоритетны. Если они добьются должного равновесия между развлечениями и работой, перед ними откроются широкие перспективы, и они смогут заглянуть в более далекое будущее. Используя эффективные и испытанные опытом методы организации дела и распределения времени, ESFP легче преодолеют свою природную несобранность.

Жизненная активность ESFP настолько высока, что они не успевают планировать. А это может обернуться неготовностью к жизненным переменам, признаки приближения которых было бы полезно улавливать. ESFP стоило бы научиться видеть заранее, что вырисовывается на горизонте, и разрабатывать альтернативные планы на случай неблагоприятного развития событий.

ESFP принимают решения, не взвешивая последствия своих действий. Доверяя своим личным ощущениям, ESFP нередко игнорируют более объективную информацию. Они ценят

дружбу и склонны видеть в друзьях только позитивные стороны. Им нужно иногда отходить в сторону, чтобы с другой точки взглянуть на причины и следствия действий и быть более жесткими в решениях. Тогда ESFP будет не столь трудно сказать «нет».

ISFP

Интроверт, сенсорик, этик, иррационал

ISFP любезны, заботливы, чувствительны, хотя при этом склонны держать при себе свои идеи и ценности. То, что они глубоко прочувствовали, чаще выражается у них не в словах, а в поступках.

ISFP — люди скромные, сдержанные, чрезвычайно душевные и пылкие, в то же время открывают эти стороны своей натуры только тем, кого хорошо знают и кому полностью доверяют. Случается, что окружающие неверно понимают ISFP из-за того, что те не высказываются прямо.

Среди других характеристик ISFP — терпение, гибкость, легкость в общении, отсутствие стремления к доминированию или власти. Им чужда запелляционность; они невозмутимо, как данность, принимают поступки других. Они наблюдательны в отношении людей и окружающего мира и не доискиваются до мотивировок и смыслов.

Полностью живя настоящим моментом, ISFP готовятся к будущему и строят планы исключительно в той мере, в какой это необходимо. Когда этап краткосрочного планирования пройден, они расслабляются, поскольку полностью поглощены тем, что происходит здесь и сейчас; им достаточно текущего момента, и они не утруждают себя мыслями о том, что произойдет впоследствии.

Интересуясь только сегодняшним опытом, ISFP могут быть художественными и эстетическими натурами, которые стараются создать вокруг себя нечто прекрасное и близкое сердцу.

Не стремясь к лидерству, ISFP бывают верными последователями, умеют работать в команде. Ко всему, что случается в жизни, они подходят с точки зрения собственных ценностей, и потому для них важно, чтобы окружающие понимали их и были в курсе их глубинных привязанностей. Будучи сами склонны доверять и понимать, ISFP нуждаются в гармонии отношений и болезненно реагируют на конфликты и разногласия.

Возможные белые пятна

Свойственная ISFP от природы высокая чувствительность позволяет этим людям ясно видеть нужды других, и они порой отдают им столько сил, что пренебрегают собственными интересами. Из-за этого они рискуют перетрудиться и переутомиться, что может отрицательно сказаться на их здоровье. Им следует уделять время заботе не только о других, но и о себе.

Сосредоточиваясь в столь большой степени на настоящем моменте, ISFP иногда не смотрят далее сегодняшнего дня и тем самым теряют широту взгляда. Случается, что они испытывают трудности в восприятии сколько-нибудь сложного контекста. Не умея видеть возможности, которые пока не открыты, они оказываются не готовы к последующему развитию событий. Им сложно организовать свое время и мобилизовать ресурсы. ISFP требуется сделать над собой усилие, чтобы справиться с порывами, которые призывают их бросить все и насладиться покоем или предаться любимому занятию.

ISFP излишне чувствительны к критике со стороны, поскольку они принимают реакцию других близко к сердцу; они легко обижаются и опускают руки. Они иногда предстают чересчур легковверными, поскольку принимают людей и ситуации такими, какие они есть, и не приписывают кому-либо злых намерений, равно как и не ожидают, что кто-то припишет подобные намерения им. Им требуется уверенность в себе, осознание их собственных потребностей и объективный взгляд на мотивы чужих поступков. Больше объективности и скептического отношения к своему анализу — и ISFP станут лучше разбираться в людях.

Часть II. «Формула» делового успеха

Теперь, открыв свой истинный тип личности, вы можете задаться вопросом: отчего мы не хотим прямо указать на подходящее для вас занятие и направить вас по вашему пути.

Что ж, ответ на этот вопрос не так уж прост. Неверно было бы полагать, что представители того или иного типа личности могут найти профессиональное удовлетворение только в определенных сферах деятельности. Скажем, люди вашего типа вовсе не «обязаны» становиться зубными врачами, ловцами бездомных собак или дизайнерами. Главное — найти оптимальное для себя занятие в рамках выбранной профессии. А это, как мы уже убедились, зависит от четкого осознания ваших индивидуальных особенностей.

Мы всегда понимали, что тип — это ключ к профессиональному успеху, но только недавно осознали (эврика!), как именно можно трансформировать хитросплетения, связанные с типом личности, в счастье и успех в работе. Но теперь мы можем выделить четыре аспекта типа личности, наиболее важных для тех, кто выбирает ту карьеру, которая принесет им наибольшее удовлетворение. Рассматривая эти четыре компонента в комплексе, мы решили назвать их «формулой» делового успеха.

В следующих четырех главах мы последовательно проанализируем эти компоненты.

Глава 4. Ну что за характер!

Четыре разных темперамента

Нет нужды объяснять вам, что разные люди обладают разной природой. Но было ли вам известно, что всех нас можно разделить на категории в соответствии с четырьмя основными типами темпераментов?

Предположим, ваш родственник энергичен и легко возбудим, а вот ваш сосед отличается невозмутимостью и ровным характером. Это различие во многом объясняется разницей их природных темпераментов. Если ваш родственник, по природе искатель приключений, целыми днями складывает цифры в страховой компании, то не исключено, что на работе он скучает до тошноты. Иное дело, если, работая в той же компании, он займется выездными расследованиями, скажем, в местах, где имели место крупные пожары; у него скорее возникнет интерес к работе, а следовательно, и появится удовлетворение.

А что можно сказать о вашем надежном и положительном соседе? Вот он-то и должен быть лучше приспособлен к работе со столбиками цифр.

Философы, писатели, психологи, другие исследователи во все времена замечали, что существуют четыре «натуры», которым соответствуют разные люди. Еще в середине V в. до н. э. Гиппократ описал четыре типа «начал», или темпераментов. Парацельс [Парацельс (наст. имя Филипп Ауреол Теофраст Бомбаст фон Гогенхейм, 1493-1541) — немецкий врач и естествоиспытатель, подвергший критическому пересмотру идеи античной медицины. — *Прим. перев.*] говорил о четырех натурах, на поведение которых оказывают влияние четыре вида духов. Американский индеец Целительное Колесо рассуждает о четырех хранителях духа. И индуистские мудрецы постулируют наличие четырех основных устремлений.

На психолога Дэвида Кирси произвел впечатление тот факт, что существование этих четырех темпераментов независимо друг от друга отмечали представители разных культур и разных исторических эпох, причем приводили поразительно сходные характеристики. Узнав о типе из труда Изабеллы Бриггс-Майерс, он заинтересовался связью типа и темперамента. Для описания четырех темпераментов употреблялись разные штампы. В этой книге мы воспользуемся теми терминами (как заимствованными, так и изобретенными нами), которые, по нашему мнению, лучше всего отражают ключевые характеристики всех темпераментов.

Кирси считает, что четыре комбинации личностных предпочтений соответствуют четырем темпераментам, которые исследователи выделяли на протяжении истории человечества. Вот эти четыре комбинации:

«Традиционалисты» (SJ) — люди, предпочитающие **сенсорику** и **рациональность**.

«Эмпирики» (SP) — люди, предпочитающие **сенсорику** и **иррациональность**.

«Идеалисты» (NF) — люди, предпочитающие **интуицию** и **этику**.

«Концептуалисты» (NT) — люди, предпочитающие **интуицию** и **логику**.

Под одну из этих категорий подпадает каждый из шестнадцати типов личности. В данной книге мы, обращаясь к темпераментам, будем использовать либо их названия, либо буквенные сокращения (например, «Традиционалист» и «SJ»). Мы приняли такое решение, исходя из того, что одним людям проще запомнить первый вариант, другим — второй. Но *оба*

наименования равноценны. Чтобы определить свой темперамент, вам достаточно взглянуть на буквенное обозначение. Для SJ и SP на темперамент укажут вторая и четвертая буквы, для NF и NT — две средние буквы.

Традиционалисты (SJ): ESTJ, ISTJ, ESFJ, ISFJ

Эмпирики (SP): ESTP, ISTP, ESFP, ISFP

Идеалисты (NF): ENFJ, INFJ, ENFP, INFP

Концептуалисты (NT): ENTJ, INTJ, ENTP, INTP

Люди, обладающие одинаковыми темпераментами, имеют много общего и, как правило, разделяют многие фундаментальные ценности. Но это *не означает*, что они во всем одинаковы! Среди представителей одного темперамента существуют четыре вариации. Различные предпочтения — экстраверсия или интроверсия, логика или этика, рациональность или иррациональность, — не обозначенные в наименовании темперамента, обеспечивают разнообразие личностей. Можно представить себе темперамент как семейство музыкальных инструментов. Скажем, все струнные инструменты обладают многими общими существенными характеристиками, но в то же время различия между скрипкой, альтом, виолончелью, контрабасом очевидны. При этом все они *очень* отличаются от духовых инструментов.

Поскольку каждому важно найти работу, соответствующую его природным качествам, обратимся к рассмотрению четырех темпераментов и их предрасположенности к тем или иным родам занятий. В каждом из очерков вы найдете сведения о ваших сильных и слабых сторонах, проистекающих из особенностей вашего темперамента. Эта информация поможет вам разобраться в том, как функционируют те или иные типы личности в разных условиях, и сосредоточиться на выборе работы, которая подойдет лично вам. Может быть, для удобства пользования книгой вам будет полезно отметить (отсканировать, ксерокопировать) ту часть текста, которая имеет отношение именно к вам.

Даже если вы уже не сомневаетесь в том, к какому типу личности принадлежите, мы советуем вам прочитать все разделы, посвященные темпераментам, чтобы точнее определить, к какому темпераменту вы относитесь. Пока что *не стоит* думать о том, соответствуют ли буквы, обозначающие ваш темперамент, буквам в обозначении вашего типа личности. Весьма вероятно, что такое соответствие обнаружится, но возможно также, что буквы не совпадут.

Традиционалисты (сенсорики и рационалы)

ESTJ, ISTJ, ESFJ, ISFJ

Вспомните, что сенсорики доверяют фактам, подтвержденной информации, прежнему опыту и сведениям, которые они получают посредством своих пяти чувств. Рационалы отдают предпочтение структурно организованному, упорядоченному миру; им нравится принимать решения. В сочетании эти две предпочтения образуют «сенсорика-рационала», т. е. человека решительного, который притом твердо стоит на земле. Такого человека мы называем «традиционалистом».

Девизом традиционалистов можно было бы считать пословицу «Кто рано встает, тому Бог подает». Из представителей всех других темпераментов традиционалисты больше других привержены традиции. Их ценности — порядок, безопасность, собственность, правила и повиновение. Ими движет сильная потребность служить интересам общества. Традиционалисты чтут власть, иерархию, отлаженную систему руководства и придерживаются в основном консервативных воззрений. Они хорошо знают, что такое чувство долга, и стараются совершать правильные поступки. Благодаря этим особенностям темперамента они надежны, а главное — ответственны; на них всегда можно положиться.

Поскольку традиционалисты могут быть как логиками (STJ), так и этиками (SFJ), понятно, что они могут значительно отличаться друг от друга. Часто случается, что ESFJ и ISFJ являются не столь ярко выраженными традиционалистами, как ESTJ и ISTJ. Для ESFJ и ISFJ ориентация на окружающих и основанные на человеческом факторе критерии для принятия решений имеют первостепенное значение. Большинство традиционалистов (вне зависимости от их рациональной предпочтения) наиболее комфортно чувствуют себя в рамках четко организованной структуры, однако те из них, кто обладает этической предпочтением, стремятся к гармоничным отношениям с людьми и ищут таких занятий, которые позволили бы им помогать другим конкретными, осязаемыми способами.

Традиционалисты на работе

Традиционалистам свойственны преданность, потребность в служении и стремление к правильному поведению. Они ценят стабильность, упорядоченность, сотрудничество, упорство и надежность; они серьезны и трудолюбивы. На работе они предъявляют к себе высокие требования и ожидают такого же подхода от других.

Плюсы. Традиционалисты практичны, организованны, вдумчивы, систематичны. Они придают значение нормативам, установкам, договорам, ритуалам, временным рамкам. Они отлично справляются с задачами, связанными с опекой, контролем, регулированием. Традиционалисты предпочитают иметь дело со свершившимися фактами и умеют использовать их для того, чтобы способствовать достижению целей, стоящих перед организацией. Способность поступить правильно как в новой, так и в знакомой ситуации — их гордость. Они хорошо разбираются в том, какие вопросы требуют внимания, используют для надлежащего выполнения своих функций все доступные источники. Взявшись за дело, традиционалист всегда идет до конца. Традиционалисты на высоте там, где требуется солидность, положительность, надежность.

Потенциальные минусы. Традиционалисты не очень интересуются теорией, абстракциями. Будущее занимает их меньше, чем настоящее. Долгосрочное планирование не относится к числу их сильных сторон. Порой традиционалисты принимают решения чересчур поспешно. Они разделяют мир на белое и черное, не замечая полутонов. Бывает, что они оказываются не готовы быстро перестроиться, адаптироваться к ситуации. Они неохотно прибегают к новым, нетрадиционным, неопробованным подходам. Им кажется, что решение принесет плоды, а оно между тем еще недостаточно обдуманно. Худшие качества традиционалистов — негибкость, догматизм, недостаток воображения.

Подходящей работой для традиционалиста может стать та, которая потребует от него сравнительно высокого уровня ответственности, причем в стабильной компании, где хорошо отлажена система руководства. Будучи привержены структуре, традиционалисты будут чувствовать себя комфортно в организации, где действует справедливая система правил и применяются устоявшиеся подходы к решению проблем. Традиционалисты любят работать там, где не происходит сбоев ни в выполнении правил, ни в назначении поощрений. Они избегают должностей и организаций, где работа проходит в обстановке постоянных перемен или неопределенности! Они отдают предпочтение тем коллегам, кто разделяет их приверженность и уважение к основополагающим принципам и охотно тянет лямку своих обязанностей.

Традиционалисты бывают, как правило, хорошими менеджерами. Они сознают значимость структуры и нередко становятся опорой организации как в роли лидеров, так и на вторых ролях. Они могут быть своего рода стабилизаторами, носителями традиций и защитниками статуса-кво.

Как вы, наверное, помните, выше мы говорили, что представители всех типов могут найти себя во всех сферах деятельности. Чтобы полнее раскрыть идею этой главы, мы воспользуемся областью «принуждения по закону». Представители одних темпераментов тяготеют к этому роду деятельности больше, других — меньше, но все они смогли бы найти здесь выражение своих индивидуальных устремлений.

Довольно часто традиционалисты избирают делом своей жизни службу в полиции. Согласно некоторым исследованиям, среди полицейских того или иного региона представители этого темперамента составляют более 50%. Данная работа привлекает их потому, что немаловажными ее составляющими являются защита окружающих и служение им. Применение на практике общественных установлений, поддержание порядка и помощь людям, попавшим в беду, приносят традиционалистам внутреннее удовлетворение.

Среди полицейских мы можем также встретить немало «эмпириков» (к описанию особенностей этого темперамента мы перейдем в ближайшем разделе), но их, как мы очень скоро убедимся, в данной деятельности привлекают совершенно иные ее аспекты.

Эмпирики (сенсорики и иррационалы)

ESTP, ISTP, ESFP, ISFP

Сенсорики, как вы помните, концентрируют внимание на том, что можно увидеть,

услышать, осязать, понюхать или попробовать на вкус, то есть они доверяют тому, что подлежит измерению, документированию. Иррационалы открыты любым возможностям, им близок гибкий жизненный стиль. В сочетании две их предпочтения определяют «сенсорика-иррационала», человека, быстро реагирующего и склонного к спонтанным реакциям, которого мы называем «эмпириком».

Девизом эмпириков может быть поговорка «Ешь, пей и веселись». Эти люди — из представителей всех четырех темпераментов — наиболее предприимчивы. Они живут действиями, порывами, настоящим моментом. Их внимание сосредоточено на ситуации, сложившейся сейчас, и они способны определить, что *сейчас* необходимо сделать. Поскольку эмпирики ценят свободу и спонтанность действий, они редко избирают для себя занятия или ситуации, требующие диктата структуры или соблюдения множества правил. Они склонны к риску, легко адаптируются; они чистосердечны и прагматичны. Их идеал — мастерство, проявляемое в любой области. Многие эмпирики (хотя и не все) ищут острых ощущений, любят оказываться на краю бездны.

Эмпирики на работе

Эмпирикам необходима активность и свобода действий; повинаясь личным порывам, в работе они склонны уделять внимание тому, чего можно достичь здесь и сейчас. Они уважают героизм и мастерство, им нравится переходить от одной сложной задачи к другой.

Как и традиционалисты, эмпирики различаются между собой: среди них есть STP и SFP. Некоторые SFJ, подобно их «сородичам», принадлежащим к типу SFP, не вполне соответствуют описанию темперамента эмпириков, поскольку в нем отсутствует их природное стремление помогать другим или принимать решения, отвечающие их ценностям. И тогда как эмпирики в основном находят удовлетворение в карьере, относительно свободной от излишних регламентаций, планирования и структурных ограничений, SFP обычно стремятся реагировать на потребности других и чувствовать, что их работа непосредственным образом меняет положение людей.

Плюсы. Эмпирики ясно видят суть происходящего и оперативно используют представляющиеся возможности. Они прекрасно осознают практические проблемы, а при их решении проявляют гибкость, смелость и умение распоряжаться имеющимися ресурсами. При необходимости они не испугаются риска или импровизации. Не будучи, в отличие от традиционалистов, последователями традиций, эмпирики охотно идут на перемены в кризисные минуты, когда требуется немедленное реагирование. Но их объединяет с традиционалистами приверженность фактам и реальным проблемам и меньшее внимание к теориям и идеям. Эмпирики прозорливы в своих наблюдениях за поведением людей. Они прекрасно проводят переговоры. Они работают эффективно, достигают своих целей, экономя усилия. Многие эмпирики (но не все) исключительно умело обращаются с инструментами, т. е. с материальными предметами, требующими точных манипуляций. Когда эмпирик в своей лучшей форме, он находчив, остроумен и излучает оптимизм.

Потенциальные минусы. Эмпирики нередко бывают непредсказуемы. Часто они действуют, пренебрегая тщательным предварительным обдумыванием. Они проявляют мало интереса к теоретическим, абстрактным, концептуальным вопросам и могут не увидеть важных закономерностей, взаимосвязей между событиями. Случается, что эмпирики падают духом после того, как решающая стадия миновала. Стремясь сохранить за собой свободу выбора, они не всегда следуют установленному порядку, иногда изменяют своим обязательствам и планам. Их худшие черты — безответственность, ненадежность, ребячество и импульсивность.

Подходящей работой для эмпирика может стать та, которая предполагает автономию, широту выбора и активность. Эмпирикам по душе работа, приносящая немедленный результат; в ней они способны проявить свое мастерство при решении задач и добиться успеха. Поскольку эмпирикам нравятся развлечения, они удовлетворяются работой тогда, когда извлекают из нее максимум радости.

Не будучи от природы приверженцами правильных организационных структур, эмпирики могут найти себя в своей компании в роли «пожарных» — людей, которые замечают приближение кризиса и адекватно реагируют на него. Они часто занимаются работой, позволяющей им применять ранее приобретенные навыки (например, связанные с использованием инструментов), действовать независимо и под влиянием момента.

Теперь, познакомившись с характеристиками этого темперамента, можете ли вы

предположить, как много его представителей можно найти на службе, связанной с охраной правопорядка? Согласно некоторым исследованиям, 25% сотрудников полиции Соединенных Штатов являются эмпириками. Многие из них идут в полицию, поскольку их привлекает экстремальный характер службы и даже опасность, которая может их подстеречь за любой дверью или в любом остановленном ими автомобиле. Для многих эмпириков служба в полиции является источником удовлетворения потребности в действии, мгновенной реакции и полной самоотдаче.

Идеалисты (интуиты и этики)

ENFJ, INFJ, ENFP, INFP

Интуиты, как вы помните, безразличны к подтекстам, взаимоотношениям, возможностям. Этики принимают решения, исходя из своих индивидуальных ценностей. В сочетании эти две преференции дают «интуита-этика», тип, характеризующийся заботой о личном росте, понимании самих себя и других людей. Этот тип мы называем «идеалистами».

Девизом идеалистов мог бы стать призыв: «Будь верен самому себе». Из всех четырех темпераментов идеалисты наиболее склонны к духовному философствованию. Может показаться, что они находятся в постоянном поиске смысла жизни. В людях и в человеческих отношениях они чрезвычайно высоко ценят подлинность и цельность; они склонны идеализировать других. Им интересен потенциал человека, и зачастую они обладают даром помогать другим в их росте и развитии, причем получают от такой помощи большое удовлетворение. У них часто обнаруживаются прекрасные способности к коммуникации. Идеалист может стать катализатором позитивных перемен.

Идеалисты на работе

Идеалисты с удовольствием используют свои природные способности к пониманию и общению. Для них естественно сосредоточивать внимание на потребностях тех, кто связан с ними по работе, — подчиненных, коллег, пациентов, клиентов и т. д.

Плюсы. Идеалисты умеют оптимальным образом использовать сильные стороны окружающих, поощрять их к максимальному раскрытию своих возможностей. Идеалисты незаменимы в разрешении конфликтов, могут способствовать наиболее эффективной работе команды и помогают людям чувствовать удовлетворение от себя самих и своей работы. Выражая одобрение чьей-либо деятельности, они больше внимания уделяют не достижению как таковому, а личному вкладу. Идеалисты умеют отмечать творческие подходы к решению задач. У них развита речевая и письменная коммуникация, они знают, как зажечь окружающих своими идеями и привлечь их к своим действиям. Их лучшие качества — восприимчивость и доступность; в этих областях они обретают непререкаемый авторитет.

Потенциальные минусы. Идеалисты склонны принимать решения, исходя из личных пристрастий. Им нелегко сохранять объективность. Они принимают близко к сердцу чужие проблемы и в результате рискуют в них утонуть. Иногда они бывают чересчур романтичными и недостаточно практичными. Идеалисты не всегда преуспевают в поддержании дисциплины и в критике чужих действий, и это при том, что для упреков самим себе они оставляют простор. Им случается приносить собственное мнение в жертву гармонии отношений. Их худшие качества — подверженность смене настроений, непредсказуемость и излишняя эмоциональность.

Подходящей работой для идеалиста будет та, что позволит ему почувствовать собственную значимость и не будет сводиться к рутине или простому исполнению поручений. Идеалисты ценят гармонию; они неуютно чувствуют себя в атмосфере конкуренций или разногласий. Для них лучше подойдут организации, основанные на демократии, где в принятии решений участвуют сотрудники всех уровней.

Идеалисты тяготеют к коллективам, в которых преобладают человеческие ценности, к занятиям, которые позволяют им реализовать их тягу к помощи ближним. Нередко они находят себя в работе, связанной с подбором кадров, а также в преподавании, консультировании, в сфере искусств.

Какое же место занимают идеалисты среди служителей закона? Исследования показывают, что среди полицейских идеалистов немного, значительно меньше 10%, и притом они, как правило, особо не блистают. Зато они почти всегда находят свое призвание в работе с персоналом, в общественной деятельности, в участии в процессах обучения или подготовки

людей. Здесь они, используя свои дарования, находят пути к умам и сердцам окружающих.

Концептуалисты (интуиты и логики)

ENTJ, INTJ, ENTP, INTP

Вы уже знаете, что интуитам свойственно везде доискиваться внутреннего смысла. При этом вы помните, что логики обычно принимают решения, исходя из внеличных, логических оснований. В сочетании эти две преференции дают «интуита-логику», тип личности, характеризующийся высоким уровнем интеллекта и компетенции; мы называем людей этого типа «концептуалистами».

Девизом концептуалистов мог бы стать призыв: «Во всем добивайся высот». Из представителей четырех темпераментов концептуалисты наиболее независимы. Они обладают тягой к знаниям и предъявляют очень высокие требования как к себе, так и к другим. Благодаря своей природной любознательности концептуалисты способны увидеть разные грани той или иной проблемы или подхода к ней. Концептуалисты оказываются на высоте там, где речь заходит о перспективах, когда требуется осмысление трудностей или выработка путей разрешения реальных или гипотетических задач. Их нередко можно назвать «архитекторами перемен».

Концептуалисты на работе

Концептуалистам нравится направлять свои таланты на исследование открывающихся возможностей. Они смотрят на общую панораму, создают свои концепции и разрабатывают стратегию перемен в организации. К ним приходит успех (и радость!) при стратегическом планировании, создании систем, призванных обеспечить достижение поставленных целей. Их захватывает последовательное обретение знаний либо как таковое, либо подчиненное стратегическим задачам.

Плюсы. У концептуалистов широкий кругозор, они способны стать новаторами. Они умеют рассматривать возможности, видеть всю картину ситуации целиком, строить концепции и проектировать реформы внутри организации. Они успешно работают (причем с радостью) в области выработки стратегии, планирования, построения систем. Концептуалисты хорошо вникают в сложные теоретические идеи; они — мастера вырабатывания принципов и методов. Им нравится иметь дело с вызовом. Они требовательны к себе и к другим и, как правило, способны воспринимать конструктивную критику, не принимая ее за личную обиду. Их лучшие стороны — уверенность, остроумие, воображение.

Потенциальные минусы. Иногда концептуалисты настолько непросты, что окружающим трудно понять их. Им свойственна слепота к важным деталям. Им бывает присущ глубоко скептический взгляд на мир, и они склонны бросать вызов установленным правилам, представлениям и обычаям. У них случаются трудности во взаимоотношениях с властью, и тогда они предстают в роли поборников элитарности. Часто концептуалисты не видят, как их действия влияют на других, они порой не интересуются гармонией отношений, не придают должного значения проблемам, связанным с чувствами. Они способны всецело отдаться конкуренции, проигнорировать проект или предложение, если усомнятся в своем будущем триумфе. Худшие стороны концептуалистов — самонадеянность, отстраненность, склонность пребывать в мире, созданном ими самими.

Подходящей работой для концептуалиста может стать та, в которой он найдет автономию, разнообразие ситуаций, требующих интеллектуальных усилий, возможность генерировать идеи. Работа удовлетворит такого человека в том случае, если будет составлять для него вызов. Поскольку концептуалистам свойственно нетерпение во взаимодействии с людьми, которых они считают менее компетентными, они нуждаются в содействии очень квалифицированных контролеров, коллег и подчиненных. Для многих концептуалистов имеет значение власть, и они тяготеют к должностям, предполагающим обладание властью, или к людям, облеченным властью.

Концептуалисты, активно рвущиеся к обретению компетенции, часто оказываются на руководящих постах. Они становятся преподавателями колледжей, менеджерами высшего звена, проявляют себя в науке, в компьютерном бизнесе, в медицине или в юриспруденции.

Наверное, можно догадаться, на каких местах находят себя концептуалисты в области служения закону. Среди собственно стражей порядка их не очень много, зато в сферах

управления они составляют около 20%. Руководящая работа предоставляет им возможности для решения сложных задач, позволяет применять свой кругозор и логическое мышление в долгосрочном стратегическом планировании, а также дает им власть, к которой они столь равнодушны.

Темпераменты в одном горниле

Чтобы получить картинку, иллюстрирующую сильные стороны всех четырех темпераментов, взглянем на нескольких человек, принимающих участие в совещании персонала одной больницы. Мы увидим, что у руководителей отделений очень разные интересы, но каждый из них вносит в совещание самый существенный вклад.

Сьюзан, руководитель отдела планирования и маркетинга, — концептуалист (интуит и логик). Она вносит предложение по работе создаваемой при больнице службы по охране женского здоровья. Эта служба, мыслящаяся как потенциальный источник доходов, должна предлагать широкий спектр услуг, адресованных исключительно женщинам — диагностику, хирургическую помощь, предполагая при этом использование новейших процедур и технологий. План Сьюзан заключается в маркетинговом исследовании, проведенном при участии квалифицированного, авторитетного медицинского и технического персонала. Она полагает, что создание конкуренции между медицинскими учреждениями приведет к тому, что последние будут стремиться привлекать лучшие кадры, и тогда клиника, в которой она работает, станет лидером в своем направлении.

Росс, финансовый директор, — традиционалист (т. е. сенсорик и рационал), предлагает тщательно изучить бюджеты аналогичных центров всей страны, чтобы установить для вновь создаваемого подразделения реалистичные объемы начального финансирования. Он предупреждает коллег о том, что нежелательно рваться к новой деятельности, не просчитав ее экономическую целесообразность и не получив документально заверенные свидетельства существования спроса на предлагаемые услуги. И *если* полученные данные подтвердят целесообразность создания нового подразделения, то, по мнению Росса, следует начать с трехлетнего испытательного срока, чтобы свести к минимуму риск, связанный с финансовым положением клиники. Он подчеркивает необходимость сравнительных исследований расходов для определения оптимальной ценовой политики и уровня планируемых расходов в целях формирования разумного бюджета организации.

Рейчел, исполнительный директор, — эмпирик (сенсорик и иррационал). Она утверждает, что предложенная задача требует немедленной и активной работы по сбору информации о кадрах, препаратах и оборудовании, то есть об уже имеющихся ресурсах, которые могли быть использованы в процессе организации нового подразделения еще до того, как будут сделаны новые приобретения. Она предложила, чтобы переговоры о размерах сумм, которые запросят строительные фирмы и кадровые агентства, проходили в ее отделе. Рейчел беспокоится о том, что если новое подразделение не начнет работать относительно скоро, то больница упустит шанс стать организацией-первопроходцем, поскольку к данной сфере деятельности обратятся другие клиники. Она призывает коллег самоотверженно и плодотворно трудиться, избегая излишних совещаний и многочисленных бюрократических процедур, иными словами, ковать железо, пока горячо.

Марк, руководитель отдела кадров, — идеалист (интуит и этик), горячий сторонник создания нового подразделения. Его позиция состоит в том, чтобы оно обслуживало женщин из любых общественных слоев, располагающих самыми разными финансовыми возможностями. Он напоминает коллегам, что некоторые члены коллектива могут усмотреть в организации новой службы угрозу потери работы. Он указывает на необходимость поддержки проекта со стороны сотрудников и общественности и предлагает серию мероприятий, направленных на обеспечение положительного общественного резонанса по отношению к новому подразделению: собрания коллектива, индивидуальные анкеты, открытые информационные акции, адресованные жителям округа и сотрудникам расположенных поблизости больниц. Он также советует проводить рекламные кампании и иную работу в ключе связей с общественностью.

Какой же темперамент — ваш?

Дойдя до этого раздела, вы, вероятно, уже определили, какой из четырех темпераментов вам ближе. Итак, что же вам больше всего соответствует?

Традиционалист (SJ) ____

Эмпирик (SP) ____

Идеалист (NF) ____

Концептуалист (NT) ____

А к какому типу личности вы отнесли себя, читая первую часть?

Если ваш тип соответствует определенному вами темпераменту, значит, вы получили лишнее подтверждение того, что правильно нашли ваш истинный тип.

Если же ваш тип личности *расходится* с избранным вами темпераментом, возможно, что вы промахнулись в определении вашего типа личности при знакомстве с первой частью. К примеру, вы отнесли себя к типу ENFP, но с уверенностью отождествляете себя с темпераментом концептуалиста. Значит, возможно, что *на самом деле* вы — не ENTP, а ENFP. В этом случае мы советуем вам вернуться к главе 3, перечитать приведенные там очерки, относящиеся к типам ENFP и ENTP, и определить, какой из них лучше соответствует вашей природе.

Предположим теперь, что вы перечитали главу 3 и остались в убеждении, что относитесь к ENFP. Не отчаивайтесь! Можно найти и другое объяснение появившимся противоречиям. Становясь старше, мы «преодолеваем» свою личность, развивая в себе вторичные предпочтения. Этот процесс, называемый **развитием типа**, подробно описан в главе 7. В двух словах: возникновение такой ситуации может означать, что вы являетесь ENFP, но развиваете в себе качества логика, что и приводит к тому, что вы начинаете тяготеть к темпераменту концептуалиста. Прочитав главу 7, вы уже будете обладать представлением о том, как происходит развитие личности, что поможет вам прийти к окончательному решению о вашем истинном типе личности.

Наши сведения о темпераментах по большей части почерпнуты нами из замечательного исследования, озаглавленного «Знакомство с темпераментами» и выполненного докторами философии Луизой Джованнони, Линдой Беренс и Сью Купер.

Глава 5. Кто впереди?

Определите свои природные плюсы

Вторая составляющая «Формулы» делового успеха — это понимание того, какие стороны вашей личности составляют вашу силу, а какие являются вашими слабостями. Хотя важная роль принадлежит всем вашим предпочтениям, в рамках каждого типа личности одни предпочтения мощнее других. Конечно, на работе вы захотите проявлять свои сильные стороны, поэтому вам стоит тщательно уяснить для себя, какие предпочтения вы используете наиболее эффективно и естественно.

Функции типа

Как вы помните, экстраверсия и интроверсия — это два разных образа взаимодействия с миром, а рациональность и иррациональность — два способа строить свою жизнь. Эти четыре предпочтения отражены в первых и последних буквах обозначения типа личности. Мы будем называть их подходами и более подробно поговорим о них в главе 6.

Давайте также вспомним, что сенсорика (S) и интуиция (N) — это разные способы получения информации, а логика (T) и этика (F) — это разные пути принятия решений. Эти четыре предпочтения отражены в средних буквах обозначения типа личности. Их мы будем называть **функциями**. Функции являются стержневыми составляющими Типа; почему — вам станет ясно из этой главы.

Иерархия функций

Каждый тип личности обладает так называемой «иерархией функций». Конечно, с

течением времени ваши способности возрастают, развиваются, претерпевают изменения, но ваша иерархия функций остается неизменной на протяжении всей жизни.

Иерархия функций — это *не ранжир* всех ваших предпочтений (букв в обозначении вашего типа личности). Она затрагивает только функции (две средние буквы в обозначении). Поскольку все мы используем в той или иной степени все четыре функции, в иерархию функций входят как наиболее часто используемые функции (преференции, отраженные в буквенном обозначении типа личности), так и те, к которым мы прибегаем реже (в буквенном обозначении не фигурирующие).

У каждого типа личности имеется одна функция, являющаяся его важнейшей характеристикой; она является чем-то вроде капитана корабля. Ее мы называем **доминантной функцией**. Доминантной может быть любая из четырех функций (сенсорика, интуиция, логика или этика), но у каждого типа личности доминантная функция только одна, и она всегда остается одной и той же.

Следующая функция в иерархии — «второй на мостике» — называется **вспомогательной функцией**. Опять-таки, вспомогательная функция у каждого типа личности одна, и она никогда не изменится.

Доминантная и вспомогательная функции описывают присущие вам способы получения информации (сенсорика или интуиция) и принятия решений (логика или этика). Поскольку оба эти процесса неотъемлемы от жизни любого человека, доминантная и вспомогательная функции не могут относиться к одному процессу. Если доминантной для вас является функция сбора информации, то вспомогательная отвечает за принятие решений, и наоборот.

Третья функция в иерархии всегда противоположна вашей вспомогательной функции, а **четвертая функция** противоположна доминантной. С долей условности можно сказать, что ее применение означает временную утрату доминантной функции. Так как доминантная функция является для вашей личности наиболее сильной преференцией, ее противоположность — ваша самая слабая сторона. Иногда о четвертой функции говорят как о худшей функции. И не без оснований!

№ 1. Доминантная функция

№ 2. Вспомогательная функция

№ 3. Третья функция (противоположна № 2)

№ 4. Четвертая функция (противоположна № 1)

Вам будет легче понять смысл иерархии функций, если вы представите себе семью из четырех человек, которая отправляется в путешествие на автомобиле. На передних сиденьях взрослые; доминантная функция — водитель, вспомогательная — тот, кто определяет маршрут. На заднем сиденье — дети; ребенок лет десяти — третья функция, второй — почти младенец (это четвертая функция). Несомненно, вы захотите, чтобы бразды правления находились у водителя (должен же кто-то вести машину!), а его супруг(а) помогал(а) ему. Но и о двух других членах семьи тоже нельзя забывать (предотвращать конфликты, заботиться об удовлетворении их потребностей и т. д.).

Пока в вашей жизни правят бал доминантная и вспомогательная функции, ваши дела идут как следует. Когда же на первый план выходят третья и, в особенности, четвертая функции, это означает, что дети перебрались на переднее сиденье с заднего и взяли за руль. Катастрофические последствия предсказать нетрудно.

Как же узнать, какие именно функции являются для вас доминирующей, вспомогательной, третьей и четвертой? Мы откроем вам эту тайну! Просто изучите таблицу, в которой представлены иерархии функций для всех типов личности. Не пройдет и минуты, как вы будете знать вашу иерархию.

Таблица. Иерархия функций

[Эта таблица заимствована нами из исследования Сандры Кребс Хирш и Джин М. Куммероу «Введение в тип в организациях», стр. 9 (2-е изд., 1990), и воспроизводится с согласия «Консалтинг сайкологджистс пресс». Формула для определения иерархий для всех типов достаточно сложна, и, приводя ее здесь, мы создали бы излишние затруднения для большей части читателей. Поэтому мы просто перепечатаем таблицу, а тем читателям, которые заинтересуются теорией, рекомендуем обратиться к изданию: Manual: A Guide to the Development and Use of MBTI, by Isabel Briggs Myers and Mary McCaulley, ch. 3, p. 16.]

ISTJ 1. Сенсорика 2. Логика 3. Этика 4. Интуиция	ISFJ 1. Сенсорика 2. Этика 3. Логика 4. Интуиция	INFJ 1. Интуиция 2. Этика 3. Логика 4. Сенсорика	INTJ 1. Интуиция 2. Логика 3. Этика 4. Сенсорика
ISTP 1. Логика 2. Сенсорика 3. Интуиция 4. Этика	ISFP 1. Этика 2. Сенсорика 3. Интуиция 4. Логика	INFP 1. Этика 2. Интуиция 3. Сенсорика 4. Логика	INTP 1. Логика 2. Интуиция 3. Сенсорика 4. Этика
ESTP 1. Сенсорика 2. Логика 3. Этика 4. Интуиция	ESFP 1. Сенсорика 2. Этика 3. Логика 4. Интуиция	ENFP 1. Интуиция 2. Этика 3. Логика 4. Сенсорика	ENTP 1. Интуиция 2. Логика 3. Этика 4. Сенсорика
ESTJ 1. Логика 2. Сенсорика 3. Интуиция 4. Этика	ESFJ 1. Этика 2. Сенсорика 3. Интуиция 4. Логика	ENFJ 1. Этика 2. Интуиция 3. Сенсорика 4. Логика	ENTJ 1. Логика 2. Интуиция 3. Сенсорика 4. Этика

Примечание: доминирующая (1-я) функция является экстравертной у экстравертных типов и интровертной у интровертных типов; остальные функции типа (2, 3 и 4) являются обратными по параметру экстраверсия/интроверсия в отношении доминирующей функции, т. е. являются интровертными у экстравертов и экстравертными у интровертов.

[В типологии Майерс-Бриггс есть отличие от типологии Карла Юнга (изначальной типологии, производным которой является, рассматриваемое в этой книге, типоповедение) в порядке следования и параметре экстраверсии/интроверсии функций типа для интровертных типов (для экстравертных типов совпадение типоповедения с К. Юнгом). К. Юнг называл функции логики и этики рациональными, а функции сенсорики и интуиции иррациональными, и соответственно виду доминирующей функции (рациональная или иррациональная) называл типы рациональными или иррациональными (описание самих типов по параметру рациональность/иррациональность в типоповедении не противоречит К. Юнгу). В типологии Майерс-Бриггс иначе, и например рациональный тип ISTJ имеет там доминирующей иррациональную функцию сенсорики, что также меняет и её параметр экстраверсия/интроверсия в типе (в типологии К. Юнга для типа ISTJ функции следующие: логика интровертная (доминирующая), сенсорика экстравертная (вспомогательная), интуиция экстравертная (3-я), этика экстравертная (4-я)). В популярной в России соционике в порядке следования и параметре экстраверсия/интроверсия для первых 2-х функций типа (доминирующей и вспомогательной) полное совпадение с К. Юнгом. Причем, проведенные в России исследования (по результатам создания тестов по определению типа — например, теста ЛОГиТ (Личностный опросник В. Гуленко и В. Таланова), учитывающих выраженность всех функций у тестируемого) — подтверждают в этом мнение К. Юнга. — *Прим. ред.*]

Ваша доминантная функция

Доминантная функция — это ваше лучшее оружие, ваш козырной туз! Это она ведет и направляет вашу личность, избавляя вас от постоянного конфликта всех ваших функций. Каждый человек в той или иной мере использует все четыре функции, но доминантную функцию применяет чаще и естественнее всего. У людей с одной доминантной функцией есть много общего, хотя при этом они могут быть очень разными, так как разными могут быть их вспомогательные функции и прочие предпочтения (не стоит забывать и о подходах!).

Если сенсорика — доминантная функция вашего типа личности, мы станем называть вас **доминантным сенсориком**. Вы не просто сенсорик, вы — супер-сенсорик! Доминантные сенсорики обычно придают особенно большое значение фактам и событиям из собственного опыта. Превыше всего они ценят информацию, которой их снабжают их пять чувств, и более

всего на нее полагаются. Фундамент их взгляда на мир составляет то, что они видят, слышат, осязают, обоняют, пробуют на вкус.

Если интуиция — доминантная функция вашего типа личности, мы станем называть вас **доминантным интуитом**. Вы не просто интуит, вы — супер-интуит! Доминантные интуиты значительно больше интересуются не фактами или сообщениями, а смыслами, возможностями, взаимосвязями, взаимоотношениями в том, что они воспринимают. Интуиция правит по большей части — нет, безраздельно! — их восприятием. Рассматривая конкретную ситуацию, они в первую очередь видят подтексты и альтернативы.

Если логика — доминантная функция вашего типа личности, мы станем называть вас **доминантным логиком**. Вы не просто логик, вы — супер-логик! Доминантные логики при принятии решений руководствуются логикой и внеличным анализом. Прежде всего и сильнее всего они склоняются к выводам из объективного анализа конкретной ситуации; поступать иначе им трудно.

Если этика — доминантная функция вашего типа личности, мы станем называть вас **доминантным этиком**. Вы не просто этик, вы — супер-этик! Доминантным этикам легче всего принимать решения на основе их личных ценностей. Они нуждаются в расстановке акцентов и на протяжении всей жизни постоянно определяют свои и чужие приоритеты.

Ваша вспомогательная функция

Вспомогательная функция уравнивает доминантную. Она — «второй на мостике», противовес, фактор поддержки. Ее роль не главная, но существенная!

Если ваша доминантная функция — сенсорика либо интуиция (функции, отвечающие за сбор информации), то ваша вспомогательная функция — непременно логика либо этика (функции, отвечающие за принятие решений). Доминантные сенсорики и доминантные интуиты предпочитают уделять больше времени усвоению информации, нежели принятию решений. Если вы — доминантный сенсорик, то существует опасность, что вы все свое время отдадите сбору фактов и так и не придете к каким-либо выводам. Если вы — доминантный интуит, вы можете настолько погрузиться в анализ возможностей, что так и не начнете действовать. Вот здесь-то и выходит на сцену вспомогательная функция. Исполняя роль «второго на мостике», она подтолкнет вас к принятию решения.

У большинства людей вспомогательная функция развита достаточно хорошо, но встречаются и такие доминантные сенсорики и доминантные интуиты, которые практически не способны перейти от обработки информации к решению. Как правило, такие люди бывают либо чрезмерно склонны откладывать следующий шаг на потом, либо они болезненно нерешительны. Теперь вам ясно, отчего так важна вспомогательная функция!

Если ваша доминантная функция — логика либо этика (функции, отвечающие за принятие решений), то ваша вспомогательная функция — непременно сенсорика либо интуиция (функции, отвечающие за сбор информации). Доминантные логики и доминантные этики предпочитают уделять больше времени принятию решений. Если вы — доминантный логик, то ваши излюбленные занятия — анализ и критика. Если вы — доминантный этик, то вам нравится формировать мнения и прислушиваться к своим ощущениям по поводу стоящих перед вами проблем. Опять-таки, вспомогательная функция уравнивает доминантную и побудит вас овладеть информацией и лишь затем выносить суждения.

Есть и такие доминантные логики и доминантные этики, у которых вспомогательная функция развита слабо. Эти люди склонны делать выводы, не тратя время на то, чтобы убедиться, что они обладают всей полнотой информации. Они бывают излишне суровыми, им не хватает гибкости и широты кругозора, независимо от того, исходят ли они из принципов или личных ценностей.

Среди шестнадцати типов личности мы встретим четыре типа доминантных сенсориков, четыре — доминантных интуитов, четыре — доминантных логиков и четыре — доминантных этиков. Рассмотрим все эти группы по очереди.

Доминантные сенсорики ***ISTJ, ISFJ, ESTP, ESFP***

Доминантные сенсорика — супер-сенсорика! — полагаются прежде всего на факты и сообщения. Однако перед нами четыре типа, и у каждого есть некоторые особенности в том, как они поступают с собранной информацией.

ISTJ и ISFJ — доминантные сенсорика (они предпочитают факты) и интроверты (предпочитают внутреннюю рефлексию). И те, и другие привержены традициям, практичны, организованны. Но при этом вспомогательной функцией ISTJ является логика, т. е. ISTJ фокусируют внимание на внеличных факторах, которые становятся предметом их анализа. ISTJ, как правило, свойственны реалистичный взгляд, аккуратность, деловой подход. Вспомогательная функция ISFJ — этика, т. е. им интересны факты, связанные с людьми, и они основывают свои решения на личностных ценностях. Они восприимчивы по отношению к другим, обычно лояльны, терпеливы, с готовностью оказывают услугу.

ESTP и ESFP — доминантные сенсорика (они предпочитают факты) и экстраверты (им важнее специфика возникшей ситуации). Представители обоих типов открыты, гибки, энергичны. Поскольку вспомогательной функцией ESTP является логика, ESTP собирают информацию и приходят к решениям логическим путем. Вспомогательная функция ESFP — этика, следовательно, ESFP в своих решениях больше принимают в расчет интересы окружающих. ESFP обычно коммуникабельны, открыты к сотрудничеству и легки в общении.

Доминантные интуиты ***INTJ, INFJ, ENTP, ENFP***

Доминантные интуиты — супер-интуиты! — во всем ищут подтексты. Как и доминантные сенсорика, доминантные интуиты представлены четырьмя типами, которые по-разному используют свои выводы о подразумеваемом.

INTJ и INFJ — доминантные интуиты (они видят то, что скрыто) и интроверты (интересуются внутренними смыслами). Представителям обоих типов свойственны богатое воображение, оригинальность, творческие способности. Но, поскольку вспомогательной функцией INTJ является логика, они улавливают взаимосвязи и смыслы, анализируют их с внеличных позиций. Характеристики INTJ — логичное, теоретическое, системное мышление. Вспомогательная функция INFJ, напротив, этика, т. е. они видят связи и ассоциации, а при их анализе ставят во главу угла человеческий фактор. INFJ обычно восприимчивы, отзывчивы и целны.

ENTP и ENFP — доминантные интуиты (видят то, что скрыто) и экстраверты (видят все открывающиеся возможности). Представители обоих типов — люди творческие, восприимчивые, обладают богатым воображением. Вспомогательная функция ENTP — логика, которая и характеризует стиль их мышления. ENTP мыслят стратегически, смело, в теоретических категориях. Вспомогательная функция ENFP — этика, что означает, что в центре их внимания — люди. ENFP, как правило, любознательны, дружелюбны, они легко воодушевляются.

Доминантные логики ***INTP, ISTP, ENTJ, ESTJ***

Доминантные логики — супер-логики! — обладают мощной тягой к логическим решениям. Однако у каждого из четырех типов доминантных логиков свои пути анализа, INTP и ISTP — доминантные логики (они чрезвычайно логичны) и интроверты (они используют собственные объективные критерии при постижении мира). Представители обоих типов независимы и обладают аналитическим умом. Но так как вспомогательной функцией INTP является интуиция, они склонны иметь дело с концепциями и абстракциями. Мышление INTP оригинально, глубоко и теоретично. Вспомогательная функция ISTP — сенсорика, а это значит, что им безразлично практическое применение их выводов. ISTP, как правило, практичны, порывисты и склонны к риску.

ENTJ и ESTJ — доминантные логики (они чрезвычайно логичны) и экстраверты (любят организацию людей и действий). Представители обоих типов организованны и решительны. Обладая интуицией в качестве вспомогательной функции, ENTJ хорошо видят общую картину и перспективы. ENTJ обычно обладают критическим и теоретическим мышлением, они

склонны к планированию. Вспомогательная функция ESTJ — сенсорика, а значит, они больше интересуются особенностями и потребностями настоящего момента. ESTJ обычно рациональны, практичны и добросовестны.

Доминантные этики *ISFP, INFP, ESFJ, ENFJ*

Доминантные этики — супер-этики! — любят основывать решения на личных ценностях. Опять же, каждый из четырех типов доминантных этиков слегка отличается от остальных.

ISFP и INFP — доминантные этики (они оценивают решения в человеческих категориях) и интроверты (для них важны их внутренние личные ценности). Представители обоих типов любезны, гибки, верны. Поскольку вспомогательная функция ISFP — сенсорика, они внимательны ко всему особому и конкретному. ISFP, как правило, честны, наблюдательны, доверчивы. Имея интуицию в качестве вспомогательной функции, INFP прежде всего рассматривают свои и чужие перспективы. INFP чаще всего отзывчивы, им свойственны способность к сопереживанию и преданность.

ESFJ и ENFJ — доминантные этики (принимают решения, исходя из собственных ценностей) и экстраверты (открыты для окружающих). И те, и другие преданы людям, общительны, являются сторонниками индивидуального подхода. Так как вспомогательная функция ESFJ — сенсорика, они лучше всего видят особенности человека. Мышлению ESFJ присущи глубина, систематичность и традиционность. Вспомогательная функция ENFJ — интуиция, поэтому их интересует потенциал человека. ENFJ обычно идеалисты, энтузиасты, они хорошо умеют убеждать.

Как использовать в работе свои плюсы (и нейтрализовать минусы)

Ваши наиболее сильные стороны отражены в ваших доминантной и вспомогательной функциях. И напротив, слабее всего вы там, где вам приходится использовать четвертую функцию и — в некоторой степени — третью. Поэтому знать самого себя жизненно важно. Очень здорово, когда мы имеем возможность использовать свои главные преимущества, и крайне неприятно, когда нам наносится ущерб в силу наших природных слабостей.

Почему полезно знать свои природные преимущества? Ответ очевиден. Зная свои таланты, вы сможете искать те ситуации, в которых реализуете их в полной мере. Вы будете уверены в том, что сможете добиться успеха, и вам будет легче найти работу, которая стимулировала бы вас и приносила бы удовлетворение.

Доминантные этики — мастера оценивать ситуацию с точки зрения интересов людей. Рассмотрим пример. Келли работает в отделе обслуживания клиентов. Для нее главное — установить теплые, дружественные отношения с клиентом и сделать так, чтобы его сотрудничество с компанией оказалось успешным и продолжительным. Она выслушивает жалобы клиентов, пытается понять их и убеждает их в том, что в ее силах разрешить любую проблему, которая может возникнуть. По существу, она становится их другом и представляет в компании их интересы.

Доминантному логике не найдется равных там, где требуется внеличный анализ. Роберт — адвокат — в суде должен ежедневно разбираться в юридических хитросплетениях и принимать жесткие решения. В этом ему помогают его блестящие качества логика. Он рассматривает ситуации хладнокровно, беспристрастно и объективно. Он пытается спрогнозировать логические последствия тех или иных шагов, после чего спокойно и уверенно выбирает оптимальную стратегию.

Доминантный интуит, как никто, видит связи и внутреннее содержание чего-либо. Суть работы Эбби в рекламном агентстве состоит в создании текстов для теле- и радиорекламы товаров и услуг массового спроса. Ее творческая натура и способность разглядеть связь между разнородными, на первый взгляд, предметами — вот залог ее умения придумывать точные тексты, создающие привлекательный для заказчика рекламы и для потребителя образ.

Доминантные сенсорики обладают непревзойденной памятью на факты и способностью находить для этой информации эффективное применение. Херб — научный работник, биолог.

При проведении экспериментов от него требуется максимум внимания к деталям наблюдаемого процесса и умение фиксировать мельчайшие изменения. Чтобы подтвердить или опровергнуть гипотезу, Херб регулярно проводит опыты с неизменной точностью и мастерством.

Не менее очевидна и практическая польза от признания своих слабостей, а они есть у всех нас. Осознав присущие вам от рождения слабости, вы сможете с успехом избегать обстоятельств или занятий, где вы окажетесь в зависимости от своих слабых сторон. Зная, где спрятаны мины, заложенные вашей природой, вы будете осторожнее прокладывать путь! При наступлении сложных ситуаций, появление которых неизбежно, вы сумеете, во всяком случае, подготовить такой план действий, который позволит вам чувствовать себя относительно спокойно.

Всем нам приходится нелегко, когда возникает необходимость слишком часто или слишком длительное время прибегать к четвертой функции. Доминантные этики оказываются в аутсайдерах там, где нужен внеличный и логический подход (т. е. приходится использовать логику). Доминантные логики пасуют, когда перед ними встают вопросы, связанные с их собственными чувствами (где используется этика). Доминантные интуиты хватаются за голову, если сталкиваются с необходимостью прибегать к изучению деталей и фактов (использовать сенсорику). Доминантные сенсоры словно тонут в открытом море, когда понимают, что им не обойтись без проникновения в подводные течения (использования интуиции).

Возьмем, к примеру Джея, тип ESFJ. Доминантная функция Джея — этика, т. е. при принятии решений он стремится твердо полагаться на собственные ценности. Высокая восприимчивость к интересам окружающих дарована ему природой. Его любят и ценят за заботливость, сочувственное отношение к людям и готовность им помочь. Пока Джей может принимать решения в соответствии со своими представлениями о том, что было бы правильным в той или иной ситуации, он бывает удовлетворен собой и, вполне естественно, получает одобрение и поддержку со стороны других.

Для Джея четвертая функция — логика. Ему трудно даются внеличные решения. Оказавшись перед необходимостью мыслить логически, игнорируя свои чувства, он попадает в наихудшее для себя положение. Тогда он нервничает (для его мозга функционирование в подобном режиме неестественно), и это может привести его к ошибкам или к такому поведению, которое представляется нерациональным, суевливым, даже ребяческим.

Вот шеф высказывает критическое отношение к одному предложению Джея, представленному в служебной записке. В сущности, истинная реакция шефа отнюдь не такова. Тем не менее Джей, подобно многим доминантным этикам, очень непросто объективно и адекватно отнестись к конструктивной критике (а намерения шефа заключались в том, чтобы подвергнуть проект именно конструктивной критике). Но Джей не настроен критически анализировать ситуацию. И вот он пропускает мимо ушей все рациональные и практические предложения шефа. Его реакция — жгучая обида, словно выпад начальника имел ярко выраженную личную окраску.

Представим теперь, что Джей осведомлен и учитывает доминантную и вспомогательную функции своей личности. Тогда он осознал бы, что ему свойственно принимать те или иные проблемы чересчур близко к сердцу и что в подобных ситуациях от него требуется значительное усилие, чтобы сохранить трезвый рассудок. В таком случае он не ударился бы в панику и не отдался бы во власть эмоциям, а удержал бы себя в руках, хладнокровно выслушал замечания и тем самым извлек бы из них пользу для себя. Более того, в следующий раз он постарался бы построить служебную записку максимально логично, чтобы не попасть вторично в столь уязвимое положение.

Это только начало...

Вы знаете уже практически все о доминантных и вспомогательных функциях, однако впереди вас ждет еще более важная информация. Мы покажем вам, как использовать доминантную и вспомогательную функции наиболее эффективно, а кроме того — как важно найти работу, которая будет гармонировать не только с этими функциями, но и с вашей обычной манерой использовать их.

Глава 6. Как вы делаете свое дело

Общие и индивидуальные сильные стороны

Третья составляющая «формулы» делового успеха отражает то, как именно вы обычно используете ваши доминантную и вспомогательную функции. Вы уже знаете, каковы они у вашего типа личности; знаете, почему они важны и почему доминантная функция будет превалировать на протяжении всей вашей жизни. В этой главе мы расскажем, каким образом вам следует использовать доминантную и вспомогательную функции в работе, чтобы добиться наилучшего результата.

И снова... экстраверты и интроверты

Существует два способа использования функций: во внешнем мире или в отношении внутреннего мира. Экстраверты используют свою доминантную функцию во внешнем мире, в отношении других людей. Действие их вспомогательной функции обращено в мир внутренний. Она вступает в действие, когда человек находится наедине с самим собой или когда ситуация близко касается его.

Взглянув на интровертов, мы увидим противоположную картину. Интроверты используют доминантную функцию в отношении своего внутреннего мира; именно поэтому интроверта нужно узнать ближе, чтобы оценить его главные достоинства. Во внешнем мире действует их вспомогательная функция; из-за этого они оказываются в относительно невыгодном положении, так как окружающие видят не самые сильные их стороны.

Назовем использование функций во внешнем мире «экстравертированием» их. Это слово означает, что человек обращает действие своей функции на предмет, находящийся вне его самого, или на другого человека, либо использует ее совместно с другими.

Использование функции во внутреннем мире мы назовем «интровертированием». Это будет означать, что человек применяет функцию к себе самому или же исключительно самостоятельно. [Более подробный анализ экстравертирования и интровертирования можно найти в книге: Терренс Дьюнихо «Цельность лежит внутри: шестнадцать естественных путей к духовности» (*Wholeness Lies Within: Sixteen Natural Paths Towards Spirituality*, by Terrence Duniho).]

Чтобы читателям было легче понять этот механизм, Изабелла Бриггс-Майерс предложила такую аналогию: доминантная функция — это генерал, вспомогательная — его адъютант. Общаясь с экстравертом, мы словно бы подходим к шатру генерала, который у входа радушно встречает нас. Иными словами, мы сразу видим первое лицо, тогда как адъютант (вспомогательная функция) находится внутри шатра, готовый при необходимости прийти на помощь.

Общение с интровертом начинается с того, что возле генеральского шатра нас встречает адъютант (вспомогательная функция). Генерал занимается своими делами внутри, и мы встретимся с ним лишь в случае, если у нас будет дело первостепенной важности.

То, как вы используете доминантную и вспомогательную функции, т. е. как мы их экстравертируем или интровертируем, в огромной степени определяет наилучший для вас путь их применения. Чтобы достичь максимального эффекта и наивысшего удовлетворения, необходимо использовать доминантную функцию там, где вы чувствуете себя лучше всего. Использование их «не в том месте» создаст для вас трудности, результат будет не столь удовлетворительным, и не исключено, что вы будете не на шутку расстроены.

Например, вы знаете, что ваша доминантная функция — интуиция; это очень важно, поскольку именно она составляет центр вашей личности. Но ваша преференция (экстраверсия или интроверсия) определяет, *какое* использование этой функции (во внешнем или во внутреннем мире) вам ближе. И интуитам-интровертам, и интуитам-экстравертам важно знать, где использование их интуиции принесет им наибольшее удовлетворение.

Чтобы пояснить нашу точку зрения, приведем пример. Джонатан и Шелли, муж и жена, работают вместе. Шелли — ENFJ. Ее доминантная функция — этика, которую Шелли экстравертирует, а интуицию, свою вспомогательную функцию — интровертирует. Джонатан — ENFP. Его доминантная функция — интуиция, ее он экстравертирует, а свою вспомогательную функцию — этику — интровертирует. Итак: оба супруга — экстраверты,

интуиты и этики. Рассмотрим же теперь, насколько велика разница между ними.

Вот перед нами Шелли. Доминантная функция — этика, а значит, у нее принятие решений и ее взгляд на мир основываются главным образом на ее личных ценностях. И она *экстравертирует* свою этику, т. е. для нее естественно ориентироваться на чувства других людей, она ищет контактов. Ее ценности доминируют в ее мировоззрении, и она предполагает, что и другие (обитатели внешнего мира) должны ими руководствоваться.

Поскольку вспомогательная функция Шелли — интуиция, она ищет взаимосвязи, отношения, смыслы, относящиеся к ней, и ей удобнее всего прибегать к интуиции, когда она находится наедине с собой и имеет возможность погрузиться в раздумья (в свой внутренний мир).

Теперь обратимся к Джонатану. Его доминантная функция — интуиция, следовательно, он умеет анализировать возможности, отношения, скрытые смыслы в тех ситуациях, центром которых он сам не является. Он *экстравертирует* интуицию, т. е. старается понять, что происходит «на самом деле», прочесть между строк, заглянуть за кулисы. Более всего Джонатан хочет понять ситуацию и окружающих (внешний мир).

Поскольку вспомогательная функция Джонатана — этика, которую он *интровертирует*, он в большей степени настроен на свои собственные ощущения (на внутренний мир), чем на ощущения других. И хотя собственные ощущения во многом определяют его поступки, для него не столь важно, разделяют ли окружающие его ценности.

Так каким же образом практически, в повседневной жизни проявляются эти различия? Послушаем, что Джонатан и Шелли говорят о своих внутренних прозрениях.

Джонатан: «Больше всего на свете меня увлекают новые перспективы, идеи, проекты. Для меня *экстравертирование* интуиции означает не только то, что я *вижу*, что происходит в мире, но и *обсуждаю* вслух свои идеи; мне это помогает воплотить их. Естественно, в первую очередь я обращаюсь к Шелли. И не в том дело, что она очень умная и восприимчивая по натуре женщина. Просто я хочу обсудить свои мысли, мне это необходимо для выработки лучшего решения. Но у нас возникают трения, когда мне взбредет в голову устроить мозговой штурм в половине двенадцатого ночи».

Шелли: «Я интуит, как и Джонатан, но мне более свойственно *интровертировать* мою интуицию. Когда Джонатан приходит ко мне с какой-нибудь идеей, я понимаю: ему необходимо высказаться, чтобы обдумать свою мысль. А вот для меня лучше всего, когда находится возможность *подумать* наедине с собой, погрузиться внутрь себя и лишь потом «выйти» со своей идеей на обсуждение. Однако у меня редко получается следовать этой схеме, поскольку я живу с ярко выраженным экстравертом-интуитом, который нуждается в немедленной подпитке, которому требуются творческие решения в половине двенадцатого ночи».

Запомним, что Шелли, доминантный этик и экстраверт, использует свои способности этика совершенно иначе, нежели Джонатан, для которого этика является вспомогательной функцией и обращена внутрь. Вот как Шелли и Джонатан описывают применения своих качеств этиков в повседневной жизни:

Шелли: «Я чувствую себя совершенно комфортно, когда говорю о своих чувствах. Разговор помогает мне понять настоящие мотивы, движущие человеком. Обычно можно решить проблему легче и быстрее, посоветовавшись с кем-нибудь, то есть, когда человек получает возможность высказать вслух все то, что его беспокоит. Тогда я скорее помогу ему найти оптимальный выход. Как многие экстраверты-этики, я стремлюсь к гармонии в человеческих отношениях, стараюсь, чтобы окружающим меня людям было хорошо».

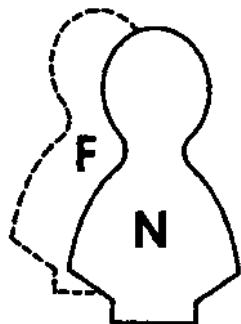
Джонатан: «Будучи этиком, я тоже, как правило, принимаю решения, исходя из своих ощущений. Но я свои ощущения *интровертирую*. Не в том дело, что мои чувства неглубоки; просто мне не по душе о них *говорить*. Я смущаюсь, мне бывает неловко, когда мои чувства предаются огласке (выходят во внешний мир). Другими словами, мне трудно их экстравертировать, потому что мне это не свойственно от природы».

Итак, мы увидели, что Шелли и Джонатан, совпадая в трех из четырех предпочтений (Е, N и F), являются очень разными людьми, поскольку им *присуще* различное использование их функций.

Как вы встречаете мир?

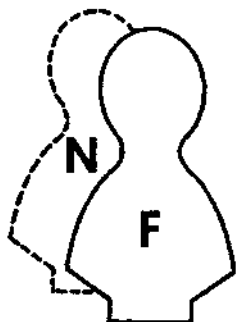
Чтобы наглядно представить использование функций, мы разработали серию схем, которые назвали «типограммами». На каждой типограмме изображены два силуэта. Фигура на переднем плане представляет вашу «публичную» функцию, т. е. ту, которую вы экстравертируете. На заднем плане находится фигура, олицетворяющая вашу «частную» функцию — ту, которую вы используете для себя (интровертируете).

Так как доминантная функция является центром вашей личности, соответствующая фигура очерчена сплошной темной линией. Ваша вспомогательная функция изображена пунктиром. Вспомогательная функция очень важна, но все-таки она вторична по отношению к доминантной.



Джонатан (ENFP, экстраверт-интуит (этический))

[Фигура, нарисованная сплошной жирной чертой, изображает доминантную функцию. Фигура, изображенная пунктиром, представляет вспомогательную функцию. На переднем плане находится знак функции, которую вы экстравертируете, на заднем плане знак интровертируемой вами функции.]



Шелли (ENFJ, экстраверт-этик (интуитивный))

Вы сейчас убедитесь в том, что все восемь типов экстравертов свою доминантную функцию экстравертируют. Это вы заметите с первого взгляда, поскольку силуэты, созданные сплошной линией, находятся на переднем плане. А все восемь типов интровертов свои доминантные функции интровертируют. На их типограммах фигуры, изображенные сплошной линией, находятся на заднем плане.

Прежде чем вы отыщете свою типограмму, давайте опять обратимся к Джонатану и Шелли. Джонатан — ENFP (полное название типа — экстраверт-интуит-этик). Интуиция, его доминантная функция, изображена на переднем плане, а этика, вспомогательная функция — на заднем. Не будем забывать, что интуиция, как и сенсорика, является иррациональной функцией. Поскольку доминантная функция Джонатана — интуиция, то он — иррационал.

Шелли относится к типу ENFJ (экстраверт-интуит-этик). На приведенном рисунке фигура на переднем плане, изображенная сплошной чертой, представляет ее доминантную функцию — этику. А за ней более тонкой пунктирной линией показана ее вспомогательная функция — интуиция. Таким образом, мы знаем о Шелли, что она — рационал, поскольку этика, ее доминантная функция, предполагает рациональность.

Так как и Шелли, и Джонатан — экстраверты, их доминантные функции (хотя они и не совпадают) выходят на первый план там, где задействовано их взаимоотношение с миром. Их вспомогательные функции, в большей степени предназначенные для использования в уединении, располагаются на втором плане.

Что же это означает в жизни?

Сейчас мы хотели бы показать, каким образом использование функций влияет на вашу повседневную жизнь и как проявляется в работе. На ближайших страницах мы рассмотрим типы личности попарно. Из главы 5 вы знаете, что каждая из четырех функций (сенсорика, интуиция, логика, этика) является доминантной для четырех типов. При этом два из четырех типов экстравертируют свою доминантную функцию, а два ее интровертируют. А это означает, что разные типы личности могут иметь одну и ту же доминантную функцию, однако использовать ее по-разному.

Теперь мы предлагаем вам вспомнить, чем характеризуется ваш тип личности, и определить, как вы экстравертируете и интровертируете ваши доминантную и вспомогательную функции. На одной из следующих страниц вы найдете типограмму вашего типа, а также типограмму того типа, который использует доминантную функцию сходным образом. Переходя к разделам, которые носят название «Составляющие делового успеха», помните, что вы *не должны* ограничиваться теми сферами деятельности, которые мы приводим в качестве примеров. В третьей части вы найдете сведения о множестве областей, в которых вы сможете проявить свои сильные стороны.

Наверное, вы захотите в первую очередь прочитать те абзацы, которые относятся к вашему собственному типу личности. Однако информация, касающаяся других типов, поможет вам лучше понять, почему другие люди смотрят на вещи иначе, нежели вы.

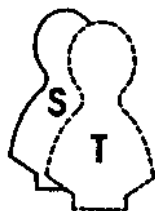
ISTJ и ISFJ

Интроверты-сенсорики

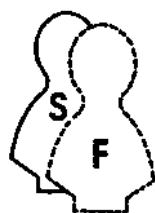
Для этих двух типов сенсорика является доминантной и интровертируемой функцией. Но экстравертируют ISTJ свою вспомогательную функцию — логику, а ISFJ экстравертируют этику, их вспомогательную функцию.

Составляющие делового успеха

Поскольку ISTJ и ISFJ много времени уделяют обдумыванию реальных фактов и особенностей собственного опыта, наибольшее удовлетворение им принесет работа, которая позволит им использовать данную информацию разумно и с максимальной пользой. Например, врач должен работать с весьма специфической информацией, причем в больших объемах. При этом врач, относящийся к типу ISTJ, скорее будет склонен к исследовательской работе в области медицины (т. е. использовать логику, свою вспомогательную функцию, делая логические выводы, отыскивая причинно-следственные связи), а ISFJ с большей вероятностью станет семейным доктором (применяя свою вспомогательную функцию — этику — непосредственно к нуждам и заботам людей, добиваясь установления личных контактов с пациентами).



ISTJ, интроверт-сенсорик (логический)



ISFJ, интроверт-сенсорик (этический)

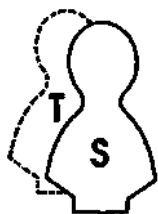
ESTP и ESFP

Экстраверты-сенсорики

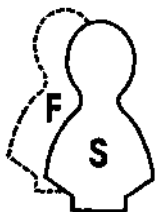
Как для ESTP, так и для ESFP сенсорика является экстравертируемой доминантной функцией. ESTP интровертируют свою вспомогательную функцию, логику, а ESFP — свою, этику.

Составляющие делового успеха

ESTP и ESFP будут довольны жизнью, если будут иметь возможность исследовать окружающий мир при помощи своих органов чувств. Им по душе проявлять активность, равно как и обсуждать свои наблюдения с другими и применять их результаты на практике. Вообще говоря, *процесс* для них важнее конечного результата. ESTP и ESFP получают удовлетворения от деятельности, которая им нравится, как таковой. Экстраверт-сенсорик может добиться успеха на поприще тренера баскетбольной команды: он будет выплескивать свою энергию, следить за игрой, за соперниками и т. д. Правда, тренер типа ESTP скорее поставит во главу угла стратегию и достижение победы (используя логику, свою вспомогательную функцию, он станет концентрироваться на атмосфере соревнования), а тренер типа ESFP будет больше внимания уделять становлению команды и личным достижениям игроков (его вспомогательная функция — этика — поможет ему поддерживать дух товарищества в команде).



ESTP, экстраверт-сенсорик (логический)



ESFP, экстраверт-сенсорик (этический)

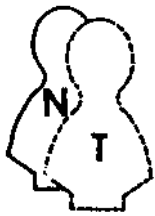
INTJ и INFJ

Интроверты-интуиты

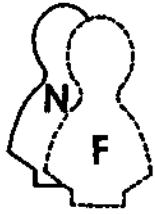
Интуиция для INTJ и INFJ является интровертируемой доминантной функцией. Экстравертируют они свои вспомогательные функции: INTJ — логику, INFJ — этику.

Составляющие делового успеха

И INTJ, и INFJ нуждаются в такой работе, в которой могли бы проявиться их способности видеть внутреннее значение вещей, то, что скрыто от поверхностного взгляда, таящиеся в ситуации возможности. Им также нравится добиваться результата. Для них важно найти способы выражения своих ощущений. Их особое, внутреннее видение существующего положения дел должно каким-то образом претворяться в реальность. Интровертов-интуитов нередко можно найти среди преподавателей, поскольку эта работа предоставляет простор не только для размышлений, но и для воплощения в жизнь интеллектуального потенциала. INTJ скорее найдет удовлетворяющую его работу в качестве преподавателя естественных наук (используя логику, свою вспомогательную функцию, он сумеет вскрыть механизм процессов), а INFJ, вероятно, обретет себя в преподавании гуманитарных дисциплин (используя свою вспомогательную функцию, этику, он поможет студентам расширить и углубить знание материала).



INTJ, интроверт-интуит (логический)



INFJ, интроверт-интуит (этический)

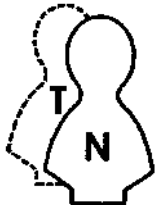
ENTP и ENFP

Экстраверты-интуиты

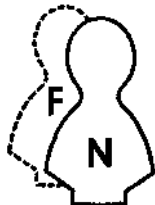
Для ENTP и ENFP интуиция — функция доминантная и экстравертируемая. ENTP интровертируют свою вспомогательную функцию — логику, а ENFP — этику.

Составляющие делового успеха

Так как ENTP и ENFP любят рассматривать возможности, они нуждаются как можно в более широком выборе. Чтобы обрести профессиональное удовлетворение, они должны выдвигать идеи и тем или иным способом воплощать их (например, в высказываниях, в представлениях). Среди экстравертов-интуитов популярна область психологии, поскольку каждый клиент (пациент) предоставляет им бесценный спектр возможностей и загадок, которые они с удовольствием обсуждают и разгадывают. При этом психолог типа ENTP будет более склонен к решению логических задач (чему прекрасно способствует его вспомогательная функция — логика), а ENFP сосредоточится на индивидуальных чувствах и ценностях клиента (в чем ему поможет его вспомогательная функция — этика).



ENTP, экстраверт-интуит (логический)



ENFP, экстраверт-интуит (этический)

ISFP и INFP

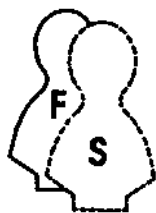
Интроверты-этики

У ISFP и INFP этика является доминантной интровертируемой функцией. Свои вспомогательные функции они экстравертируют: ISFP — сенсорику, INFP — интуицию.

Составляющие делового успеха

И ISFP и INFP должны быть довольны своим делом. Они стремятся в первую очередь угодить себе, лишь потом — другим. Пусть даже их работа часто связана с помощью окружающим, наиболее важным для них является то, что они верят в эту работу всей душой.

Возможным выбором для интроверта-этика может быть профессия физиотерапевта. Терапевт типа ISFP скорее сосредоточится на технике лечения физических недугов (применяя свою вспомогательную функцию — сенсорику), тогда как терапевт типа INFP будет больше озабочен индивидуальными особенностями пациента, тем, чтобы помочь ему осознать душевные, психологические факторы, связанные с его болезнью (используя тем самым свою вспомогательную функцию — интуицию).



ISFP, интроверт-этик (сенсорный)



INFP, интроверт-этик (интуитивный)

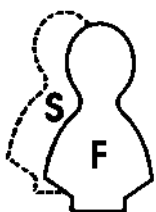
ESFJ и ENFJ

Экстраверты-этики

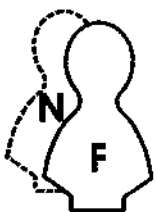
Для ESFJ и ENFJ этика — функция доминантная и экстравертируемая. А интровертируют они свои вспомогательные функции: ESFJ — сенсорику, ENFJ — интуицию.

Составляющие делового успеха

ESFJ и ENFJ получают наибольшее удовлетворение, когда делают приятное другим и получают одобрение с их стороны. Для экстравертов-этиков особенно важно работать в атмосфере гармонии, лишенной внеличностной напряженности. Люди, экстравертирующие этику, могут добиться успеха, работая в приемных комиссиях колледжей, поскольку это занятие открывает возможности для общения. При этом ESFJ будет больше задумываться об академическом потенциале студента, результатах тестов, сведениях о занятиях, школьных программах, прослушанных курсах (используя при этом сенсорику — свою вспомогательную функцию). А ENFJ скорее сосредоточится на перспективах общего характера того или иного студента, на информации о духе полученного им образования, на особенностях общественной и интеллектуальной среды, в которой он формировался, на склонности студента к самостоятельным исследованиям, открытиям и личному росту.



ESFJ, экстраверт-этик (сенсорный)



ENFJ, экстраверт-этик (интуитивный)

ISTP и INTP

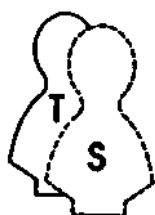
Интроверты-логики

Для ISTP и INTP доминантной функцией является логика, ими интровертируемая. Экстравертируют они свои вспомогательные функции: сенсорику (ISTP) или интуицию (INTP).

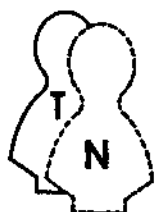
Составляющие делового успеха

Желая постигнуть мир и разгадать смысл происходящих в нем процессов, ISTP и INTP нуждаются в работе, которая потребовала бы от них применения их аналитических способностей, т. е. предельно логического подхода к абстрактным идеям или к конкретным проектам.

Интроверты-логики часто тяготеют к работе, связанной с компьютерами. При этом специалисту типа ISTP более свойственно заниматься установкой, обслуживанием и ремонтом техники (где он сумеет применить свою вспомогательную функцию — сенсорику — и тщательно отладить систему). Специалиста типа INTP больше привлекает создание программ; при этом включается его интуиция, вспомогательная функция, позволяющая ему изучать новые программы и находить самые эффективные способы использования технологий.



ISTP, интроверт-логик (сенсорный)



INTP, интроверт-логик (интуитивный)

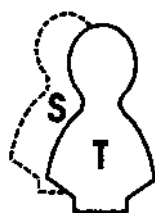
ESTJ и ENTJ

Экстраверты-логики

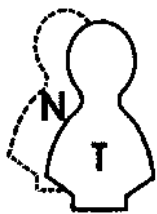
Логика — доминантная функция ESTJ и ENTJ, и они ее экстравертируют. Интровертируют они свои вспомогательные функции: ESTJ — сенсорику, ENTJ — интуицию.

Составляющие делового успеха

Экстравертам-логикам по душе ответственность. Им нужна возможность принимать логические решения в отношении людей и ситуаций, с которыми они имеют дело. Не ограничиваясь наблюдениями за логикой вещей, они оказываются в своей стихии, когда могут применить свои организаторские способности, когда окружающие под их руководством начинают действовать разумнее и эффективнее. ESTJ и ENTJ — прирожденные менеджеры и исполнительные директора. При этом ESTJ более всего заботятся о максимально эффективной работе организации (применяя сенсорику — свою вспомогательную функцию), а ENTJ чаще задумываются о будущем, о способах модернизации, путях изменений системы (применяя свою вспомогательную функцию — интуицию).



ESTJ, экстраверт-логик (сенсорный)



ENTJ, экстраверт-логик (интуитивный)

Взгляд на самих себя

Из этой главы вы почерпнули представление о значении путей использования ваших доминантной и вспомогательной функций. Мы рассчитываем, что теперь вы постараетесь проанализировать то, как вы используете эти функции в работе и в повседневной жизни. Чем больше вы будете наблюдать за собственным поведением, тем яснее станет для вас роль ваших функций. При этом вы сумеете лучше разбираться в возникающих на работе ситуациях и определять, какой выход будет наиболее приемлемым.

Глава 7. Совершенствуясь с годами

Как с возрастом развиваются способности

Четвертая составляющая «формулы» делового успеха — это развитие типа, процесс, продолжающийся всю жизнь. В ходе этого процесса нам, возможно, придется прибегать ко *всем* предпочтениям типа, даже к тем, которые у нас наименее ярко выражены или наименее нам соответствуют. Этот процесс происходит в жизни каждого человека естественным образом, но его также можно направлять сознательно.

«Правильным развитием типа» мы бы назвали такое развитие, которое в наибольшей степени раскрывает наши природные способности, помогает нам принимать лучшие решения и избегать неблагоприятных последствий, которые могут быть вызваны нашими врожденными слабостями.

Иногда приходится слышать: «Становясь старше, мы делаемся больше похожими на самих себя, и это хуже всего». С возрастом мы меняемся, становимся более зрелыми, но тип нашей личности сохраняется, доминантная и вспомогательная функции остаются теми же. Однако в рамках типа возможно (и не только возможно, а и желательно!) развить в себе гармоничную личность.

В некоторой степени стадии, проходимые личностью в процессе развития, можно предсказать. Вне зависимости от того, слышали вы о типе или нет, ваши интересы на протяжении жизни наверняка претерпевают изменения. Но если вы будете осведомлены о развитии типа, то поймете, что эти изменения не стихийны. Отдавая себе отчет в том, на каком этапе развития типа вы находитесь, вы сможете определить, использование каких функций должно принести вам максимум пользы; и в сорок два года эти функции могут оказаться вовсе не теми, что в двадцать два. Вы также поймете, отчего то или иное занятие уже не приносит вам былого удовлетворения. Более того, вы будете в состоянии спрогнозировать, какие изменения предстоят вам в будущем, благодаря чему расширите свои профессиональные горизонты.

Теория развития типа была разработана одним из первых специалистов в данной области — У. Гарольдом Грантом. Наши исследования подтверждают многие выводы Гранта, хотя некоторые изменения, вызванные течением времени, также были нами отмечены. Мы убедились в том, что знание принципов развития типа могут помочь человеку определить его ближайшие и дальнейшие потребности в отношении его профессионального роста.

От рождения до 6 лет

Как мы уже отмечали, все люди рождаются с индивидуальным «родимым пятном», которое остается с ними всю жизнь. Но нам требуется время, чтобы наши предпочтения сделались очевидными для нас самих. Выносить решительное суждение о предпочтениях маленького ребенка затруднительно, поскольку дети еще не обладают достаточными речевыми

навыками и не могут точно описать свою мыслительную деятельность. Легче всего определить преференцию «экстраверсия» или «интроверсия», а вот другие преференции установить труднее, особенно у детей-интровертов. Ведь интровертов в любом возрасте разгадать тяжелее всего!

Итак, поскольку четыре функции развиваются не одновременно, тип, к которому относится ребенок, как правило, сложно определить с высокой степенью точности, пока ему не исполнится шесть лет. Зная, как истолковать особенности поведения в играх детей взрослые смогут учить их и строить свое поведение, исходя из их природы, а не приспосабливать их к себе. Полезным инструментом для понимания развития своего ребенка, который поможет родителям найти к нему индивидуальный подход, станет наша книга — «Воспитание природой: как определить тип личности вашего ребенка и быть хорошими родителями». Кроме того, советы, как определить тип вашего ребенка, вы сможете получить на нашем сайте, о котором мы уже упоминали, www.nurturebynature.com.

От 6 до 12 лет

В возрасте *приблизительно* шести лет доминантная функция ребенка начинает проявляться в полной мере, и закономерности его поведения становятся яснее. Доминантный сенсорик может проявить склонность к сложным гимнастическим упражнениям; доминантный интуит может смастерить какой-нибудь хитроумный музыкальный инструмент из подручного материала; доминантный логик может веско обосновать, почему его не следует наказывать; доминантный этик может проявить заботу о других и привязанность к ним, в особенности если близкий человек страдает или пережил несчастье. В этот период жизни у детей обычно начинает развиваться их доминантная функция, если только они не оказываются в жестких рамках.

Для здорового развития ребенка принципиально важно, чтобы его родители и воспитатели поощряли применение его доминантной функции. Доминантная функция — это двигатель личности, источник данных ему при рождении преимуществ. При должном поощрении доминантная функция оказывается в благоприятных условиях, и ребенок постепенно становится дельным и надежным человеком. Если же в детстве доминантная функция человека подавляется, то может выйти так, что в более позднем возрасте он не будет полагаться на свой природный внутренний стержень. Конечно, в таком случае он не получит полного удовлетворения от жизни.

От 12 до 25 лет

Приблизительно в двенадцать лет у нас усиливается вспомогательная функция. Как было сказано в предыдущей главе, она уравнивает действие доминантной функции, и в результате мы учимся и собирать информацию, и принимать решения.

Когда доминантная и вспомогательная функции твердо определились, настает черед третьей и четвертой функций (несмотря на то, что они пока развиты слабо). В возрасте около двадцати пяти лет все мы уже относимся к разным типам личности. К счастью, это еще *не конец* персонального роста!

От 25 до 50 лет

Примерно после двадцати пяти лет мы начинаем развивать третью функцию. По нашим наблюдениям, у большинства людей в полной мере она складывается только годам к сорока, а бывает, и позже. А в тот же период имеет место еще одно явление, называемое кризисом среднего возраста.

Мы полагаем, что связь между развитием типа и кризисом среднего возраста (иными словами, переоценкой ценностей!) не случайна. В первой половине жизни мы используем по преимуществу доминантную и вспомогательную функции. Мы полагаемся на них, верим в них, и они отлично на нас работают. За долгие годы мы овладеваем мастерством их применения. Достигнув же «перевала», мы можем прийти к тревожным заключениям. Во-первых, что впереди у нас не так много времени; во-вторых, что не так уж заманчиво посвятить оставшиеся

годы тому же, чему была отдана молодость. Нередко в середине жизни люди переосмысливают прежние ценности и меняют свои приоритеты.

Основываясь на опыте работы с нашими клиентами, мы пришли к выводу, что середина жизни означает начало новой фазы развития типа. Не осознавая того, мы стремимся уйти от своей индивидуальности, обнаружить новые возможности и сделать свою жизнь более продуктивной. Тогда мы начинаем развивать в себе третью, а позднее и четвертую функции.

Вот перед нами Марти. Он относится к типу ISFP и является доминантным этиком. Его вспомогательная функция — сенсорика, третья — интуиция, а четвертая — логика. До последнего времени он был основательным человеком, принимал вещи такими, какие они есть, не интересовался причинами сложившегося положения дел и не доискивался глубинных смыслов. Сейчас ему тридцать восемь лет, и он становится более пытливым человеком. Он стал задаваться новыми для него вопросами: *почему* он поступает так, а не иначе, и какое влияние оказали на формирование его личности родители. Он стал чаще беседовать с сестрой, вспоминая детство, и даже стал задумываться о том, не получить ли ему консультацию относительно его характера и стиля поведения. Марти стал интересоваться связями между вещами и событиями, основаниями поступков людей. Он углубил свои представления о сложностях жизни и стал по-иному смотреть на открывающиеся возможности. Налицо явные признаки развития интуиции.

Случается, что развитие третьей функции приносит человеку нешуточные волнения. Наоми — тридцать семь лет, она работает брокером на бирже, принадлежит к типу ENTP и является доминантным интуитом. Ее вспомогательная функция — логика, третья — этика, четвертая — сенсорика. Ее способности анализировать рынки, просчитывать тенденции и убеждать других в своей правоте уже принесли ей благосостояние. Наоми увлекается деятельностью в финансовой сфере, требующая быстрой реакции, риска, и в ней она достигла высокого уровня профессионализма. Недавно, однако, Наоми стала получать от работы все меньше удовлетворения. Она уже не с такой охотой работает по восемнадцать часов в день, в особенности сейчас, когда у нее складываются серьезные романтические отношения, и ее партнеру хочется регулярных встреч. Наоми стала остро чувствовать ход своих биологических часов. Ей по-прежнему нравится решать встающие перед ней профессиональные проблемы, и успех и сейчас много для нее значит, но она понимает, что ее не устраивает перспектива остаться наедине с деньгами и дорогими приобретениями. Третья функция Наоми (этика) подает голос, и не исключено, что Наоми изменит свой образ жизни в соответствии с требованиями этой функции.

Наступление среднего возраста не всегда влечет за собой решительные перемены в жизни, как это произошло у Марти и Наоми. У многих людей просто постепенно возникают новые интересы, появляются новые занятия, или же их жизнь вообще понемногу преобразуется. В среднем возрасте мы часто становимся более открытыми к новым для нас интересам, иным точкам зрения, новым подходам к работе. Наше отношение к миру порой становится более гибким, мы начинаем замечать нюансы, которыми прежде пренебрегали или которые раньше считали несущественными.

Некоторые люди попросту предаются увлечениям, связанным с их третьей функцией; скажем, развитие сенсорики может отразиться в повышении интереса к спорту. У кого-то появляются новые приоритеты в мыслительных процессах; к примеру, развитие логики иногда выражается в том, что человек начинает придавать большее значение объективности и справедливости. У многих людей интерес к дополнительным занятиям и интеллектуальным аспектам, объясняемым развитием третьей функции, проявляется *одновременно*. А бывает и так, что один из процессов начинается раньше, а второй следует за ним.

Придя к пониманию развития типа, вы сможете сознательно работать над развитием вашей третьей функции в среднем возрасте, углублять ее действие, учиться находить в ней удовольствие и привыкать жить несколько по-другому. Эта динамика индивидуальна для каждого человека.

Филу — сорок один год, он ENFP, доминантный интуит. Вспомогательная функция Фила — этика, третья — логика, четвертая — сенсорика. Фил всегда предпочитал избегать конфликтов, стремился к гармонии в отношениях и большую часть жизни посвятил тому, чтобы обеспечить счастье других людей. А вот сейчас Фил сознательно работает над развитием у себя логической функции.

Недавно Фил купил себе дорогие кроссовки, которые стали разваливаться после двух недель носки. Когда Фил принес обувь в магазин и объяснил суть проблемы, менеджер ответил ему: «Никаких проблем! Мы отошлем кроссовки на фабрику. Если выяснится, что их невозможно отремонтировать, вам пришлют другую пару. Все это займет около месяца».

Десять лет назад Фил удовлетворился бы таким объяснением. Тогда он был бы слишком заинтересован в сохранении конструктивных, добрых отношений с менеджером торговой точки и не пошел бы на конфронтацию. А вот на нынешнем жизненном этапе Фил прибегает к развивающейся логической функции и потому в большей степени готов принести безоблачные отношения в жертву тому, чтобы добиться справедливого отношения к себе. Поэтому Фил сказал: «Я не считаю такой выход правильным. Я не желаю прерывать на месяц свои занятия спортом только из-за того, что вы продали мне некачественные кроссовки. Я купил их не на фабрике, а у вас, причем в цену кроссовок входила и стоимость ваших услуг. Я бы попросил вас заменить кроссовки *немедленно*, а затем решать ваши проблемы с фабрикой!»

Менеджер неохотно уступил. Не имея в голове разработанного плана действий, Фил пришел к применению развивающихся у него новых способностей к аргументации (т. е. логики) и в итоге выиграл.

После 50 лет

На более позднем этапе жизни мы обретаем способность с большим успехом использовать четвертую функцию. Некоторые исследователи вопросов типа считают, что четвертая функция развивается у нас весьма слабо, и потому мы так и не приходим к эффективному ее использованию. Но мы находим, что многие люди в этом возрасте овладевают своей четвертой функцией и применяют ее с пользой для себя благодаря осознанным усилиям. Для этого требуется немалая концентрация воли (как-никак, это слабейшая из наших функций), но результат того стоит.

Стив и в пятьдесят семь лет не оставил дела, которым занимался на протяжении большей части жизни; он продолжает работать консультантом на заводе. Помимо прочего, он всегда отличался готовностью работать на добровольной основе. Принадлежа к типу ESFJ, он является доминантным этиком. Его вспомогательная функция — сенсорика, третья — интуиция, четвертая — логика. Стив возглавляет общественную организацию в своем городе и отдает много сил проблеме недорогого жилья для бездомных (здесь он использует интуицию). Заботясь о бездомных, Стив развивает свои логические способности, которые сейчас позволяют ему быть более объективным и избавляться от излишней чувствительности в политических вопросах. Он начал работать над осуществлением программ городского масштаба (где ему помогает логика). Это нелегко, но он заставляет работать голову и поэтому лучше решает проблемы, которые глубоко волнуют его сердце.

Если вы в жизни прошли через правильное развитие типа, то после пятидесяти вы должны быть в состоянии использовать все четыре функции — сенсорика, интуицию, логику и этику, исходя из требований ситуации. Доминантная и вспомогательная функции по-прежнему останутся источниками ваших главных плюсов, применение третьей и четвертой функций потребует более строгого контроля, но все-таки в вашем распоряжении окажется более обширный арсенал навыков и взглядов.

Вы помните, как мы сравнили ваши функции с семейством, едущем в автомобиле? Получается, что при правильном развитии типа ваши третья и четвертая функции (дети на заднем сиденье) подрастают. Лидирующие позиции остаются, как и раньше, за доминантной и вспомогательной функциями, но третья функция — это уже взрослый молодой человек, а четвертая функция теперь напоминает подростка.

Интересно отметить, что использование всех функций открывает перед вами доступ ко всем предпочтениям, включая подходы. (Вы не забыли этот термин? Подходы — это экстраверсия, интроверсия, рациональность и иррациональность.) Если вы — интроверт, может оказаться так, что вам станут несколько ближе свойства экстравертов: установление новых контактов с людьми, расширение сферы личных интересов. Если же вы — рационал, то станете приобретать способности, более характерные для иррационалов: умение расслабиться, включаться в игру, наслаждаться жизнью, а не только управлять ею.

Поясним нашу мысль на примере. Мариан представляет тип ENFJ. В шестьдесят лет она

вошла в состав присяжных заседателей, рассматривавших дело о противозаконных действиях врача. Поскольку Мариан — доминантный этик, можно было бы ожидать от нее позиции, основанной на личных ценностях, иными словами, на сочувствии к пострадавшему. А так как вспомогательная функция Мариан — интуиция, то она могла бы уделить особое внимание роли людей, призванных в качестве свидетелей, и схеме поведения, представленной в заслушанных показаниях.

Но Мариан повела себя иначе. Поскольку ей стала ближе сенсорика, она сумела внимательнее разобраться в содержании ответов свидетелей. В совещательной комнате она вспоминает подробности и цитирует представленные на процессе свидетельства. Это может показаться странным, но ей удастся сохранить беспристрастность — благодаря ее четвертой функции, логике. Она даже предостерегает других присяжных от решений, основанных исключительно на сопереживании. Более того, хотя Мариан — экстраверт, она развила в себе способность внимательно прислушиваться ко всему, что говорят другие, и только потом брать слово (качество интровертов) и выносить окончательное решение лишь после того, как она осмыслит услышанное (качество иррационалов).

Может быть, Мариан перестала быть ENFJ и перешла в тип ISTP? Вовсе нет! Просто благодаря правильному развитию типа она теперь умеет при необходимости обращаться ко всем преференциям. И в рассмотренном нами случае для нее было естественным тщательно проанализировать все факты и прийти к беспристрастному решению. Двадцать пять лет назад сделать это было бы ей намного труднее.

Что помогает (и мешает) правильному развитию типа

В этой главе уже говорилось о том, что при воспитании детей целесообразно поощрять их доминантную и вспомогательную функции. Все мы знаем, воспитание оказало глубокое воздействие на нашу сегодняшнюю приспособленность к жизни. Но случилось ли вам задумываться над вашими жизненными обстоятельствами с точки зрения развития типа? Дети, следуя своим природным склонностям (при условии поощрения со стороны взрослых), развивают все свои функции и со временем становятся полностью дееспособными людьми. Те же дети, кому мешали проявлять их врожденные таланты, *могут* вырасти неуверенными в себе, не разбираться в своих склонностях и в своем восприятии мира; а подобная неясность может повлиять на все стороны их дальнейшей жизни, в том числе и на профессиональную ориентацию.

Чаще всего родители и педагоги ценят в детях те качества, которыми обладают сами. И напротив, их могут ввести в заблуждение и даже вызвать их неодобрение поступки, которые им непонятны в силу особенностей их собственной натуры. В такой реакции нет злого умысла, да и умысла вообще. Дело только в том, что нам проще и приятнее общаться с теми, кто похож на нас, потому что мы легче их понимаем.

Мы знаем женщину, которая в детстве отдавала много времени играм с воображаемыми друзьями. Она жила в провинции, на ферме, и (насколько мы себе уяснили) повседневные заботы фермерского хозяйства ее не увлекали. Она придумывала себе товарищей по играм, которые в ее воображении разговаривали с ней, контактировали, а порой даже вели себя не так, как ей хотелось бы. В такой ситуации некоторые родители (в особенности доминантные сенсорики) могли бы испугаться: у ребенка, мол, появились галлюцинации. К счастью, родители Ребекки только радовались тому, что их дочь сама находит для себя увлекательные безвредные занятия. Сейчас Ребекка — писательница, ее романы пользуются успехом, и она считает, что во многом обязана своими достижениями детству, наполненному воображением.

Конечно, не все истории имеют счастливый конец. Знаем мы и еще одну молодую женщину по имени Эрика. Она — ярко выраженный доминантный логик: хладнокровна, независима и ничего не делает напоказ. Как выяснилось, родители Эрики — доминантные этики. Им было трудно мириться с ее отстраненным отношением к миру, и они задавались вопросом, не виноваты ли в этом они сами. Хотя они всячески отрицали свою собственную потребность в душевном тепле, все же они невольно давали девочке понять, что желали бы видеть ее иной. Несмотря на то, что родители не старались активно менять характер Эрики, она рано начала сомневаться в себе. Ей повезло: определение типа личности сняло камень с ее души.

Если у вас есть ребенок, вам наверняка кто-нибудь когда-либо говорил, что вы ломаете своего ребенка. Признаемся честно: оба мы — этики, и при этом родители! Но мы вовсе не утверждаем, что вы что-то делаете неправильно; просто человеку легко забыть, что его дети могут быть не такими, как он, равно как и сам он может значительно отличаться от своих родителей.

Если вы столкнулись с этой проблемой, вам было бы полезно задуматься о том, как воспитывали вас. Это не означает, что вам непременно нужно определить типы ваших родителей и педагогов. Просто вспомните детство. Какие природные способности проявились у вас в раннем возрасте? Как воспринимали окружающие ваши действия? Считаете ли вы, что они вам помогали развивать вашу доминантную функцию, или же они ожидали от вас несвойственного вам поведения? Очень многие в зрелом возрасте поразительно похожи на самих себя в детстве, но кому-то приходится пережить нелегкое время, когда их истинная индивидуальность встречает неприятие окружающих или недостаток понимания с их стороны. Дети особенно трепетно относятся к ожиданиям близких и зачастую подавляют присущие им от природы предпочтения, чтобы найти одобрение с их стороны и быть принятыми.

Жизненные обстоятельства могут быть либо благоприятными, либо неблагоприятными для правильного развития типа. Помимо родителей и наставников, на нас влияют родственники, товарищи, культура, к которой мы принадлежим. Вдумайтесь: более 50% американцев составляют экстраверты-сенсорики. Интровертов-интуитов в США всего лишь около 4%. Сама культура пропитывает нас уверенностью в том, что первый тип (ориентированность на действие, коммуникабельность, деловитость) предпочтительнее второго (вдумчивость, углубленность в себя, сложность мышления, творческие процессы).

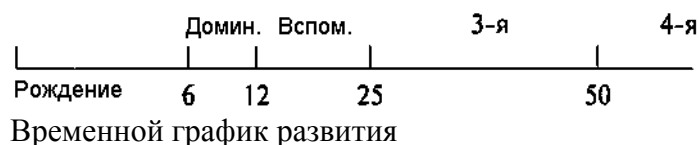
Требования со стороны других быть не тем, кем человек рожден, могут стать причиной заблуждений, сохраняющихся всю жизнь. Если вам приходится соответствовать некоему групповому сознанию, штампы которого на самом деле чужды вам (на вас могут влиять семья, школа, соседи, коллеги), то существует опасность, что вы откажетесь от своей истинной природы и не будете получать удовольствия от отведенной вам роли. Если вы двадцать лет своей жизни отдадите нелюбимой работе, вы не только не получите удовлетворения от нее, но и — что еще хуже — исказятся ваши представления о собственной компетентности.

Если до сих пор ничто не помогало вам «быть самим собой», не падайте духом. Мы увидели, что знание типа может привести человека к продуктивной, полной энергии жизни, в которой он будет основываться на постижении своей истинной природы.

В какой фазе развития типа вы находитесь?

Существуют два способа выяснить, как протекает ваше развитие типа. Прежде чем приступить к одному из них, вам следует обратиться к вашей иерархии функций, которую вы уже видели в соответствующей таблице. Предлагаем вам выписать ее и для удобства положить рядом с собой. Это поможет вам применить общую информацию о развитии типа к вашему индивидуальному типу личности.

Чтобы получить ориентировочное представление о текущей стадии вашего развития типа, отметьте свой возраст на размещенной ниже линейке. Если ваш случай достаточно типичен, то вы, по-видимому, в данное время развиваете у себя ту функцию, что обозначена над засечкой, соответствующей вашему возрасту. Напоминаем: это лишь ориентировочная оценка. Развитие каждого человека происходит по индивидуальному графику.



Временной график развития

Временной график развития типа может быть полезным только в общем плане. Никому не дано проснуться в день двадцатипятилетия и заявить: «Ага, пора начинать развитие третьей функции!» Разные люди на разных этапах жизни уделяют внимание то одним, то другим сторонам своей личности. Даже представители одного типа личности одного возраста не совпадают полностью. Возрастные вехи указаны на графике лишь приблизительно.

Другой путь проверки вашей стадии развития типа — определение круга ваших интересов и системы воззрений. Определяя их, не замыкайтесь на работе, поскольку именно «свободное время» мы чаще отдаем тому, к чему нас тянет, и бываем такими, какими хотим быть.

Прочитайте приводимые ниже описания развития сенсорики, интуиции, логики и этики. Тогда вы увидите, какое из описаний больше всего соответствует вашей личности. Можете определить, какая из функций развивается у вас на настоящем этапе вашей жизни? Может быть, вам будет легче дать ответ на этот вопрос, если вы составите список ваших интересов последнего времени или спросите хорошо знающего вас человека, что характерное для вас он замечал в последнее время.

Установив, какая из функций развивается у вас в настоящее время, обратитесь к иерархии функций. При желании сравните полученный результат с данными временного графика развития типа.

Признаки развития типа

Развитие сенсорики

В целом, люди, развивающие в себе сенсорику, начинают фокусировать большее внимание на текущем моменте, день за днем отслеживать происходящее.

Вот что может обнаружиться среди новых подходов к жизни:

— Большее внимание к зрительным и звуковым образам, вкусовым, обонятельным и осязательным ощущениям

— Новое понимание природы

— Возросший интерес к деталям и фактам, повысившаяся точность и аккуратность

— Более реалистичный взгляд на вещи, более внимательное отношение к срокам реализации проектов и к необходимым для их осуществления обстоятельствам

В числе новых интересов могут оказаться следующие:

— Кулинария

— Строительство

— Искусства и ремесла

— Пристрастие к музыке

— Физкультура

— Туризм

— Садоводство

— Чтение нехудожественной литературы

— Внимание к подробностям

— Возросшее внимание к цифровым данным

Развитие интуиции

В целом, люди, развивающие в себе интуицию, делаются более открытыми к переменам и к видению вещей в новом свете.

Вот что может обнаружиться среди новых подходов к жизни:

— Повышение интереса к подтекстам и к значениям символов

— Появление или углубление интереса к духовным вопросам и к вопросам, относящимся к смыслу жизни

— Большее доверие к работе воображения

— Размышления о взаимосвязях людей и вещей, интерес к всеобщей картине мира

В числе новых интересов могут оказаться следующие:

— Искусство, дизайн

— Религия

— Исследования, научные изыскания, продолжение образования, приобретение научных степеней

— Решение задач, мозговой штурм

— Изобретательство

- Литературное творчество
- Чтение художественной литературы
- Путешествия с целью приобретения знаний о других культурах
- Выстраивание долгосрочных планов

Развитие логики

Люди, развивающие в себе логику, в целом становятся в большей степени способны к объективности при обработке информации.

Вот что может обнаружиться среди новых подходов к жизни:

- Большое стремление к справедливости и равенству
- Новый взгляд на причинно-следственные связи и логические последствия поступков
- Более критические оценки людей и ситуаций
- Возросший интерес к эффективности и компетентности

В числе новых интересов могут оказаться следующие:

- Права других людей
- Переговоры, функции третейского судьи
- Игры, требующие стратегического мышления (преферанс, шахматы и т. п.)
- Дискуссии
- Разборчивость при выборе приобретаемых товаров
- Политика
- Повышение персональных стандартов
- Знание стандартов других
- Стремление проявлять последовательность

Развитие этики

В целом, люди, развивающие в себе этику, становятся внимательнее к тому, как их поступки влияют на окружающих. Часто их приоритеты приобретают более личностный характер.

Вот что может обнаружиться среди новых подходов к жизни:

— Возросшее значение эмоциональной поддержки окружающих, внимание к нуждам других людей

— Более бережное отношение к дружбе, готовность поделиться с другими тем, что пережито и прочувствовано

- Большой интерес к общению, умение слушать других
- Умение оценивать чужие заслуги

В числе новых интересов могут оказаться следующие:

- Деятельность на добровольной основе
- Наставничество
- Восстановление отношений со старыми знакомыми
- Организация или посещение каких-либо мероприятий, собраний
- Эмоциональная помощь
- Откровенные, вдумчивые беседы
- Литературное творчество
- Ведение дневника
- Выражение признательности окружающим

Предположим, к примеру, что вы относитесь к типу INFJ. Вам пятьдесят два года. Ваша иерархия функций такова:

- № 1. интуиция (доминантная)
- № 2. этика (вспомогательная)
- № 3. логика (третья)
- № 4. сенсорика (четвертая)

Вы всегда отлично умели видеть подтексты и скрытые смыслы (интуиция), позднее научились использовать эти сведения при принятии взвешенных решений на основе ваших

личных ценностей и понимании позиций других людей (этика). С годами вы научились предвидеть логические последствия своих решений (логика). А недавно вы пристрастились к изучению кулинарных книг и записались на курсы поварского искусства. Кроме того, вы теперь находите пустяковые несоответствия, которых раньше не замечали, в получаемых счетах. Возможно, это признаки развития сенсорики.

Сенсорика — ваша четвертая функция. Вероятно, после пятидесяти у вас началось развитие четвертой функции — в соответствии с временным графиком развития типа.

Все еще сомневаетесь?

Если вы приступили к чтению данной главы, уже имея ясное представление о своем типе личности, и серьезно подошли к предложенным способам проверки, то весьма вероятно, что в своем развитии типа вы движетесь «в правильном направлении». Должно быть, вы ощущаете этапы, уже пройденные вами на жизненном пути, равно как и понимаете причины происшедших перемен. Если же вам сложно четко определить, какая из функций развивается у вас в настоящее время, не отчаивайтесь.

Если вы не уверены, к какому типу личности относитесь, попробуйте выстроить иерархию функций для того типа (или типов), который может быть вашим. (Для этого вам потребуется таблица иерархии функций). И тогда вы получите ясное представление как о своем типе, так и о стадии развития, на которой вы сейчас находитесь.

Возможно, впрочем, что вы верно определили свой тип личности, но ваше развитие проходит особенным образом, и временной график развития не имеет к вам ни малейшего отношения. И это тоже нормально! И все же не забывайте про эту главу только из-за того, что у вас — индивидуальный график развития. Ведь даже сама идея о развитии типа будет для вас полезна. Вам стоит лишь провести небольшое самостоятельное исследование, и тогда вы поймете, на какой стадии находитесь и куда движетесь.

Развитие типа и поиски решений

Сейчас вы убедитесь, что чем лучше развиты ваши функции — сенсорика, интуиция, логика и этика, — тем эффективнее будут ваши решения. Эту способность нельзя недооценивать, в особенности тогда, когда речь заходит о серьезных решениях, которые должны оказать влияние на значительную часть вашей жизни. Например, на выбор сферы деятельности. Но, к счастью, вы в состоянии развить в себе свои функции.

Оказавшись перед необходимостью решать, используйте *обе* функции, отвечающие за сбор информации (сенсорику и интуицию), а также *обе* функции, отвечающие за принятие решений (логику и этику). Не нужно механически начинать с доминантной функции (какой бы она ни была). Вам легче использовать доминантную и вспомогательную функции, но сделайте над собой усилие, чтобы привести в действие также третью и четвертую функции. Каждая из функций вносит значительный и нужный вклад в процесс решения проблем, и игнорирование любой функции может привести к серьезным изъянам в итоге.

Наилучший подход к решению проблем выглядит следующим образом:



Модель решения проблем (*Решать — и действовать!*)

Помните: даже если вы приложили сознательные усилия при подключении всех функций, возможно, в «реальной жизни» вы не будете использовать их именно в таком порядке. Важно *прибегать* к ним, пусть даже не задействуя их в соответствии с указанной схемой. [Мысль, высказанная в книге: Гордон Лоренс «Типы людей и полосы тигров» (*People Types and Tiger Stripes*, by Gordon Lawrence).]

Все мы ежедневно принимаем тысячу решений, поэтому для принятия верных решений нам необходимо иметь полноценные возможности. В случае, когда вам предстоит принять особенно важное решение, вам стоило бы посоветоваться с человеком, которого вы уважаете, и который *обладает иными сильными сторонами, нежели вы сами*. Скажем, если вы — логик, спросите этика, как смотрит на проблему он. Может статься, вы даже удивитесь его взгляду на ситуацию. Прибегая время от времени к такой помощи, вы получите импульс для развития ваших слабых функций, что подведет вас к более продуктивным решениям. Усиление умственных функций сродни тренировке мускулов: они становятся тем сильнее, чем больше и регулярнее вы их упражняете.

Развитие типа и деловой успех

На каком бы этапе карьеры вы ни находились, начинаете вы свой профессиональный путь или ищете новые направления, помните, что развитие типа — естественный процесс, понимание которого может принести вам немалые дивиденды. Если вы изберете занятие, соответствующее вашему естественному развитию типа, работа принесет вам удовлетворение на многих уровнях, поскольку откроет перед вами возможности для профессионального роста и радости. А тогда вы добьетесь повышения вашей деловой компетенции и, в конечном счете, большего успеха.

Прежде всего очень важно избрать работу, которая отвечала бы вашим доминантной и вспомогательной функциям. Они с возрастом не меняются. Однако в какой-то момент вы можете предположить, что и третья функция обрела для вас большее значение. Рано или поздно (лучше рано, чем поздно!) вы захотите проявить ее и применить в своей работе. Может статься, что четвертая функция не сыграет существенной роли в вашем профессиональном развитии, разве что вы станете избегать ситуаций, которые потребовали бы ее применения в течение долгого времени.

На протяжении всей вашей трудовой деятельности вы будете сталкиваться с необходимостью обновлять и совершенствовать свое профессиональное мастерство. Это не означает, что вам придется пройти через драматические перемены (хотя для некоторых типов личности подобное развитие событий отнюдь не исключено). Будьте готовы к тому, что вы утратите интерес к каким-то ранее приобретенным навыкам, так как вас станут притягивать

новые области, подходы, приемы. Все это — часть правильного развития типа. Чем сильнее становится ваша третья функция, тем больше перспективных путей открывается перед вами. Позднее вам, возможно, придется отдать свои силы работе, которая показалась бы вам не подходящей десятью или двадцатью годами ранее.

Морин — характерное олицетворение типа ISTJ. Она — доминантный сенсорик, ее вспомогательная функция — логика, третья — этика, четвертая — интуиция. Вскоре после окончания колледжа она занялась исследовательской работой в области медицины. Освоив множество приемов, применяемых в лаборатории, она полюбила свою работу и преуспела в ней. Морин всегда была аккуратной, наблюдательной, ее отчеты были неизменно подробны и точны. Она предпочитает вначале проверить полученные данные и записать их в тетрадку, а затем вновь вернуться к ним. Морин мечтала, что когда-нибудь ее исследования вызовут революцию в медицине. Но ценнее всего для нее были постепенные продвижения в ходе различных экспериментов. Она была упорным, спокойным, надежным сотрудником. И долгие годы она была вполне довольна своей работой.

Неожиданно начальник Морин подал в отставку, и ей было предложено занять его место. Она должна была возглавить группу лаборантов, отвечать за качество их работы, помогать в трудных случаях, а при необходимости — обучать новых сотрудников. Морин колебалась, принимать ли предложение. Кто-то из ее знакомых порекомендовал ей обратиться за советом к нам.

Мы не сомневались в том, что Морин хорошо справится с новой работой. Путем тестов и бесед мы помогли ей убедиться в том, что данный период ее жизни она развивает этику, свою третью функцию, и новый круг обязанностей всецело соответствует развитию ее индивидуальности. Мы настойчиво советовали ей принять предложение.

Морин приняла предложение, и из нее получился прекрасный руководитель. Она сумела объединить вокруг себя сотрудников и создать командный стиль работы. Она продолжала также и исследовательскую деятельность, основное внимание уделяя проблемам лечения рака.

В течение последующих лет Морин стала больше интересоваться тем, какое влияние на людей оказывают ее исследования. Она наладила связи с врачами, больницами и организациями, которые были готовы финансировать поиски методов лечения рака. Сейчас, на новой стадии своей карьеры, Морин активно применяет интуицию. Она много путешествует по всему миру, изучает новые методики, знакомится с новейшими достижениями и открытиями. Будучи уже признанным экспертом в своей области, она также часто выступает с лекциями (в более молодом возрасте это занятие совершенно не привлекало ее) и ухитряется находить время для встреч с пациентами, для которых ее работа так много значит.

Сейчас было бы сложно провести грань между личной жизнью Морин и ее профессиональной деятельностью, равно как и отделить ее личный рост от профессионального. Избрав путь, открывший для нее множество возможностей использовать заложенные в ней от природы интересы, она стала не просто профессионалом высокого класса, но и выдающейся личностью.

«Формула» в кратком изложении

Итак, теперь вы знакомы с «формулой» делового успеха во всей ее целостности! Перечислим, — чтобы вам было легче ориентироваться в книге, — четыре момента, которые вам нужно осознавать при выборе профессиональной стези, чтобы вы могли разобраться, какая карьера придется вам по душе.

1. Врожденный темперамент (глава 4)
2. Иерархия функций (глава 5)
3. Экстравертирование и интровертирование функций (глава 6)
4. Стадии развития типа (глава 7)

В третьей части вы познакомитесь с людьми, относящимися к тому же типу, что и вы, и во многом похожими на вас. Прочитав истории становления их личностей, вы узнаете, как им удалось найти работу, которая соответствует их темпераменту, предоставляет поле для действия их доминантной и вспомогательной функций, позволяет им использовать их сильные стороны максимально эффективным образом и находится в гармонии с ходом развития типа.

Прочитав эту книгу, вы будете способны сделать то же!

Часть III. Приступаем к работе

Кто преуспел в карьере

Говорят — лучшие всего учиться на собственных ошибках. Но можно учиться, изучая ошибки и достижения других людей, в особенности тех, кто во многом похож на нас. В третьей части нашей книги мы приводим индивидуальный опыт людей разных профессий, достигших разных материальных высот и разного положения в обществе. Объединяет их одно: удовлетворение, обретенное на пути профессионального становления. У кого-то этот путь занял много лет, состоя в испытании большого числа специальностей; кому-то удалось тщательно спланировать для себя прямой курс и держаться его в течение жизни.

В шестнадцати главах, посвященных разным типам, мы познакомим вас с людьми, которые получают настоящее удовольствие от работы. То есть — они нашли нужное соответствие между типом личности и профессиональной карьерой. В этих очерках мы представим вам анализ, в ходе которого покажем, как эти люди сумели использовать в работе свои природные сильные стороны и обрести удовлетворение. Читая приводимые ниже очерки, замечайте, в чем вы сходны с описанными людьми. Это поможет вам определить ваш индивидуальный маршрут, осознать, что именно вам потребуется для наибольшего удовлетворения.

При чтении историй этих людей вы обнаружите раздел «Личные пути», в котором найдете важнейшие данные, которые помогут вам отыскать профессиональный путь, подходящий именно для представителей вашего типа.

Определив потенциально перспективный для вас карьерный путь, вы наверняка захотите провести плодотворную операцию по поиску работы. Люди, принадлежащие к разным типам, по-разному проходят через этот процесс. Мы предложим вам конкретные, применимые в процессе поиска работы способы использования ваших плюсов и избежания проявлений ваших слабостей.

Закончив чтение главы, посвященной вашему типу, вы будете готовы определить и оценить один (а может быть, и несколько) вариант профессиональной карьеры, который принесет вам истинное удовлетворение, то есть работу, которая позволит вам делать то, для чего вы рождены!

Глава 8. ENFJ

«Специалисты в области пиар»

Очерк 1: Рейчел

«Меня приводит в ужас мысль об обилии радостей и огорчений, которые может испытать человеческий дух»

Можно смело сказать, что Рейчел всегда хотела избрать карьеру советника. Однако ее родители не поощряли ее намерений. В начале пятидесятых годов отец отказался отправить Рейчел в колледж просто потому, что она была девочкой. Но, когда она была в восьмом классе, учительница сказала ей: «Это твоя жизнь. Если ты по-настоящему хочешь учиться в колледже, ты туда поступишь». Рейчел по сей день с теплотой вспоминает о своем педагоге; в 1947 году такой тип женщины был редкостью. Рейчел окончила колледж, и в этом ей помогли ее упорство и независимость характера. Она стала психотерапевтом, и вот уже двенадцать лет занимается частной практикой в центре гештальтпсихологии. [Гештальтпсихология — одна из основных школ европейской (преимущественно немецкой) психологии первой половины XX в. В качестве основы сложных психологических явлений выдвинула принцип целостности и интенциональности сознания. — Прим. перев.]

Больше всего в работе Рейчел привлекает общение с пациентами, и она проводит с ними по семь-восемь часов ежедневно. «Я для них — друг и проводник по жизни. Я помогаю им разобраться в процессах, которые происходят у них в сознании, показываю, как воздействует образ их жизни на содержание проблем, с которыми они сталкиваются. В какой-то степени я

лечу больного ребенка, который живет в каждом из нас». Рейчел работает четыре дня в неделю и в день принимает шесть или семь человек. Она работает с мужчинами и женщинами, с семейными парами, с подростками, детьми, одним словом, «со всем созвездием разнообразных семей». «Я считаю, что наиважнейшие качества психотерапевта — быть слегка приземленным и жить в реальности. Это значит: быть относительно здоровой личностью, обладать цельным характером и не использовать естественно возникающий контакт с пациентом в своих интересах. Нам необходимо хорошо осознавать, что в каждом из нас живет больной ребенок. Всем нам нужно общение с этим ребенком и понимание того, что нашу жизнь определяют боль и гнев, которые мы носим в себе».

Сугубо деловая сторона занимает в работе Рейчел немного места. Ей практически не приходится возиться с документацией, так как в центре есть юристы и бухгалтеры. Лишь изредка Рейчел приходится составлять для пациента отчет, и еще реже она готовит документы, необходимые для госпитализации. Поэтому львиная доля ее времени посвящена тому, что так ей нравится. «Я также люблю делиться психологическими идеями, знакоблю с ними пациентов, чтобы они могли применять их в жизни. Поэтому я использую библиотерапию, то есть рекомендую людям полезную и познавательную литературу». Особое вдохновение Рейчел испытывает тогда, когда ей случается иметь дело с нестандартными случаями. «Они будоражат мой интерес к душе человека. Меня всегда поражала жизнестойкость человека. Поэтому, чем более экзотический случай передо мной, тем мой ум и воображение активнее включаются в работу, и я начинаю разгадывать загадку моего пациента и пытаюсь понять, что привело его в ситуацию, в которой он оказался».

Меньше всего Рейчел нравится работать с психопатами. «Они для меня — наказание, потому что они обезоруживающе очаровательны, но совершенно бессовестны. А сильнее всего выматывает работа с теми, кто пострадал серьезно. Они склонны во всем обвинять терапевта и отказываются признавать ответственность за свои действия. Они выворачивают наизнанку истинное положение вещей и направляют на меня всю силу своего гнева. Такие люди — неудачники в полном смысле слова. Дело не в том, что я не умею сдерживать их гнев, противостоять обвинениям; просто у меня плохо получается отстраняться от таких людей. Я слишком стараюсь им помочь и слишком близко к сердцу принимаю их проблемы. А это не приносит плодов, потому что такие люди не в состоянии воспользоваться советами, они ничего не впитывают».

Труднее всего Рейчел устанавливать себе рамки. «Поскольку для меня чрезвычайно характерно сочувствие, мне пришлось научиться сдерживать себя. И все же мне не всегда удается совладать с собой. Я часто чувствую, что несу на плечах чрезмерный груз, знаю, что мне нужно отключиться после того, как я столько времени провела, разделяя чужие переживания». Рейчел часто берет отпуск, и в неделю у нее, как правило, три выходных дня. Для нее это не роскошь, а необходимость.

Важное значение для Рейчел также имеет распорядок ее рабочего дня. Она не допускает посторонних в свой кабинет, обедает всегда в одиночестве и сводит к минимуму контакты за чашкой кофе. То же и в частной жизни: ее общение с друзьями ограничено, поскольку мужа и детей ей вполне «достаточно».

Трудовая жизнь Рейчел начиналась необычным образом. Когда она заканчивала школу, к мальчикам из ее класса обратился человек из ФБР, набиравший молодых сотрудников. Рейчел заинтересовалась этой работой и ради нее освоила машинопись. Постепенно она продвинулась дальше. Затем она познакомилась со своим будущим мужем и продолжала работать в ФБР, пока он учился в колледже. Выйдя замуж и родив четверых сыновей, Рейчел посещала колледж и в итоге получила диплом журналиста. Параллельно она работала в благотворительных организациях и много внимания уделяла проблемам молодежи в своем церковном приходе. Когда старшему сыну Рейчел исполнилось двенадцать, ее муж внезапно тяжело заболел. Ухаживая за мужем, Рейчел окончила университетский курс. Получив после смерти мужа страховку, Рейчел вложила деньги в учебу в аспирантуре, после чего устроилась работать школьным психологом. «Мне нравилось работать с детьми, но меня отталкивала школьная система. Я всегда была независимой и мало считалась с начальством». В итоге она покинула школу, преподавала в разных колледжах в качестве ассистента, вела множество курсов психологии и в конце концов получила степень доктора.

Это был трудный период: работа, учеба, четверо сыновей и смерть мужа.

Через научного руководителя своей докторской диссертации Рейчел получила предложение стать исполнительным директором программы властей штата, направленной на подростков, находившихся в заключении. «Два года я руководила шестнадцатью тюремными воспитателями. Это было ужасно. Но эта работа в этом Центре придала мне веру в себя и в свой профессионализм. И тогда я сделала следующий шаг: включилась в программу консультаций по вопросам брака и семьи, которую проводили партнеры нашего Центра. Именно тогда я поняла, что наконец нашла себе место по душе. Я по-настоящему уважала своих коллег и приняла их подходы. Вскоре я занялась частной практикой. Моим первым пациентом была нимфоманка. [Нимфомания — болезненное повышение полового влечения у женщины, вызванное эндокринным, нервным или психическим расстройством. — Прим. перев.] Вот это было интересно! Работа показалась мне замечательной в первый же день».

Рейчел считает своими главными сильными сторонами цельность личности и «жажду справедливости». Ее сочувствие, заботливость, неподдельная симпатия к людям позволяют ей «проникать в чужую жизнь и понимать, почему человек действует именно так, а не иначе». Рейчел обладает сильной духовной верой, которая не связана с какой-либо определенной религией или организацией. Оглядываясь на свою жизнь и профессиональный путь, Рейчел более всего гордится тем, что ей и ее четверым детям удалось выстоять в те тяжелые годы, что последовали за смертью ее мужа. «Нам удалось преодолеть все трудности и сохранить общность друг с другом. Мой первый муж по-настоящему поддержал меня и заставил пообещать, что я буду идти дальше и стану психотерапевтом. Я боролась за знания, и мои дети боролись, и сейчас я очень горжусь этим своим жизненным опытом».

Рейчел предполагает и дальше заниматься частной практикой, а также написать книгу для родителей. «Я равнодушна к судьбам детей в нашем мире, и это побуждает меня взяться за книгу. В этом я тоже вижу следствие моего жизненного выбора. Я выбрала тему своей жизни и надеюсь, что моя книга станет вкладом в ее разработку. Сейчас я гораздо счастливее, чем была десять лет назад. Мой второй брак стал для меня чудесным подарком. Быть дважды любимой в одной жизни — это истинная удача».

Рейчел также считает, что она стала более свободна, нежели была когда-либо прежде. Она меньше ограничена условностями и говорит, что она стала хозяйкой своей судьбы и не позволяет обстоятельствам влиять на ее личность. Она считает, что достичь этого состояния ей помогло ее эмоциональное здоровье и ощущение цельности своей натуры в детстве и в зрелом возрасте.

«Я думаю, стремление к высшему образованию определило мою жизнь в большей степени, чем что-либо другое. Я верила в себя и не желала отказываться от своей мечты. Мне повезло: у меня есть работа, отвечающая моим интересам, способности, и мое стремление быть там, где ко мне относятся с уважением, где я независима, вполне вознаграждено. В этом для меня и заключается деловой успех!»

Почему работа Рейчел удовлетворяет ее

Интуиты-этики становятся психотерапевтами чаще, чем представители прочих темпераментов. Понимание людей, содействие им в их развитии, росте, в том, чтобы они становились счастливее — вот сила, которая движет многими интуитами-этиками. Другой положительный аспект для Рейчел — разнообразие в работе. Каждый ее пациент неповторим, отличен от других, у каждого индивидуальные проблемы, и к решению каждой из них требуется особый подход. То, что Рейчел всегда хотела получить именно эту специальность, еще раз свидетельствует: общение с людьми и помощь им — врожденные характеристики интуитов-этиков. Работа Рейчел дает ей возможность экстравертировать этику (доминантную функцию) самым эффективным образом. Она устанавливает со своими пациентами близкие, доброжелательные отношения, извлекает на свет и анализирует их самые глубинные чувства. Она также с легкостью делится своими чувствами и мнениями. Ее профессиональная жизнь подчинена ее собственным ценностям, отличается цельностью и наполнена сочувствием к людям. Одна из причин того, что Рейчел смогла стать высококлассным психотерапевтом, заключается в том, что она *верит* в процесс и ею движет желание помогать людям становиться счастливее.

При помощи интровертируемой интуиции (вспомогательная функция) Рейчел составляет

образ пациента и видит, как его прошлое отразилось на его сегодняшнем душевном здоровье. У нее от рождения есть дар видеть связи между событиями и выстраивать систему поведения человека. Тем самым она помогает клиентам лучше понимать себя и других. Ее интуиция позволяет ей достигать разнообразия в подходах, оценивать преимущества разных методик лечения и применять наиболее эффективную из них в каждом конкретном случае.

Рейчел вспоминает, что ближе к сорока годам у нее появились интересы, потребовавшие использования сенсорики (третьей функции). Приблизительно в это время она стала уделять больше внимания собственному здоровью и физическим упражнениям; это произошло за несколько лет до того, когда повышенное внимание к вопросам здоровья и поддержания физической формы приобрело характер общенационального явления. Через несколько лет у Рейчел появился живейший интерес к садоводству, а также к таким аспектам дизайна интерьеров, как цвет, пространство, ткани. Все это требует активного использования органов чувств. Она понимает, что в работе от нее требуется не просто принимать общую философию, а и концентрировать внимание на *особенностях* различных психологических теорий.

Очерк 2: Митч

«Помогать людям раскрывать свой потенциал в самой полной мере»

Однажды Митч обедал в ресторанчике, и к нему подошла женщина, которую он когда-то консультировал по поводу выбора профессии. Она сказала ему: «Вы перевернули всю мою жизнь!» Вспоминая тот случай и свои ощущения, вызванные выслушанным признанием, Митч говорит, что получил тогда одну из самых ценных для него наград. Помощь людям была мотивацией и лейтмотивом всей его профессиональной карьеры. В тридцать пять лет Митч стал менеджером отдела кадров в крупной страховой компании. Больше всего в работе его привлекают ежедневно открывающиеся перед ним возможности помогать людям в их карьерном росте, в повышении их компетентности и в развитии лидерских качеств.

Сфера деятельности Митча включает три основных аспекта: подбор сотрудников, поддержка уволенных при сокращениях и осуществление программ повышения квалификации, обычно в форме симпозиумов и семинаров. В связи с переменами в экономике число принимаемых на работу и увольняемых сотрудников в тот или иной период варьируется. Но Митч доволен всеми сторонами своей работы, особенно тогда, когда требуется организовать и проводить «квалификационные программы». Он работает независимо, без подчиненных, однако в составе оперативной команды.

В своей ипостаси нанимателя Митч разрабатывает стратегии, которые позволяли бы находить подходящих людей на подходящие позиции. Он сотрудничает с «охотниками за головами» из ряда агентств, а также проводит поиски самостоятельно. Он знакомится с соискателями, оценивает их, после чего высказывает свои рекомендации руководству подразделения, в котором новому сотруднику предстоит работать.

Другая сторона кадрового круговорота — работа с сотрудниками, потерявшими работу. Митч помогает им выразить ощущения, вызванные потерей, и готовит их к выходу на рынок рабочей силы, к поиску новых возможностей. «Я уделяю этим людям время, узнаю их и даю советы относительно того, какие пути были бы лично для них наиболее подходящими». Он любит оставаться рядом со своими клиентами, следить за их судьбой до того момента, пока они не найдут новое место в другой компании. «Лучшая сторона моей работы, в которой я черпаю энергию, — это консультации, направленные на то, чтобы люди добились успеха. Мне нравится заниматься с руководителями тренингом, который должен им помочь более эффективно работать со своими сотрудниками. Я получаю немалый заряд на семинарах, которые провожу. Я люблю приходить к самым различным аудиториям и снабжать людей полезной для них информацией. Эта деятельность придает мне силы».

Наименее интересны Митчу его рутинные обязанности: составление месячных отчетов, подготовка документации, требуемой при приеме на работу. Он освоил компьютерную программу, обрабатывающую таблицы. Процесс изучения программы нравился ему, однако ее использование не приносит Митчу удовольствия.

Также Митча утомляет избыточная информация, получаемая им от кадровых агентств. «Когда я считаю, что данные ненадежны, у меня опускаются руки. Но тяжелее всего для меня те моменты, когда у меня возникает конфликт с деловым партнером. И хуже всего, когда наши

разногласия касаются решений, которые затрагивают вопрос ценностей. Я стремлюсь к таким переменам, которые способствовали бы улучшению качества жизни людей, а встречаются партнеры, принимающие чисто практические, приземленные решения. Такие люди кажутся мне чрезмерно жесткими. Они не видят того, что вижу я: значения наших решений для клиента». Когда конфликтная ситуация возникает у кого-то другого, Митч с удовольствием содействует в решении проблемы. Конфликты же, задевающие Митча персонально, даются ему намного тяжелее.

Митч пришел в мир бизнеса, чтобы выполнить свою личную профессиональную программу. Впрочем, трудовой путь он начинал в качестве менеджера студии керамики. Там он работал в годы учебы в колледже, а после его окончания занял место управляющего, пока владелец мастерской восстанавливался после серьезной автомобильной аварии. Годом позже Митч вернулся в колледж с целью получить степень магистра в области профессионального ориентирования. Во время обучения он принимал участие в работе университетского отдела кадров, что помогло ему войти в мир консультирования. Закончив учебу, он занял должность советника по персоналу в другом университете. В течение двух лет Митч продвинулся до позиции директора отдела кадров. «Там я объяснял людям, как составлять резюме, чтобы найти работу в большом мире, сам же я не имел опыта работы в бизнесе, поэтому я перешел на работу в отдел персонала крупной страховой компании. Первоначально я намеревался за пару лет набраться опыта и вернуться в университетскую жизнь большим экспертом, но вдруг почувствовал себя на своем месте и задержался в компании на целых семь лет!» За время работы Митч вырос до поста менеджера по персоналу, а затем приобрел большую независимость в той должности, которую занимает поныне. Он так определяет дальнейшие ступени своего карьерного роста: в течение двух лет — ассистент вице-президента, не позже чем через пять лет — вице-президент.

С самого начала своего пути Митч знал, что ему нужна работа, на которой он мог бы помогать людям. Он задумывался о карьере психиатра или юриста, «поскольку я смотрел на эти профессии как на один из способов помогать. Но в процессе учебы я увидел, что таких профессий гораздо больше. Я даже подумывал стать артистом эстрады, так как у меня есть чувство юмора, и мне нравится смешить людей. Это и сейчас доставляет мне удовольствие, и юмор занимает значительное место в моей жизни и в работе, помогая мне не воспринимать вещи чересчур серьезно».

Но одним из своих самых важных дарований Митч считает умение общаться. «К любому плану я отношусь так: каким образом достичь того, что мне нужно, и при этом помочь другому? Мне свойственно сопереживать, и у меня есть способность и желание слушать, когда человек рассказывает мне, в чем он нуждается». Кроме того, Митч доволен своим умением излагать мысли, и окружающие нередко хвалят его литературное и ораторское мастерство, ведь даже самый сухой или сугубо технический предмет Митч может сделать интересным и понятным. «Я горд тем, как мне удалось в неформальной манере применить некоторые приемы в ходе учебных курсов, которые я организовал несколько лет назад. В свободное время я встречался с небольшой группой слушателей, которым помогал развивать лидерские качества и пробовать себя в тех областях, где они могли бы обрести дополнительный успех».

Не менее важное место в жизни Митча занимают отношения с женой. «Меня радует, что теперь наши отношения не сводятся только к романтической любви, но включают глубокую дружбу. Я доволен, что способствовал установлению мира в семье, члены которой несколько лет испытывали отчужденность. Мне нравится, когда люди могут рассчитывать на меня». В свободное время Митч увлекается спортом — поднимает тяжести, бегаёт трусцой, занимается каратэ; все это — новые для него интересы.

Перемены в себе Митч обнаруживает преимущественно в профессиональной жизни. «Я более реалистичен в мире моей работы, лучше оцениваю свои сильные и слабые стороны. Я стал более амбициозным и сейчас уже понимаю, что деньги действительно *имеют значение*. К тому же у меня расширился кругозор, я стал видеть больше способов помогать людям. И одновременно я стал более толстокожим, чем был десять лет назад, потому что научился воспринимать критику целиком и уже не занимаю неизменно оборонительную позицию. Я даже научился проявлять жесткость, когда это необходимо. Раньше уволить кого-то было для меня невыносимо. Я и сейчас сочувствую человеку и сообщаю ему плохие новости деликатно, но могу взять на себя и более трудную задачу».

Митч ценит в себе высокую трудоспособность, продуктивность и ориентированность на результат. «Я работаю с усердием, потому что так и нужно. Мои работодатели всегда знают, что вложенные в меня деньги потрачены не напрасно!» Но подлинным ключом к успеху Митча является его умение выстраивать и поддерживать отношения. «Надеюсь, что меня запомнят как человека, который охотно делал шаги навстречу другому и помогал окружающим реализовать их потенциал».

Почему работа Митча удовлетворяет его

Дело Митча — помогать людям и максимально использовать их потенциальные возможности. И работая советником по кадрам в колледже, и будучи менеджером по персоналу в крупной корпорации, он осуществлял свою природную тягу: помогать людям, открывая им то, на что они способны, выбирая, какой путь был бы для них оптимальным, и развивая в них качества, необходимые им для наивысшего успеха. Как и большинству интуитов-этиков, искренняя симпатия к людям и удовольствие, получаемое от общения, дают Митчу отменные способности к коммуникации.

Митч, прирожденный советчик, экстравертирует этику (доминантную функцию), строя отношения с клиентами и коллегами. Поддерживая людей, которые потеряли работу, он сопереживает им, помогает осознать и выразить им свои чувства. Если же он обучает сотрудников, повышая их квалификацию, или проводит семинары, то с удовольствием делится полезной информацией и взамен получает положительную энергию, которая часто сопровождает его выступления. Кроме того, Митч — миротворец. Он сводит людей, а они получают взаимную выгоду от контактов, в чем сам он видит для себя награду.

Поскольку значительную часть времени Митч отдает собеседованиям и подыскиванию для людей подходящей работы, ему приходится использовать интровертируемую им интуицию (вспомогательную функцию). Она же помогает ему понять чужие движущие мотивы. Он проявляет свои творческие способности разными способами; один из примеров — разработанная им программа учебных курсов. Также Митч использует интуицию, обрабатывая сухую или сугубо техническую информацию, и придумывает способы сделать ее доступной и интересной.

В последнее время Митч стал чаще использовать сенсорику (третью функцию). У него она проявляется в увлечении спортом — каратэ, беге, поднятии тяжестей. В итоге он приобрел более реалистичный взгляд на мир своей деятельности, на ее материальные результаты, на свои сильные и слабые стороны. Использование органов чувств привело к повышению его заинтересованности в приобретении и в стремлении зарабатывать больше. Есть также признаки того, что у Митча начала развиваться и логика (четвертая функция). Он сделался более «толстокожим», легче принимает критику и научился проявлять в отношениях с сотрудниками жесткость, хотя делать это даже в необходимых случаях ему не нравится по-прежнему.

Очерк 3: Лора

«Мне нравится постоянно узнавать что-то новое и делиться информацией»

Работа Лоры могла бы стать воплощением мечты многих людей. Она работает репортером в крупной телевизионной компании, в программе новостей. Она ищет сюжеты, пишет тексты и передает в эфир свои репортажи, адресованные широкой аудитории, трижды в день. Она любит свою работу и чувствует себя перед камерой как дома. «Я бываю собой, когда сообщаю зрителям свежие новости. Но, безусловно, эта работа требует определенных навыков и желания постоянно расти». Очень просто — и очень трудно.

Рабочий день Лоры долог. Ее утро начинается с просматривания газет и сообщений телеграфных агентств, что позволяет ей быть в курсе последних событий. Четыре раза в день она встречается с директорами программ, продюсерами и администраторами. На этих встречах решается, какие из новостей дня наиболее значимы и войдут в эфир. Лора собирает материал из разных источников, пытается рассмотреть то или иное событие под разными углами. Из этих подробностей и разных точек зрения и складывается текст, который выйдет в эфир. «Я сама пишу все, что прочитываю потом в эфире, отчасти потому, что такова установившаяся в

компании практика, но также и потому, что мне самой так удобнее. Я не могу читать в эфире то, что написал кто-то другой. Это уже не я». Трижды ежедневными прямыми эфирами обязанности Лоры ограничиваются, но она еженедельно представляет компанию, выступая на многочисленных публичных мероприятиях. Когда два с половиной года назад у Лоры родился сын, она стала выступать перед публикой реже, раз в две недели, стараясь в качестве «компенсации» появляться перед публикой на различных светских вечеринках и приемах, куда она стала с удовольствием брать с собой ребенка. Словом, у нее напряженный жизненный ритм, и она всегда находится в форме.

Лоре по душе работа репортера. «Она делает мою жизнь разнообразной. Я постоянно в центре событий, встречаюсь с новыми людьми. А потом я рассказываю другим, что узнала и осмыслила». Стержень дня Лоры — ее выходы в эфир. «Это мое любимое время суток. После подготовки сюжетов я расслабляюсь перед камерой. В эти минуты я чувствую себя увереннее и комфортнее всего». Конечно, всегда присутствует волнение, объясняемое непредсказуемостью прямого эфира: могут возникать технические проблемы, например, видеозапись не включается в нужный момент. Но Лора отлично научилась адаптироваться к подобным маленьким неприятностям и преодолевает их, используя свое умение контактировать с аудиторией.

Взаимоотношения Лоры со зрителями служат для нее по большей части источником радости. Но случаются и сбои, и тогда происходит то, что Лора больше всего не любит в своей очень публичной профессии. «Моя публичность оставляет очень мало места для частной жизни. Всегда находятся ненормальные, которые шлют мне злобные письма или угрожают по телефону. Кто-то ломится ко мне домой, и были случаи, когда ночью на дороге меня пытались выбросить из машины. К сожалению, мне приходится с опаской относиться к незнакомым людям и не терять бдительности». В результате получается, что большинство друзей Лоры — люди, с которыми она вместе работает, или ее коллеги-журналисты из других СМИ. С ними Лоре не приходится задаваться вопросом, не объясняется ли их дружеское расположение к ней ее популярность.

Помимо риска, связанного с публичным характером профессии, Лора также испытывает затруднения при необходимости создать цельную картину, когда новости приходят в последнюю минуту и доступна лишь информация самого общего плана. «Делать сюжет, владея неполной информацией, крайне неприятно; я не люблю так работать. Я предпочитаю владеть ситуацией и творчески интерпретировать события». Новости идут постоянно — вплоть до последнего мгновения перед эфиром, и бывает, что Лора буквально мчится в студию и бросается к микрофону, не успевая даже привести в порядок прическу и поправить макияж. А ведь она должна всегда блестяще выглядеть; в противном случае она получает выговоры от руководства и зрительские письма с упреками.

Но она относится к нервному напряжению, вызванному постоянными цейтнотами и сюрпризами, с юмором. Она всегда энергична и излучает оптимизм. Ей не изменяет подлинный энтузиазм, что помогает ей преодолевать сиюминутные трудности. «Я стараюсь помнить о том, что тяжелые времена когда-нибудь кончатся, приобретать опыт в любой ситуации, учиться и двигаться дальше».

Лора работает в программах новостей пятнадцать лет — значительно дольше, чем ей представлялось, когда она только начинала заниматься своим делом. В свои сорок Лора — фактически ветеран среди женщин, подвигающихся на том же поприще. Она защитила диплом по истории афроамериканского народа («Я была до умопомрачения увлечена профессором!»), а второй ее специализацией были риторика и театр. Тогда Лора еще не знала, какое приложение сил для нее наиболее желательно. Она пошла в аспирантуру и получила степень магистра психологии обучения. Она решила, что станет преподавателем, но не нашла работы в этой сфере. Отец предложил ей поработать в авиакомпании и уже затем определиться с выбором дела своей жизни. Эта работа дала Лоре определенную отсрочку. Работая стюардессой, Лора проклинала каждую минуту. Но прошло всего пять месяцев (включая период подготовки), и она перешла в отдел рекламы и маркетинга этой авиакомпании. Эта работа позволяла много путешествовать, а путешествия всегда привлекали Лору. Одна деловая поездка решила ее судьбу: в качестве представителя по общественным связям авиакомпании она сопровождала президента Джералда Форда с женой. Женщины сдружились, и Лора получила приглашение посетить Вашингтон. Она влюбилась в этот город, где познакомилась с двумя журналистами, которые стали ее друзьями и наставниками. Когда в авиакомпании началась забастовка, Лора

перебралась в Вашингтон и получила должность спичрайтера в штабе сенатора из ее родного штата. Тем временем она наладила контакты с радиостанцией, обслуживавшей Белый дом и Капитолий. В течение последующих восемнадцати месяцев она училась журналистике и решила, что хочет работать на телевидении. Но, прежде чем получить соответствующую работу, она продолжала сотрудничать с радиостанцией, а также на внештатной основе писала материалы для газеты местного масштаба, желая набраться опыта. Следующим этапом были прогнозы погоды в прямом эфире местного телеканала. Далее Лора стала давать в эфир одной программы сюжеты и репортажи о дорожных происшествиях и других городских событиях. После шести месяцев эфиров по выходным дням и отпуска Лора стала постоянно работать в Капитолии. В те времена женщин в программах новостей не было, и Лора по прошествии трех лет стала первой женщиной, вышедшей на экран в роли ведущей такой программы. Этим достижением она гордится и по сей день и считает, что оказалась причастна к важному историческому событию — вхождению женщин в область производства новостей. Вскоре у нее появились последовательницы в других компаниях. Через три года Лора получила (при посредстве своего агента) предложение о месте ведущего репортера на другом канале. А еще через три года она заняла позицию, которую занимает сегодня: она ведущий репортер.

В этом году срок действия контракта Лоры истекает, и она опять начнет рассматривать многочисленные предложения. Впрочем, на этот раз принимать решение ей будет труднее, поскольку она замужем, у нее маленький сын, а у мужа — двое детей от предыдущего брака. «Сейчас для меня гораздо большее значение имеют компромиссы. Раньше я могла думать только о том, что было бы полезно для моей карьеры; сейчас на передний план выходит семья. Но моя профессия требует самоотдачи, если ты хочешь продвигаться вперед. Я не сомневаюсь, что сумею принять правильное решение, которое пойдет на пользу моей семье. А предложения есть, я востребована, и это главное».

Преимущества Лоры — естественность, способность установить эмоциональный контакт со зрителем — стали источниками ее успеха. «Бывает, меня упрекают в том, что я проявляю свои чувства. Но мне кажется, что моя аудитория знает: я искренна и попросту не могу скрывать того, что происходит во мне. Отклик зрителей приносит мне большое удовлетворение. Мне доставляет невероятную радость осознание того, что я принесла кому-то информацию, которая положительно повлияла на его жизнь».

Наибольшие изменения в Лоре произвели события ее частной жизни. Ее сын приносит ей чистую радость, и в отношениях с близкими кроется залог ее счастья и успеха. «Мои личные дела и работа неразрывно связаны. Если мои дела идут неудачно, это отражается и на другой стороне моей жизни. Мне кажется, что сейчас я лучше концентрируюсь, чем раньше. Понятно, времени всегда не хватает, но я приняла решение отдавать свои силы немногим друзьям, работе и семье, а не разбрасываться на ту публичную суету, которая увлекала меня когда-то». Сын, по мнению Лоры, принес ей новые интересы и новые радости. Она теперь умеет наслаждаться жизнью здесь и сейчас, ей хочется сливаться с природой и открывать для себя ее чудеса. Она получает удовольствие от простых забот, которые она делит с сыном. На работе ей «интереснее уделять внимание одной теме, анализировать ее, собирать *все* факты и подробности, что способствует точности изложения». «Беглые обзоры, — говорит Лора, — увлекают меня меньше, чем глубоко и тщательно разработанные сюжеты. Я поняла, что настоящее знание предмета часто окрыляет меня. По-моему, я обрела раскованность. Жесткий, но ценный урок я извлекла из собеседования, которое проходила в Вашингтоне, когда добивалась работы спичрайтера. Мне был задан трудный вопрос, от которого веяло мужским шовинизмом: если мой шеф будет занят, соглашусь ли я поужинать с его ближайшим другом (при том, что тот женат)? Я ответила вежливо, но твердо: я не гожусь для такой работы, и поднялась, чтобы выйти из комнаты. И тут мне было сказано: вы приняты. Я одна выразила то, что действительно думаю. В принципе я склонна говорить людям то, что им хочется услышать, но эту потребность необходимо преодолевать, быть честной, а не пытаться предугадать, какого ответа от тебя ждут».

В понимании Лоры, деловой успех предполагает возможности узнавать новое и занимать перспективное положение. «Я нуждаюсь в серьезных задачах. Очень здорово узнавать что-то о множестве предметов. Этого мало, чтобы стать знатоком, но достаточно, чтобы поддержать содержательную беседу с *настоящим* знатоком. Это увлекает!».

Почему работа Лоры удовлетворяет ее

Специальность Лоры — передача информации. Ее работа — узнавать новости и доносить их до телезрителей. Подобно многим интуитам-этикам, Лора не любит фальшь. Она ценит то, что в эфире она может оставаться собой. Работа приносит ей разнообразие, так как она каждый день встречается с новыми людьми, и жизнь подбрасывает ей новые сюжеты. Ее творческие качества находят себе применение, когда она сама пишет для себя тексты. Для Лоры важен профессиональный рост. Она исполнена решимости достичь максимальных высот в деле производства новостей. В результате она стала в отрасли женщиной-первопроходцем, проложившей путь для множества ее коллег.

Общение со зрителями теленовостей дает Лоре возможность экстравертировать этику (доминантную функцию). Ей нравится поставлять зрителям информацию, которая, возможно, окажется им полезной. Она эмоционально открыта, она делится своими чувствами охотнее, чем большинство ее коллег, которые не находят для себя удобным раскрываться в такой степени. Она находит удовлетворение, получая положительные отклики на плоды своего труда. Представляя компанию на различных мероприятиях, она имеет множество возможностей контактировать со зрителями непосредственно. Для нее ценны близкие отношения, которые складываются у нее с товарищами по работе и другими коллегами.

Лора полагается на интровертируемую интуицию (вспомогательную функцию), когда собирает информацию для выпусков новостей. Она ищет свежий угол зрения, аспекты, которые сделали бы ее сообщения необычными, информативными и притягательными для зрителя. Другая привлекательная сторона работы Лоры — непрерывное познание. Интуиция помогает ей понять, к какому итогу приведет развитие событий, с кем ей надлежит вступить в диалог, как получить у своего источника желаемую информацию. Благодаря накопившемуся опыту Лора чувствует себя хозяйкой своих репортажей, что также приносит ей удовлетворение.

Как многие, у кого развивается сенсорика (третья функция), Лора находит новые радости, любясь красотой текущего момента. Она заново открывает природу — для себя и для сына. Что касается работы, теперь Лора полюбила глубже погружаться в предмет и приглашает в это увлекательное путешествие и зрителей. Ей приходится также чаще использовать логику (четвертую функцию). Обретя известность, она стала более осторожно и скептически относиться к попыткам некоторых людей сблизиться с ней, так как понимает: проявляя чрезмерную доверчивость, она подвергает себя риску.

Путеводные нити

Хотя Рейчел, Митч и Лора получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, их биографии связаны общими нитями. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ENFJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха ENFJ. Поскольку каждый человек неповторим (даже если несколько людей относятся к одному типу), эти элементы не могут одинаково подходить для всех ENFJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ENFJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание и прежний профессиональный опыт, и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ENFJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне устанавливать и поддерживать теплые, дружеские взаимоотношения с коллегами, клиентами и т. п.

2. Предоставляет мне возможности для выработки творческих решений, которые, по моему мнению, положительно скажутся на моих усилиях, направленных на помощь людям
3. Проходит в такой атмосфере, когда ожидания ясны, личный вклад ценится, личностный и профессиональный рост поощряется
4. Дает мне возможность быть членом команды, состоящей из творческих людей, которым я доверяю, с которыми могу работать интенсивно и продуктивно
5. Дает мне время для поиска творческих решений проблем и позволяет делиться ими с людьми, у которых я нахожу внимание и поддержку
6. Проходит в обстановке активности и широких перспектив, когда я могу заниматься сразу несколькими проектами
7. Открывает простор для моих организаторских и творческих способностей, позволяет управлять ситуацией и брать на себя ответственность за мои проекты
8. Предоставляет разнообразие деятельности и в то же время позволяет действовать в относительно упорядоченном и организованном стиле
9. Проходит в отсутствии личных трений и постоянной напряженности
10. Позволяет мне быть открытым для новых идей, прибегать к новым подходам, в особенности в вопросах, имеющих отношение к помощи другим людям

Профессии, популярные среди ENFJ

В силу особенностей сочетания предпочтений, перед ENFJ открывается широкий спектр возможных профессий.

При перечислении профессий, популярных среди ENFJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ENFJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха. На некоторые из них в будущем ожидается особый спрос. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

КОММУНИКАЦИИ

- Менеджер по рекламе
- Специалист по пиар
- Информационный директор
- Писатель, журналист
- Артист (в т. ч. эстрады)
- Сборщик благотворительных взносов
- Агент по подбору кадров
- Менеджер в индустрии развлечений
- Продюсер на телевидении
- Радиокомментатор
- Политик
- Маркетолог (радио, ТВ, кабельное вещание)
- Графический дизайнер
- Редактор (журнала)
- Художник-график
- Редактор веб-сайта
- Продюсер мультимедиа
- Автор рекламных объявлений
- Репортер, корреспондент
- Редактор-организатор

ENFJ — мастера коммуникации. Им интересно понимать других и доставлять им удовольствие, поэтому для них характерны дипломатичность и такт. Есть ENFJ, которые предпочитают устную форму, а многие из них отлично владеют и письменной речью. Им нравится собирать информацию, беседуя с людьми, понимать личные аспекты сюжета или проблемы. Часто к ним приходит успех в мире рекламы, связей с общественностью, в сборах

пожертвований, особенно в тех случаях, когда ENFJ сам верит в продукт, услугу, цель, а рабочая атмосфера не наполнена конкуренцией и конфликтами. ENFJ быстро налаживают отношения с клиентами, покупателями, коллегами, умеют убеждать, поэтому из них могут получиться хорошие агенты, продюсеры, кадровики, политики. ENFJ — прирожденные харизматические лидеры, им нравится обслуживать интересы больших и малых групп.

КОНСУЛЬТАЦИИ

- Психолог
- Работник сферы услуг
- *Консультант по профессиональной ориентации*
- Консультант по личным вопросам
- Священнослужитель
- Консультант для лишившихся работы
- *Переводчик (устный и письменный перевод)*
- *Консультант по проблемам наркомании и т. п.*
- *Консультант-ассистент*
- *Консультант по профессиональной реабилитации*
- Психолог учебного заведения
- Консультант по вопросам управления

Очень многие ENFJ приходят к деловому успеху, помогая клиентам обрести удовлетворение и счастье через познание себя. Им нравится постигать личные проблемы других и устранять препятствия. Людям этого типа обычно свойственны теплота, способность к переживанию, и они бывают авторитетными психотерапевтами. Нередко они становятся священниками, поскольку это дает им возможность нести другим свои ценности и помогает им полностью реализовать свой потенциал. Они умело находят возможные альтернативы и решения и учат своих клиентов также находить их.

ОБРАЗОВАНИЕ, ГУМАНИТАРНАЯ СФЕРА

— Преподаватель: санитарное просвещение, драматическое искусство, изобразительное искусство, языки

- Профессор колледжа: гуманитарные науки
- Декан факультета
- Библиотекарь
- Социальный работник
- Директор некоммерческой организации
- *Преподаватель специальных дисциплин*
- *Учитель начальных классов*
- *Преподаватель иностранных языков*
- *Воспитатель детей*
- *Социальный работник (обслуживание престарелых)*
- *Директор детского центра*
- *Консультант благотворительной организации*
- Директор образовательных программ
- Директор социальной службы «community service» [Community service — «служение обществу» (англ.). Специальная социальная программа, осуществляемая в рамках образовательных систем, в частности, Международного бакалавриата. — Прим. перев.]

— Преподаватель наук об обществе (средние школы, колледжи)

- *Консультант по проблемам семьи, детскому развитию*
- Музыкальный директор
- Инструктор в области здравоохранения
- Администратор в колледже, университете
- Менеджер в религиозной организации
- Консультант по городскому и региональному планированию
- Социолог
- *Координатор дневных стационаров*

ENFJ нередко предпочитают работу в сфере образования, так как здесь они могут напрямую работать с людьми, способствуя их становлению и развитию. Они обычно преподают те предметы, в которых могут сосредоточиться на общечеловеческом значении материала,

строить преподавание на интерпретации и давать выход чувствам. Они нуждаются в атмосфере слаженности и сотрудничества, терпимости к разным взглядам, открытого обмена мнениями и ощущениями.

Социальные организации привлекают ENFJ возможностью работать ради улучшения своей и чужой жизни. ENFJ склонны быть лидерами, направлять осуществление своих проектов и видеть возможные результаты своих действий.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- *Специалист по общему укреплению здоровья (нетрадиционная медицина)*
- *Диетолог*
- *Логопед, специалист по проблемам слуха*
- *Специалист по трудотерапии*
- *Хиропрактик*
- Координатор транспорта
- *Специалист по коррекции*

Здравоохранение сейчас развивается быстрыми темпами, и в молодых областях медицины перед ENFJ открываются возможности изучать, диагностировать и лечить человека как цельный организм. ENFJ часто интересны психологические, эмоциональные, духовные корни болезней; их привлекают новые и нетрадиционные методы лечения. Им импонирует творческий элемент в трудотерапии и коррекции нарушений речи.

БИЗНЕС, КОНСАЛТИНГ

- Консультант по динамике трудовых ресурсов
- Инструктор по продажам
- Агент по подбору кадров
- Туристический агент
- Администратор в малом бизнесе
- Разработчик программ
- Коммерческий директор
- *Менеджмент-консультант: построение команды*
- *Инструктор компании (команды)*
- *Консультант для лишившихся работы*
- *Специалист по экотуризму*
- Менеджер по трудовым отношениям
- Специалист по подготовке встреч и конференций
- Психолог производства и организации
- Менеджер по рекламе
- Маркетолог
- Менеджер гостиницы, ресторана
- Специалист по поиску талантов
- *Специалист по настольным издательским системам*
- Организатор разовых мероприятий

Разнообразные занятия в области консультирования приносят ENFJ удовлетворение благодаря независимому характеру отношений с окружающими. ENFJ — мастера презентаций и инструктора, в особенности когда эти мероприятия имеют своей целью помощь клиентам или группам людей в повышении эффективности их деятельности. ENFJ способны энергично и творчески разрабатывать новые программы и системы услуг, но для этого их работа должна быть направлена на благо других. Обычно они предпочитают административную работу в небольших компаниях или организациях, где у них имеется возможность оказать позитивное влияние. Им нравится ситуация выбора, процесс испытания новых путей в работе. При этом им важно самим управлять данной деятельностью.

Помните, что вы прочитали лишь о некоторых областях, открывающих для ENFJ возможности успешного раскрытия их особых природных талантов.

ТЕХНОЛОГИИ

- *Менеджер по взаимодействию с клиентами*
- *Штатный советник (консультант по технологиям)*
- *Тренер*
- *Руководитель проекта*

— *Координатор занятости*

— *Агент по подбору кадров*

Распространение технологий приводит к росту востребованности людей, не только этими технологиями владеющих, но и обладающих искусством человеческого общения. Многие ENFJ были бы рады стать связующим звеном между экспертами в той или иной технологии и ее пользователями. Такая роль удовлетворяет потребность ENFJ в оказании содействия кому-то и в контактах с коллегами.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Интровертам же легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все остальное у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Большинство ENFJ, благодаря комбинации своих сильных сторон и талантов, с легкостью, а нередко и с удовольствием, занимаются поисками работы. Вообще, ENFJ — асы в этом деле! А поскольку многие консультанты по профессиональной ориентации — также ENFJ, неудивительно, что какие-то типичные рекомендации по поиску работы скроены словно по мерке этого типа.

Если вы — ENFJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Разработайте и осуществите творческий и логически организованный план поиска работы

— Заранее установите критерии, которым должна удовлетворять работа, которая бы вас устроила. Не упускайте из внимания наиболее важные пункты, которые вы изначально сочли решающими. Рассмотрите потенциальные варианты, беседуя с людьми и используя иные источники информации. Узнайте как можно больше обо всех вариантах еще до собеседования.

— Используйте свои творческие способности, чтобы предвидеть последствия ваших действий, и определите, как именно вы сможете извлечь максимум выгоды.

Майкл помог близкому другу найти новое место и в результате отказался от работы в администрации средней школы, решив обратиться к карьере консультанта. Поскольку опыта оплачиваемой работы в данной области у него не было, он решил использовать в качестве модели те методы, которые он использовал, помогая другу. Прежде чем побеседовать с директором небольшой консалтинговой фирмы, Майкл отослал ему свое резюме и описание своего содействия другу, приложив ясно написанное сопроводительное письмо. В письме перечислялись шаги, которые Майкл рекомендовал предпринять другу, вследствие которых друг получил прекрасную работу. Письмо заканчивалось заверением, что Майкл с такой же

энергией и проницательностью готов будет помочь другим людям.

В ходе собеседования проявите горячее желание работать и уверенность в себе

— Как можно скорее установите теплый и дружественный контакт, чтобы доказать, что людям будет с вами легко.

— Говоря о своих возможностях, прежней работе и о причинах вашего желания сменить ее, выражайтесь определенно и ясно.

Бенджамин умел поддерживать у окружающих уверенный взгляд на жизнь. Сам же, готовясь к важному собеседованию, успешно воспользовался поддержкой и одобрением жены. При этом в разговоре он избавился от нервозности и перечислил вслух свои сильные стороны и достижения. На собеседование он приехал рано утром, оставил машину на некотором расстоянии от места назначения и погулял несколько минут, повторяя про себя аргументы, поддерживающие его уверенность в себе. Это нехитрое упражнение привело к тому, что его самооценка сыграла в его пользу.

Создайте и активно используйте обширную сеть контактов

— Большую часть предварительных исследований проводите в форме информативных бесед; знакомьтесь с людьми, работающими в интересующей вас области или исполняющими обязанности, которые представляют для вас особый интерес.

— Обратитесь к друзьям, родным, старым знакомым; расскажите им, что ищете новую работу, и попросите их связать вас с кем-нибудь, кто мог бы быть вам полезен.

Ивлин захотела найти новую работу в сфере подготовки персонала. Она обратилась ко всем знакомым. Но большинство ее знакомых занимались не этим и не знали никого, кто мог бы дать ей квалифицированный совет. Тогда Ивлин обратилась в профессиональную организацию инструкторов и консультантов. К обеду она не знала никого из присутствовавших, но поставила себе задачу: уйти домой, познакомившись по меньшей мере с тремя людьми, которые могли бы снабдить ее полезной информацией. Она ушла, приобретя четверых новых знакомых.

Рассмотрите недоступные пока варианты

— Тщательно обдумайте варианты работы, которые могли бы радовать вас. Не торопитесь принимать решение, пока у вас нет значительного списка. Расспросите людей, которые вас хорошо знают: какая работа, по их мнению, подошла бы вам.

— На собеседовании покажите свое умение находить области применения ваших навыков и опыта в интересах потенциального работодателя.

На протяжении большей части жизни, с самого детства, Линдси занималась социальной работой на общественных началах. Когда ее дети пошли в школу, она решила найти такую работу, на которой ее тяжелый труд стал бы оплачиваться. Но она не была уверена в том, насколько будут востребованы ее навыки на рынке труда, поскольку прежде никогда не получала вознаграждения за то, что делала. Она обратилась к нам, и мы посоветовали ей устроить мозговой штурм вместе с кем-нибудь из друзей. Линдси с сестрой решили вместе поужинать и во время ужина провести мозговой штурм. После этого Линдси вновь пришла к нам с длинным списком специальностей, которые показались ей привлекательными. В ходе сеанса мы вместе выработали еще один список специальностей, на которых Линдси могла бы использовать опыт, полученный ей в процессе работы в различных гражданских, церковных и медицинских учреждениях. Очевидней всего была ее любовь к театру, а также склонность к организации и развитию производств. После бесед со многими старыми друзьями она получила работу координатора сбора средств для городского художественного совета на неполную ставку. Это была работа мечты Линдси, и за считанные месяцы она получила полную загрузку.

Аккуратно следуйте всем этапам процесса поиска работы, в особенности тщательно соблюдайте правила вежливости

— Скрупулезно выполняйте все обязательства, являйтесь на встречи вовремя или чуть раньше назначенного времени. Эпилогом встреч должны стать благодарственные или иные письма.

— Используйте вашу отличную память: запоминайте такие индивидуальные сведения, как имена, а также любую информацию, которую вы получили в ходе ваших исследовательских действий.

Дебби разработала систему, позволяющую избегать досадных промахов, когда искала место специалиста по подбору персонала в университете. Она завела серию информационных

карточек — на каждого потенциального работодателя и на каждого человека, кто проводил с ней собеседования. В некоторых случаях ей приходилось предстать перед комиссией, и тогда у Дебби появлялись карточки на каждого члена комиссии. Затем Дебби отмечала карточки условными цветами, обозначавшими конкретный колледж или университет. Узнав что-то новое, пообщавшись с кем-нибудь, Дебби делала дополнительные записи, поэтому она владела всей информацией, которую ей удалось собрать на сегодняшний день относительно каждого места работы. При такой системе Дебби не упускала из виду ни одного человека, ни единой подробности в ходе поисков. Когда же она наконец получила желаемое предложение и была зачислена в штат, то смогла известить об этом всех, с кем ей довелось встречаться.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ENFJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем действительно актуальны, а для кого-то вовсе не представляют опасности. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Было бы, конечно, нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы заключите: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, сенсорики и логики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Старайтесь не принимать решения исключительно на основе личных чувств

— Применяйте объективный анализ, и тогда вам будут лучше видны последствия ваших возможных поступков. Помните: хорошее видение причинно-следственных связей не относится к числу ваших природных дарований, так что советуйтесь с друзьями, которые в этом сильнее вас.

— Не отвергайте представившийся вариант только из-за того, что в данной организации вам кто-то не нравится. Также не стоит выносить суждения о работе вообще или об организации только на основании личной симпатии к одному человеку.

Не принимайте близко к сердцу критику и неодобрение

— Относитесь к конструктивной критике и реакциям на ваши действия так, как на то рассчитывал ваш оппонент. Поддержка, одобрение со стороны родных и друзей помогут вам не опускать руки в период поисков работы, который иногда бывает весьма тяжелым морально.

— Если вам отказывают в приеме на работу или в собеседовании, постарайтесь взглянуть на случившееся самокритично. Смотрите на это как на состязание; проверьте, можете ли вы в этом состязании победить.

Сосредоточьтесь на сборе всех нужных фактов

— Уделяйте внимание не только людям, но и деталям, фактам. Не игнорируйте менее интересные для вас задачи, которые приходится решать в процессе поиска работы, не ограничивайтесь одними новыми знакомствами.

— Не оценивайте сказанное вам по первому впечатлению; будьте готовы задавать разнообразные вопросы, чтобы в конце концов составить верное представление о вашей будущей работе или о компании.

Старайтесь реалистично смотреть на свои перспективы и на других людей

— Умейте видеть людей такими, какие они есть, отдавайте себе отчет в ограничениях, вызванных их личными качествами. Сознательно не позволяйте себе идеализировать кого-либо или выражать кому-либо беспрекословную преданность.

— В случаях конфликтов или непонимания встречайте неприятности лицом к лицу, не пытайтесь избегать их, позволяя им тем самым разрастаться и запутываться.

Не спешите с решениями

— Тщательная предварительная разведка не позволит вам бросаться в омут, не взвесив все обстоятельства. Прежде чем ответить на какое-либо предложение, попросите время на размышление и убедитесь, что предложение вам в самом деле подходит.

— Если вы не подавите в себе стремление раз навсегда закрыть вопрос, то, может быть, упустите иные возможности, находящиеся в пределах вашей досягаемости; вас также подстерегает опасность согласиться на предложение не той работы, к которой вы по-настоящему стремились.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ENFJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные предпочтения позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ENFJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24, которая называется «Подводя итоги».

Но, вполне возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами из этой книги, могут помочь вам сохранять хорошее настроение, даже добиваться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением сборочного конвейера) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Посещайте семинары по развитию навыков общения и сами проводите их.

— По возможности избегайте конфликтов личного характера с коллегами.

— Предлагайте свое содействие в подготовке стратегических планов вашей организации.

— Создайте «группу поддержки», которая помогала бы людям справляться с личными и (или) профессиональными проблемами.

— Вызовитесь представлять интересы вашего подразделения или компании перед публикой.

— Ограничьте «неформальные совещания» с коллегами, в особенности если вы чувствуете, что чрезмерно устали или попали в безнадежное положение.

— Постарайтесь (очень постарайтесь!) прощаться с рабочими проблемами, покидая рабочее место.

— Подумайте о возможности консультировать, инструктировать других в том деле, которым занимаетесь сами.

— Ежедневно (еженедельно, когда захочется) отправляйте электронное письмо кому-нибудь из друзей.

— Дайте начальству понять, что испытываете прилив сил, когда вас ценят.

— Занимайтесь тем же, что прежде, но в другой организации.

Как ENFJ делают из лимонов лимонад

Сара работала помощником руководителя некоммерческой медицинской организации. Компания ей нравилась, она верила в благородство ее целей, но многие мелкие аспекты работы тяготили ее. А поскольку ей повсюду приходилось рекламировать организацию и ее цели, ей захотелось получать деньги за эту работу. В тот момент в отделе общественных связей вакансий не было, поэтому Сара в свободное время ездила по школам в качестве волонтера и рассказывала о своей организации. Она трудилась не покладая рук. Полгода спустя вакансия

открылась. Сара попросилась на эту должность и была принята.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Короче говоря, вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ENFJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Блестящие способности к общению и презентациям
- Харизматическое лидерство, способность добиваться согласия
- Энтузиазм, умение налаживать сотрудничество
- Решительность и талант организатора
- Стремление «сбросить шоры» и обратиться к новым горизонтам
- Способность к сопереживанию и предвидению реакций других; неподдельная забота

о людях

- Разнообразие интересов, способность к быстрому обучению
- Умение видеть общую картину, пути применения идей и действий
- Желание добиваться целей и стремление к высокой производительности
- Глубокая преданность работе, в которую вы верите

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Нежелание работать над темами, идущими вразрез с вашими ценностями
- Тенденция к идеализации людей и человеческих взаимоотношений
- Трудности в работе при наличии конкуренции или напряженности в коллективе
- Нетерпимость к схемам или людям, работающим неэффективно или не в одном с

вами ключе

- Стремление отворачиваться от конфликтов и игнорировать неприятные моменты
- Склонность к поспешным решениям, не основанным на достаточной информации
- Нежелание подчиняться, отторжение дисциплины
- Ошибки, вызванные торопливостью
- Склонность руководить в мелочах, нежелание отказаться от первой роли

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ENFJ — научиться:

Замедлять бег, делиться ответственностью и принимать происходящее не так близко к сердцу.

Глава 9. INFJ

«Катализаторы позитивных перемен»

Очерк 1: Элен

«Делать что-то достойное — и делать правильно»

Если бы пятнадцать лет назад Элен спросили, кем она будет сегодня, она ответила бы: женой, матерью, бабушкой, активным членом общества. Эти характеристики справедливы. Но она, кроме того, является исполнительным директором небольшой издательской компании с годовым бюджетом около двух миллионов долларов. Компания создает и издает материалы для христианского образования. Для Элен ее работа является своеобразным призванием. Она пришла к этому занятию под воздействием внутренней тяги и значимых для нее личных и духовных ценностей.

Трудовая биография Элен нетипична. До замужества она работала секретаршей, затем в течение пятнадцати лет была домохозяйкой. В это время она занималась социальной деятельностью на общественных началах: была координатором добровольцев в клинике, старостой церковного прихода, учительницей в воскресной школе, затем отвечала за содержание учебных планов в воскресной школе. После этого она вновь пошла на оплачиваемую работу: стала референтом епископа и редактором газеты местной епархии. Потом она работала референтом в группе, занимавшейся осуществлением правительственной образовательной программы. Наконец, заняла место координатора издательского проекта,

который годом позже обернулся созданием коммерческой издательской корпорации. Там она трудится по сей день.

В качестве исполнительного директора Элен непосредственно руководит административной группой и контролирует коллектив из четырнадцати человек. Она распоряжается бюджетом, разрабатывает краткосрочные и долгосрочные планы, контролирует маркетинговые и издательские стратегии, проводит семинары и конференции для нынешних и потенциальных потребителей, знакомя их с тем, как следует использовать учебные материалы. Она также является членом совета директоров, перед которым отчитывается о своей деятельности.

«Моя обязанность — искать источники возможных неприятностей, решать проблемы и быть катализатором позитивных перемен в компании». Своими сильными сторонами Элен считает способность видеть общую картину и принимать в расчет видение перспективы всеми членами команды. У нее имеется ясное представление о задачах компании, а также целостный образ производимой продукции, которую она неустанно старается совершенствовать. Она изобретательна и гордится своей способностью преодолевать препятствия.

Элен обретает энергию в процессе поиска творческих решений. Она испытывает невыразимое удовлетворение от согласия и командного духа в компании, который ей удается поддерживать. Она создала теплую атмосферу, в которой люди свободно высказывают свои чувства и мнения, могут рисковать и брать на себя ответственность при решении проблем. «Давая толчок творческому процессу, я стремлюсь к личному росту моих сотрудников, предоставляя им возможность работать хорошо, то есть работать так, чтобы они могли гордиться сделанным».

Меньше всего Элен любит внеличностные аспекты своей работы. Она недовольна, когда скудость бюджета не позволяет ей использовать средства в тех областях, где продукция компании и ее сотрудники, по ее ощущениям, могли бы быть полезны. Другой источник раздражения для Элен — неопределенность в ежегодно устанавливаемых планах продаж. Не так часто бывает, что внутри компании между сотрудниками возникает напряженность, но когда такое происходит, Элен также расстраивается.

Преодолевать неприятности Элен помогают беседы с одним или двумя друзьями. Здесь она дает выход своим отрицательным эмоциям. Впрочем, в последнее время она стала прибегать к умственному познанию себя, чтобы получить более объективную панораму. «Для меня это — нечто вроде интеллектуальной борьбы, и здесь я лучше вижу причину и последствия конфликта. Конечно, я знаю, что нужно прибегнуть к этому интеллектуальному процессу до того, как пытаться заниматься каким-либо вопросом или чьей-то проблемой. Результатами этого процесса постижения будут оптимальные решения».

Вследствие того, что в последнее время стремление Элен к компетентности усилилось, она стала больше интересоваться непростыми техническими вопросами, связанными с ее работой, — разработкой финансовых планов, изучением бухгалтерских балансов, оценками активов и пассивов. Теперь она и в этих областях разбирается больше, чем раньше. «Теперь меня увлекают предметы, которыми я совершенно не интересовалась в колледже, вроде физики или математики. Я не намерена становиться физиком, но я хотела бы разбираться в физике на дилетантском уровне».

В последние годы Элен также развила в себе навыки публичных выступлений. Она часто и с удовольствием проводит семинары для больших групп новых потребителей ее продукции.

Почему работа Элен удовлетворяет ее

Работа Элен служит прекрасным средством для выражения ее функций интуита-этика. Ее миссия, или призвание — нести в мир слово Божие и способствовать духовному росту людей. При общении и с покупателями, и с сотрудниками она всегда стремится быть катализатором позитивных перемен, помогать людям понимать и осмысливать их существование и духовное развитие.

Доминантная функция Элен — интровертируемая интуиция — позволяет ей видеть, каким положение вещей должно быть. Это видение нужно ей для того, чтобы неустанно работать над усовершенствованием продукции и путей ее продвижения на рынок. Элен присуща редкая изобретательность, когда она определяет, к кому следует обращаться, проводя

в жизнь свои разнообразные проекты. Никогда не упуская из виду общей картины, она видит различные способы преодоления препятствий на пути к достижению целей компании.

Экстравертируемая этика, вспомогательная функция Элен, служит двигателем ее стремления воплотить в жизнь видение желаемого положения вещей. Эта функция побуждает ее делиться своими убеждениями и ценностями с окружающими. Элен также проявляет свою вспомогательную функцию в любви к своим сотрудникам и заботе о них. Она видит в них не просто служащих, а членов семьи. Она создала в коллективе атмосферу согласия, сотрудничества и позволяет людям идти на риск, не боясь неудачи. Элен — словно мать для своих сотрудников, она всегда доступна для них и готова поддержать их, дать совет.

Элен по-прежнему избегает конфронтаций, но теперь она признает их значение и при необходимости с большей готовностью вступает в них. Логика, третья функция Элен, помогает ей несколько отрешаться от эмоций и быть более объективной в деловых вопросах. Сейчас она более конструктивно и менее патетически относится к критике. Значительно развилась также экстравертная сторона натуры Элен: она стала ездить по стране, проводить презентации. Она поддерживает общение с верующими, которые вначале незнакомы ей, а потом становятся ее добрыми друзьями.

Что касается сенсорики, четвертой функции, то она мало проявляется в работе Элен, однако теперь она умеет полностью отдаваться игре с маленькими внуками — «нос к носу, видеть их глазами, делать то, что делают они».

Очерк 2: Боб

«Что бы я ни делал, я ищу выход для творчества»

Бобу вот-вот исполнится сорок. Несомненно, его семья (у него жена и двое детей) — центр его жизни. Он работает со счетами клиентов в компьютерной компании, любит свою работу, но считает ее не целью, а лишь средством для достижения конечной цели — счастливого времяпрепровождения в семейном кругу.

Бобу очень нравится то, что он работает в совершенно новой области. Он продает программные продукты садовым архитекторам, пластическим хирургам, стоматологам, диетологам, салонам красоты. Его товар дает покупателю возможность сравнить то, «что было до», с компьютерным образом того, «что будет после». Он учит клиентов оценивать их потребности и определять, как его продукт может быть использован ими. Боб подбирает себе круг клиентуры, доводит до завершения торговые сделки, организует коммерческие показы, разрабатывает торговые планы.

Трудовой путь Боба был извилистым. Закончив колледж с дипломом по экономике и бизнесу, он продолжил образование и получил степень магистра по консультированию. Трудовую деятельность он начал с должности директора общественных работ регионального совета по проблемам алкоголя. Вскоре Боб заинтересовался преподаванием. Получив вторую степень магистра в области медицинского просвещения, он стал вести курсы психиатрии для студентов и аспирантов в университете штата. Но преподавательская деятельность разочаровала его — он испытывал постоянное неудобство, находясь в ситуации «на сцену или на плаху». Интересы к исследовательской деятельности или к написанию статей он не испытывал и потому вернулся в свою альма-матер, где стал заведовать студенческими общежитиями. Так для Боба завершился «академический период».

Дальше последовала чистейшая творческая история Боба. Вместе с близким другом он организовал компанию, которая разрабатывала и продвигала оригинальные программы отдыха и развлечений для колледжей и корпораций. Этот бизнес служил источником доходов для Боба и двоих его партнеров на протяжении шести лет.

В течение следующих двух лет Боб попробовал целый ряд неудачных для него и малопривлекательных занятий. Он продавал высококачественное мясо с доставкой на дом, занимался телевизионным маркетингом, пытался ходить по квартирам, предлагая приобрести системы охраны жилищ (последнему бизнесу Боб отдал только три дня). «Лично для меня хуже работы не придумаешь. Но я за нее взялся, потому что горел желанием заботиться о семье. Теперь я понимаю, что эта горячность ослепила меня, и я не увидел, в чем истинная сущность этой работы: тупо ходить по квартирам, откуда меня вечно будут выпроваживать. А в таких делах я не силен!»

После этого Боб вместе с женой занялся предоставлением услуг по дизайну интерьера, желая извлечь капитал из своего «природного глаза» и интереса к дизайну. Чтобы увеличить свой багаж знаний и доход, он также сделался торговым агентом в мебельном магазине, записался на курсы и в конце концов был принят на работу в качестве дизайнера по кухням. Боб признавал, насколько важно, чтобы заказчик представлял, как его кухня будет выглядеть после переделки, и связался с компанией, специализирующейся на компьютерном дизайне. Впоследствии там его приняли на работу, и там он теперь и подвизается в роли главного торгового агента.

Боб находит радость в содействии клиентам, которые в основном занимаются малым бизнесом. «Я получаю большое удовлетворение, когда владельцы семейного предприятия доверяют мне, делают существенное вложение и затем выигрывают от этого». Согласно контракту, Боб распоряжается ресурсами, руководит структурным подразделением компании и имеет возможность работать на себя. Поскольку его рабочее место — его собственный дом, он может позволить установить себе гибкий график, в то же время Боб контролирует развитие событий.

«Я буквально психую, когда приходится готовить презентации. Для меня это — все равно что выходить на сцену. Завершение сделки для меня — настоящая награда за тяжелый труд». Бобу приносит радость общение с клиентами, которые с успехом используют систему. «Клиенты, которые искренне хотят приобрести систему, но не могут изыскать нужные средства, пьют из меня все соки. И еще я чувствую себя вымотанным, когда срывается сделка с клиентом, который попросту не был честен со мной. В таких случаях провал неизбежен». Самая неприятная сторона работы для Боба в том, что ему приходится (к счастью, не слишком часто) разлучаться с семьей. Особенно тяжело даются Бобу те редкие дни, которые он проводит за столом, делая ни к чему не приводящие звонки.

Своим лучшим качеством Боб считает умение общаться. Он искренен, поэтому люди доверяют ему, и он хорошо взаимодействует с людьми разных типов. В одно и то же утро он может вступить в контакт с владельцем салона красоты, ландшафтным архитектором и пластическим хирургом.

Вне работы творческая натура Боба проявляется на многих направлениях. Он занимается садоводством, фотографией, резьбой по дереву. По его мнению, он умеет находить оптимальное сочетание, распределяя время между семьей, работой и досугом.

Поскольку Боб (подобно большинству INFJ) не очень-то легко и быстро адаптируется к неожиданным переменам или свыкается с утратой контроля над расписанием своих занятий, он считает такие ситуации стрессовыми для себя. Сильнейшим источником раздражения на работе для Боба является необходимость соблюдать квоту объема продаж, чтобы сохранить положение начальника отдела продаж и высокую оценку своей работы со стороны руководства. К счастью для себя, он нашел хороший способ снимать стресс — физическую нагрузку, такую, как пешие прогулки или плавание.

Главное удовлетворение от работы Боб испытывает тогда, когда достигает своих целей и видит, что люди успешно используют проданную им продукцию. Его высшие достижения можно проследить на трех стадиях его карьеры: преподавание в колледже (а ведь еще в школе консультант по трудоустройству ему говорил, что он годится для работы в колледже); организация создания творческих развлекательных программ, когда люди с удовольствием отдавались играм и мероприятиям, которые он выдумывал; и его нынешняя работа, где он с радостью способствует деловому успеху других.

«Если бы мне довелось начать все сначала, я бы не продавал мясо или охранные системы, а, скорее всего, глубже погрузился бы в какую-либо одну область (например, в экологию) и прислушивался бы к внутреннему голосу, к интуиции, а не отдавался во власть ситуациям. Тем не менее я доволен, что все мои разнообразные занятия сделали меня таким, какой я есть сегодня. К этому парню я хорошо отношусь».

Почему работа Боба удовлетворяет его

Трудовая биография Боба — хроника его личного развития и роста. Подобно многим интуитам-этикам, Боб любит общаться с людьми, понимать их. Из всех его прежних занятий удовлетворение приносили ему именно те, которые предполагали помощь другим, обучение,

советы. Но главное для него — связь с семьей. Это его приоритет, что очень хорошо вписывается в контекст ценностей типичного интуита-этика, поэтому он строит свою работу так, чтобы иметь возможность полноценно воспитывать своих детей и быть с ними как можно чаще.

Лучше всего Бобу удастся изобретение новых возможностей, в чем он опирается на интровертируемую интуицию, свою доминантную функцию. Ему дано видеть, как можно изменить положение вещей, улучшить что-либо, повысить отдачу. Одна из причин того, что его привлекла работа с компьютерными проектами, состоит в том, что она ставит его в ситуацию вызова и в то же время открывает простор для творчества. Боб к тому же любознателен, ему нравится знакомиться с новыми продуктами и услугами, создавать которые помогает данная технология.

Экстравертируемая этика (вспомогательная функция) помогает Бобу в общении. Он устанавливает связи не только с близкими, но и с самыми разными людьми. Он особенно доволен, когда у него с кем-то складываются отношения доверия и взаимного уважения. Боб для своих клиентов не столько торговец, сколько советчик. Своим успехом он в значительной степени обязан именно этому качеству. Поскольку Бобу свойственна искренняя симпатия к людям и ненаигранное внимание к ним, они отвечают ему тем же: доверяют ему и охотно имеют с ним дело.

Свидетельством развития третьей функции Боба — логики — может служить его интерес к компьютерам и миру технологий. В последние годы он поднял планку требований к себе и стал менее болезненно реагировать на те или иные проблемы. Наконец, развитие сенсорики (четвертой функции) можно увидеть в разнообразных видах проведения досуга и недавно проявившейся тяги к ремеслу — резьбе по дереву.

Очерк 3: Терри

«Изменить чью-то жизнь»

Терри сорок восемь лет, он женат, и у него трое взрослых детей от предыдущего брака. Любой его знакомый согласится, что Терри — человек миссии. Его путь — помогать людям лучше понимать самих себя, чтобы их жизнь стала полнее и духовно богаче. Свои цели сам он обозначает так: «Искать и делиться, советовать, учить». Идеальной для него была бы неделя, когда он мог бы «просто читать и писать. Но следующую неделю нужно посвятить беседам с людьми о прочитанном и написанном». Терри — плодовитый автор, он написал не один десяток работ, так или иначе посвященных главной страсти его последних десяти лет — психологии личности. Несмотря на обычные трудности, неразрывно связанные с индивидуальным бизнесом, Терри очень доволен своей профессиональной деятельностью.

Однако его трудовой путь никак нельзя назвать традиционным. Окончив школу, он отправился в армию и попал в военную авиацию, где стал радиомехаником — «до тех пор, пока командиры не заметили, что я худший из всех, кого им доводилось видеть». Остаток службы он провел в роли клерка и делопроизводителя. По окончании срока службы он сменил несколько занятий, самыми необычными среди которых были ремонт весов, работа бухгалтера на каменном карьере и расшифровка диктофонных записей в тюрьме особой секретности.

После этого для Терри началась девятилетняя эпоха работы в банковской сфере, где вначале он принимал документы на инкассо, а со временем сделался менеджером отдела ссуд и скидок. «Это громко сказано, ведь весь отдел состоял из одного меня». В двадцать восемь лет Терри стал активным членом евангелической общины, стал преподавать, проводить групповые молебны, петь ведущие партии в церковном хоре. Он открыл букинистический магазин, где продавал подержанные книги, и стал специалистом по творчеству семи британских авторов. Тем временем у него возник интерес к христианской мистике, и он обратился к преподаванию в светской школе теологии в Нью-Йорке. Затем он начал предоставлять услуги по редактированию и печатанию текстов и обратился к консультанту по поискам работы. Десять лет назад он открыл для себя Психологический тип. Это стало для Терри поворотным пунктом и основой его теоретических построений, педагогической деятельности и консультаций. Он считает, что наконец нашел дело в своей жизни.

Сегодня Терри консультирует по деловым и личным вопросам, проводит семинары для фирм и организаций по той же проблематике, читает и пишет статьи. Клиентов он принимает у

себя дома, проводя, как правило, двухчасовые сеансы. В своей практике Терри синтезирует разнообразные подходы к терапии и философские построения, стараясь как можно точнее соответствовать индивидуальным потребностям каждого клиента.

«Своей важнейшей способностью я считаю то, что я — катализатор позитивных перемен». Благодаря отменной восприимчивости Терри умеет увидеть взаимосвязи между компонентами и улавливать сложные идеи. Он также умеет передавать другим свое видение проблемы. «Величайшее удовлетворение приходит ко мне, когда я вижу, что при помощи моего понимания действительности я в состоянии изменить чью-то жизнь». Но он требует, чтобы методы, которыми он меняет чью-то жизнь, находились под его контролем. Скажем, он не мог бы проводить «толковые семинары, представляя на них чужие идеи и философские системы; они должны принадлежать мне».

Терри черпает силы в чтении, словесном обмене мыслями, написании работ, вообще в использовании любой практической возможности применить свои таланты к потребностям людей (консультирование, обучение, передача идей). Утомляется же и раздражается он при необходимости думать о том, как вывести свои таланты на рынок, фактически — продавать себя. «Как бы ни было противно выходить на рынок, работая на себя, все-таки это лучше, чем работать на кого-то». Когда Терри чувствует, что работа на себя все-таки начинает выматывать его, он медитирует и напоминает себе, как важно «фокусировать внимание на настоящем моменте. Приняв как должное, что быть человеком — означает когда-нибудь умереть, я научился видеть перспективу и не ломать голову над тем, что не в моих силах изменить».

Терри прошел долгий путь от «худшего радиомеханика военно-воздушных сил» до успешного психолога-консультанта. Терри, работающий с типом, помогающий своим клиентам развиваться и расти, наверное, имеет большое преимущество перед многими из нас в движении к нашей общей цели — стать «цельной» личностью. Сознательно используя свои менее развитые функции, он уходит от тяги действовать просто ради того, чтобы помочь. Он яснее понимает свои потребности и желания, ему легче убедиться в том, что они удовлетворяются. Терри считает, что стал более реалистично смотреть на мир вообще и мир бизнеса в частности. Он теперь больше ориентируется на настоящий момент, и его привлекают не только перспективы, но и то, что находится перед ним здесь и сейчас.

Почему работа Терри удовлетворяет его

Для Терри, как и для большинства интуитов-этиков, чрезвычайно важно вносить позитивные перемены в жизнь других. Понимать людей и помогать им понять самих себя — вот главное занятие Терри, главная точка приложения его сил. Терри помогает людям, консультируя их, благодаря широкому и глубокому знанию психологии.

Терри не только консультант, он еще и теоретик. Интровертируемая интуиция, его доминантная функция, позволяет ему разбираться во взаимосвязях различных концепций и усваивать сложные идеи. Он неизменно синтезирует их и объединяет в собственную концепцию психологии, которая находит отражение в его оригинальных идеях. Свои теории Терри развивает в написанных им трудах, дабы поделиться ими с окружающими.

Путеводные нити

Хотя Элен, Терри и Боб получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих INFJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха INFJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить абсолютно для всех INFJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха INFJ.

Познакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты,

расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как свой прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для INFJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне рассматривать и создавать новые идеи и подходы к разнообразным проблемам, в первую очередь для того, чтобы способствовать развитию и росту других людей
2. Предоставляет мне возможность производить продукцию или оказывать услуги, в которые я верю и которыми горжусь
3. Проходит в атмосфере признания моего авторства, моего права собственности и моего вклада
4. Дает мне возможности для самовыражения и позволяет получить результаты моего видения ситуации
5. Позволяет мне использовать мои идеи для блага людей и работать с каждым человеком лицом к лицу
6. Проходит в доброжелательной, спокойной атмосфере, где мои идеи рассматриваются всерьез, а мои усилия получают психологическую поддержку
7. Дает мне возможность делать свое дело независимо и в то же время постоянно делиться с другими своими идеями в дружественной обстановке, в которой нет места межличностным конфликтам
8. Позволяет мне самостоятельно организовывать свое время и рабочую среду, в значительной степени управлять процессом и определять конечный результат
9. Дает мне достаточно времени, чтобы я мог тщательно продумать и сформулировать мои идеи
10. Согласуется с моими личными ценностями и убеждениями, позволяет мне поддерживать мою индивидуальную и профессиональную целостность на высоком уровне

Профессии, популярные среди INFJ

При перечислении профессий, популярных среди INFJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для INFJ, и поясняем, почему это может произойти. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

КОНСУЛЬТАЦИИ, ОБРАЗОВАНИЕ

- *Консультант по профессиональной ориентации*
- Психолог в клинике
- Преподаватель: родной язык в средней школе или колледже, искусство, музыка, общественные науки, драма
- Консультант по вопросам образования
- Библиотекарь
- *Преподаватель специальных дисциплин*
- *Преподаватель иностранных языков*
- *Учитель начальных классов*
- *Консультант-ассистент*
- *Консультант по условиям жизни детей*
- *Консультант по вопросам наркомании и т. п.*
- *Социальный работник (обслуживание детей и престарелых)*
- Социолог
- Научный работник в музее
- Работник санитарного просвещения

- *Специалист по трудотерапии*
- Директор образовательных программ
- *Консультант по проблемам родителей, детскому развитию*
- Специалист по психологии развития

Эти профессии открывают перед INFJ возможности использовать свои идеи и знания для помощи другим. Консультирование и преподавание требуют глубоко личного контакта, зачастую происходящего с глазу на глаз. Такой контакт позволяет INFJ создавать глубинные связи с окружающими. Также в образовательном процессе INFJ привлекают возможности учиться, познавать, расти, поэтому в академической среде они обычно чувствуют себя на месте.

РЕЛИГИЯ

- Священник, монах
- Работник религиозной организации
- Руководитель религиозного учебного заведения

Работа в сфере религии требует от человека очень высокой самоотдачи, и философию труда здесь можно охарактеризовать как миссию. INFJ часто именно так смотрят на свою деятельность, а также с радостью делятся с людьми своей философией и убеждениями.

ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Художник
- Драматург
- Романист
- Поэт
- Дизайнер интерьеров
- *Графический дизайнер*
- *Архитектор универсального дизайна*
- *Редактор, арт-директор (в журнале)*
- *Специалист по генеалогии (разработке генеалогического древа)*
- *Специалист по настольным издательским системам*
- *Продюсер мультимедиа*
- *Редактор, арт-директор веб-сайтов*
- Кинорежиссер
- Кинодокументалист
- *Разработчик электронных образовательных программ*
- Организатор выставок
- Костюмер, модельер
- Специалист по дизайну и рекламе товаров массового спроса

Привлекательность сферы искусства для INFJ состоит в возможности создавать уникальные произведения, опираясь на собственные представления и идеи. Искусство открывает перед INFJ простор для индивидуального самовыражения, а результат нередко потрясает других. Эти профессии предполагают независимость. Здесь INFJ сами организуют для себя рабочую среду, держат под своим контролем и процесс, и результат.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Администратор в области здравоохранения
- Директор агентства социального обслуживания
- Посредник, третейский судья
- Обществовед
- Социальный работник
- Консультант по вопросам психического здоровья
- *Диетолог*
- *Логопед, специалист по проблемам слуха*
- *Специалист по общему укреплению здоровья (нетрадиционная медицина)*
- *Массажист*
- *Специалист по трудотерапии*
- *Хиропрактик*
- *Координатор грантов*
- *Юридический посредник*
- *Координатор дневного стационара для взрослых*

- *Специалист по коррекции*
- Оператор на телефоне горячей линии
- Юридический ассистент

Занятость в социальной сфере предполагает помощь людям в рамках организованной структуры. Многим INFJ нравится работать в таких структурах, в особенности в небольших коллективах с тесными и устойчивыми личными связями. Социальная деятельность позволяет INFJ разрабатывать и развивать новые подходы к индивидуальным и общественным проблемам. Многие социальные служащие работают независимо, и их заработок зависит от числа обслуживаемых в определенный период клиентов. Такая система дает им возможность часто встречаться с клиентами и коллегами с глазу на глаз.

БИЗНЕС

- Консультант по динамике трудовых ресурсов
- Специалист по маркетингу (идеи, услуги)
- Консультант по организационному развитию
- *Координатор (консультант) программы содействия служащим*
- Аналитик
- *Инструктор компании, команды*
- *Торговый представитель для привилегированных клиентов*
- *Разработчик товаров*
- *Юрист в области охраны окружающей среды*
- *Переводник (устный и письменный перевод)*
- *Консультант благотворительных организаций*
- Управляющий
- Литературный агент
- *Консультант для лишившихся работы*

Хотя INFJ в массе не тяготеют к карьерам в бизнесе, здесь также есть некоторые области, где INFJ могут найти себя.

Трудовые ресурсы (подбор персонала) и консультирование по организационному развитию — вот «человеческие» аспекты бизнеса, требующие интереса к разным типам людей и умения обращаться с ними. Эти занятия позволяют INFJ помогать людям находить работу, создавать эффективную рабочую среду, искать творческие решения задач, где в центре проблемы находится человек.

Работа в сфере маркетинга дает INFJ шанс применить свою способность к творческим решениям; при этом нередко INFJ работают в команде. Если INFJ вносит существенный вклад в процесс и поддерживает на высоком уровне свою личностную и профессиональную целостность, то работа будет его удовлетворять.

Помните, что вы прочитали лишь о некоторых областях, открывающих для INFJ возможности успешного раскрытия их особых природных талантов.

ТЕХНОЛОГИИ

- *Клиент-менеджер*
- *Штатный советник (консультант по технологиям)*
- *Тренер*
- *Руководитель проекта*
- *Координатор занятости*
- *Агент по подбору кадров*

Распространение технологий приводит к росту востребованности людей, не только этими технологиями владеющих, но и обладающих искусством человеческого общения. Многие INFJ были бы рады стать связующим звеном между экспертами в той или иной технологии и ее адресатами. Такая роль удовлетворяет потребность INFJ в оказании содействия кому-то и в контактах с коллегами.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов

(резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть и кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неуспехом в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь прежде всего с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованы, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Мы продемонстрируем ниже, как ваши сильные стороны и таланты в отношении поиска работы заключаются в рациональном планировании, творческом решении проблем и способности применять их в деле, в которое вы верите. Однако следите за тем, чтобы ваши природные склонности не привели к одностороннему взгляду в проведении исследований и к постановке нереалистичных целей.

Если вы — INFJ, то наиболее эффективные для вас стратегии будут заключать применение ваших способностей в следующих процессах.

Разработайте и осуществите новаторский и хорошо организованный план поиска работы

— Используйте свои творческие способности, чтобы построить вашу программу трудоустройства новым, необычным способом; так вы выделитесь в глазах работодателя среди других соискателей.

— Примените свои организационные способности, чтобы быть во всем на высоте, разработайте план, явитесь на собеседование вовремя, после собеседования не забудьте отправить письмо с выражением признательности, берите пример с перспективных сотрудников и т. д.

Сью пожелала сменить карьеру производственного юриста и стать специалистом более узкого профиля — юристом по вопросам экологии. Она ясно видела, как можно соединить свои познания в юриспруденции со своими интересами. Она . проштудировала список организаций, работа в которых ее, возможно, устроила бы, после чего внимательно изучила каждую из них. Стараясь определить, в чем конкретно эти организации нуждаются, Сью подавала себя таким образом, чтобы показаться потенциальным работодателям привлекательным кандидатом. Человек от природы организованный, Сью организовала и осуществила поиск в соответствии со своим типом, рассылая письма, перезванивая в тех случаях, когда ей это предлагали, и письменно фиксировала все стадии своего поиска.

Используйте ограниченную сеть контактов

— Заручитесь поддержкой людей, с которыми у вас имеются давние отношения и которые знают вас достаточно хорошо для того, чтобы подсказать, с кем вам было бы полезно посоветоваться относительно имеющихся возможностей трудоустройства.

— На каждом интервью просите, чтобы вам порекомендовали пути расширения сферы вашего поиска.

Элен решила найти новую работу — такую, которая соответствовала бы ее ощущению миссии. Свои действия она начала с разговоров с друзьями и священниками своей конгрегации. Эти источники информации привели ее к координатору образовательной издательской программы. В разговоре с ним Элен выяснила, что он работает на этом месте временно, следовательно, его место должно было вскоре стать вакантным. Конфиденциальные беседы с

друзьями и коллегами помогли Элен найти подходящую для нее работу, о которой (как и о многих хороших работах) нельзя было обнаружить объявлений на рынке труда.

Достигайте взаимопонимания с интервьюерами и потенциальными работодателями

— Используйте свои исключительные способности «читать» нужды и мотивации людей.

— Сделайте так, чтобы работодатель почувствовал ваше горячее желание работать; продемонстрируйте умение слушать и ясно выражать свои мысли.

Один из наших клиентов, Джон, претендовал на место менеджера по персоналу в одной небольшой компании. Он узнал, что стал одним из четырех претендентов, которым было предложено пройти повторное собеседование. Он почувствовал, что ему следует как-то выделиться среди остальных кандидатов. Готовясь к этому важному собеседованию, Джон освежил в памяти информацию об истории компании, обращая особое внимание на персональные характеристики сотрудников.

Поскольку у Джона двое детей, он отметил про себя, что у двоих руководителей компании дети учатся в школе в его родном городе. Уже в самом начале собеседования Джон поинтересовался, как детям нравятся аттракционы, недавно установленные в городской игровой зоне. Таким образом, он показал, что что-то связывает его с руководителями фирмы, и способствовал созданию дружественной, непринужденной атмосферы. К тому же Джону удалось продемонстрировать, что компания ему небезразлична, интересуется его. Так способность налаживать хорошие контакты с людьми помогла ему обрести эту работу.

При выборе действуйте обдуманно, не принимайте решения сгоряча

— Извлеките преимущество из вашей склонности осторожно и тщательно продумывать все вопросы.

— Отведите несколько минут на то, чтобы еще раз рассмотреть варианты, которые вы уже решили отвергнуть.

Переехав в Нью-Йорк, Синтия стала искать работу в художественных подразделениях рекламных агентств. В итоге она столкнулась с проблемой под названием «слишком много хорошего»: пройдя собеседования в четырех агентствах, она получила два предложения. В обоих местах ей была предложена постоянная работа и достойный заработок. Синтия не стала принимать скоропалительного решения. В обоих агентствах она попросила неделю на обдумывание предложения. В течение этой недели она тщательно взвесила все «за» и «против» в каждом из вариантов и в конце концов пришла к неожиданному решению: она отклонила оба предложения и стала работать на договорной основе со всеми четырьмя агентствами! Такое решение дало Синтии гибкий график, свободное время и независимость; всего этого она была бы лишена, если бы устроилась на постоянную работу.

Определите, какое место отвечало бы вашим персональным потребностям

— Используйте свою прозорливость и подумайте, где люди, обладающие вашими способностями, могут пригодиться в будущем.

— Познакомьте возможных работодателей с вашими талантами и дайте им понять, каким образом вы сможете им помочь в достижении их целей или решении проблем.

Работая дизайнером кухонных интерьеров, Боб использовал свою врожденную интуицию. Он понимал, что его клиентам будет полезно увидеть на бумаге, как будет выглядеть их кухня после задуманных ими переделок еще до того, как они затратят на работы немалые суммы. Он подумал, что мог бы создать соответствующую технологию, а возможно, она уже существует. Для начала он обратился к знакомому специалисту по компьютерам. Исследование рынка привело Боба в компанию, в которой он сейчас работает. Его способность предвидеть потенциальные потребности была продемонстрирована будущему работодателю и подарила ему работу, которую он любил.

Ищите творческие пути преодоления возникающих препятствий

— Смотрите на временные затруднения не как на провалы или непреодолимые препятствия, а как на проблемы, которые следует решать.

— Используйте вашу природную способность смотреть вперед, сосредоточьтесь на следующем шаге и не предавайтесь унынию.

Сэнди, тоже наш клиент, в течение шести недель безуспешно пытался получить место директора кадровой службы в компании, в которой ему хотелось работать. Разговорившись с соседом, который работал в этой компании, Сэнди узнал, что ее директор страстно увлекается парусным спортом. Не мешкая, Сэнди выслал ему копию статьи, посвященной новейшему

оборудованию и оснастке яхт, с сопроводительным письмом, в котором сообщал, что хотел бы получить работу в компании, и разъяснял, каким образом он мог бы содействовать ее функционированию. Когда через три дня Сэнди позвонил в компанию, директор не только вспомнил его фамилию, но и назначил собеседование на следующую неделю.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих INFJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а для кого-то могут и вовсе не представлять опасности. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других областях вашей жизни. Было бы, конечно, нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы заключите: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, логики и сенсорики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Принимайте во внимание не только общую картину, увлекающую вас, но и отдельные факты и детали

— Внимание к деталям требует от вас сознательного усилия — читать то, что написано, а не между строк, т. е. сосредоточиться на том, что реально находится перед вами.

— Делайте предварительные заметки, чтобы наверняка задать нужные вопросы, ответы на которые дадут вам представление о том, что реально представляет собой компания: о часах работы, об обязанностях, об оплате, льготах, системе отчетности и т. п.

Постарайтесь быть реалистом в своем видении потенциального результата поисков и вероятных последствий

— Примените «тест на реальность», чтобы убедиться, что вы трезво оцениваете рынок, свои способности, а также время, которое может занять поиск работы. Попросите кого-нибудь сыграть роль «адвоката дьявола» [Адвокат дьявола — в традиции римско-католической церкви лицо, приводящее аргументы против причисления кандидата к лику святых или блаженных в ходе официальной церемонии; завзятый спорщик, скептик (*перен.*). — Прим. перев.] в отношении вашего плана.

— Старайтесь ставить перед собой реалистичные цели; избегайте стремления к полному совершенству, что может привести к разочарованию в случае, если все ваши требования окажутся неисполненными.

Старайтесь не принимать решения исключительно на основе личных чувств, а прибегайте и к более объективным данным

— Помните, что от природы вам свойственно видеть ситуации под личным углом зрения; вам необходимо сознательным усилием включать логическое мышление.

— Не путайте взаимопонимание, сложившееся в ходе собеседования, с личной дружбой. Рассматривайте ситуации слегка отстраненно, избегайте слишком тесных связей, пока вам не станет известно значительно больше.

Обсуждая свои навыки и способности, уделяйте больше внимания тому, как они могут быть применены в интересах потенциального работодателя, нежели в ваших собственных

— Покажите потенциальному работодателю, что вы провели исследование, собирая информацию о текущих задачах компании, и продемонстрируйте, опираясь на свой предшествующий опыт и прошлые достижения, как вы могли бы помочь ей справиться с трудностями.

— Продемонстрируйте готовность пойти на некоторый риск при возникновении новых трудностей и испытать себя.

Когда вам кажется, что вы приняли окончательное решение, помедлите еще несколько секунд и взгляните еще раз на альтернативный путь.

Не уделяйте чрезмерно много времени обдумыванию возможностей в ущерб действиям

— Составьте разумный перечень поставленных перед собой задач и определите

временные рамки для их решения. Будьте расчетливы, придерживайтесь установленных квот в количестве разосланных писем, телефонных звонков и собеседований в заданный период.

— Стремитесь к гибкости в установке критериев и при проведении переговоров. Помните: сохраняя лояльность к другой точке зрения, вы можете получить неожиданные преимущества.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для INFJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные предпочтения позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, INFJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и из личного жизненного опыта), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Вполне возможно, что вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, могут помочь вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Добейтесь того, чтобы в вашем распоряжении всегда имелось неограниченное время на обдумывание; закрывайте дверь своего кабинета и время от времени позволяйте себе не отвечать на телефонные звонки.

— Вызовитесь участвовать в работе плановой комиссии; там вы сможете внести творческий вклад.

— По возможности избегайте конфликтов личного характера с коллегами.

— По возможности не работайте более чем с одним проектом одновременно.

— Предлагайте свое содействие в подготовке заявлений о миссии вашей организации.

— Старайтесь знакомить со своими идеями других творческих людей.

— Делите свое время между работой и семьей в разумной пропорции.

— Подумайте о возможности консультировать, инструктировать других в том деле, которым занимаетесь сами.

— Ежедневно (еженедельно, когда захочется) отправляйте воодушевляющее электронное письмо кому-нибудь из друзей.

Как INFJ делают из лимонов лимонад

Марк — молодой врач-терапевт, успешно проходивший курс обучения в интернатуре [Интернатура — форма последипломной врачебной практики, предполагающая проживание молодого врача при медицинском учреждении. — *Прим. перев.*], был крайне огорчен, когда бюрократы жестко ограничили время, которое он должен был уделять каждому пациенту. Марк всегда ценил возможность бесед с пациентами, именно поэтому так сожалеет о том, что его сеансы утратили свою обучающую функцию. И тогда он решил прочитать курс семейной медицины в ближайшем колледже. Здесь он, по его собственному мнению, стал получать подлинное удовольствие.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый INFJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Цельность, побуждающая людей ценить ваши идеи
- Полная сосредоточенность на проектах, которые важны для вас
- Решительность, яркие организаторские способности
- Творческие подходы, умение выдвигать оригинальные проекты
- Способность к сопереживанию и предвидению реакций других
- Умение видеть общую картину, пути применения идей и действий
- Способность понимать необычные концепции
- Неподдельный интерес к людям и потребность помогать им в их росте и развитии
- Независимость характера и твердые личные убеждения
- Желание добиваться целей и стремление к высокой производительности труда
- Глубокая преданность работе, в которую вы верите

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Односторонность взгляда, которая может обернуться недостатком гибкости
- Нереалистичный подход к вопросу о том, сколько времени может занять тот или иной процесс
- Нежелание работать над темами, идущими вразрез с вашими ценностями
- Непрактичность в вопросе о применимости или приемлемости ваших собственных идей
- Трудности в работе при наличии конкуренции или напряженности в коллективе
- Трудности при утверждении дисциплины подчиненных при помощи прямых и объективных заявлений
- Нежелание возвращаться к уже принятым решениям и пересматривать их
- Стремление самоустраняться от конфликтов и игнорировать неприятные моменты
- Нежелание оперативно менять планы или направления деятельности
- Склонность к безапелляционным приговорам

Использовать плюсы легко! Секрет успеха INFJ — научиться:

Вниманию к деталям, гибкости, готовности действовать спонтанно.

Глава 10. ENFP

«Возможно все»

Очерк 1: Джойс

«Я живу так, как хотел бы каждый!»

Джойс часто смеется. То же можно сказать и о тех, с кем она общается во время своей профессиональной деятельности. Она — профессор специального образования в общественном колледже, также Джойс ездит по стране с лекциями о юморе. За год она проводит около трехсот бесед и семинаров на предприятиях, в школах, больницах и общественных организациях. И все они — о роли юмора и смеха. Очень много людей смеется с ней вместе.

«Никаких сомнений в том, что в моей работе мне больше всего нравится быть со всеми этими людьми, — мне с ними так весело!» Джойс получает удовольствие от взаимодействия людей в группе. (Все занятия Джойс проходят «за круглым столом», когда все участники обращаются друг к другу по именам.) Джойс — словно энергетический магнит: люди тянутся к ней, а она от них заряжается. Заряжается так, что в десять вечера, после окончания занятий, часто идет к себе в офис и работает до часа ночи. В ней столько энергии, что она просто не может лечь и заснуть.

Лучшую энергетическую подпитку эта сорокасемилетняя мать двоих детей получает в общении: «Я кручусь со студентами, во все сую свой нос, разговариваю с людьми об их делах и проблемах». Преподавание по-прежнему увлекает Джойс. «Я прекрасно себя чувствую, когда я

впереди, когда я — часть группы, я смело экспериментирую и не знаю, что у меня выйдет, — это же здорово!»

Меньше всего Джойс увлекает исследовательская часть ее работы, составление рекомендаций для студентов и советы по организации их учебных планов. Ее выматывает штудирование все более и более сложных контрактов, которые ей приходится подписывать при организации лекционных курсов; заполнение анкет, написание подробных методических указаний и рекомендаций — в общем, бумаг, требующихся для оформления ее университетских курсов.

Трудовой путь Джойс на редкость прям для ENFP. Она получила диплом бакалавра педагогики, затем две степени магистра: одну — в области специального образования, вторую — по консультированию. Не найдя работы преподавателя для инвалидов, Джойс в течение трех лет вела спецкурс для обычных студентов. Затем она на семь лет оставила работу, родив двух детей и занявшись их воспитанием, после чего вернулась к преподаванию: взялась за спецкурс в общественном колледже на полставки. В колледже Джойс быстро сделалась чем-то вроде местной легенды. Она настолько популярна, что ее учебные группы наполняются очень быстро: студенты просто очарованы ее курсами.

Джойс преподает в колледже уже пятнадцать лет. Она разносторонне талантлива. «Я — потрясающий учитель. У меня высокий энергетический уровень, и я беру невероятное количество часов. Я — творческая и восприимчивая натура. Я отлично читаю людей. Я дружелюбна, и у меня хорошее чувство юмора». Каждое занятие для Джойс — радость и новая ступенька вверх. Неудивительно, что наибольшее удовлетворение Джойс приносят ее работа и общение со студентами. «У меня обычно портится настроение в январе и июне, потому что в колледже начинаются каникулы, и я не могу дождаться, когда смогу вернуться к работе, и это несмотря на то, что я продолжаю читать лекции!»

В работе у Джойс немного неприятных сторон, прежде всего потому, что рядом с ней работают симпатичные ей люди, которые, как и она, не расположены к излишнему структурированию и бюрократическим процедурам. Когда перед ней встает необходимость выполнить работу, которая ей не близка, она часто нанимает для этой работы аспиранта. Когда же она все-таки испытывает стресс, то идет с мужем в кино, покупает подарки и открытки для многочисленных друзей или делает что-нибудь для себя нетрадиционное, например, завтракает в постели.

Неудивительно, что у Джойс много друзей, и она любит ходить к ним в гости. Она очень близка со своими родными, которые часто собираются вместе. «Преподавание для меня — самое приятное занятие в жизни. В результате моя единственная цель на работе — делать то же самое, что я делаю в жизни, только делать это лучше». Джойс признает, что она хотела бы стать известной в масштабе страны, и рассчитывает когда-нибудь написать книгу, которая прославила бы ее. Между тем она вступила в программу по подготовке к получению докторской степени в области высшего образования для взрослых. Она отдает себе отчет в том, какого тяжелого труда потребует от нее эта подготовка, но чувствует необходимость испытать себя на новом поприще, расширить свой интеллектуальный багаж.

В том, что касается профессиональной деятельности, Джойс ни о чем не сожалеет. Она находит верными слова, которые много лет назад услышала от брата: «Жизнь — это цепь прорывов. Или ты готова к ним, или нет». Она никогда не думала, что будет ездить по миру с лекциями (или ломать комедии в местном клубе юмора). Сегодня же она понимает, что все события в ее биографии сделали ее такой, какой она является сегодня.

Профессиональное удовлетворение Джойс видит в том, чтобы «наслаждаться жизнью, приобщать к этому удивительному процессу других людей и искать разнообразия». Для философии Джойс важен тот факт, что ее любимый учебный курс носит название «Как поддерживать разговор»; ведь в результате ее студенты (а среди них немало робких людей) учатся открываться для новых возможностей. Подобно многим ENFP, Джойс нравится быть катализатором — способствовать росту и развитию окружающих. Секретом своего успеха она считает свою способность быть открытой для разных людей и разных возможностей, причем даже тех, которые первоначально не входили в ее планы.

Джойс хочет остаться в памяти людей хорошим другом, человеком, который помогает другим смотреть на жизнь легко. «Мы живем в очень забавном мире, и смех может быть отличным лекарством даже в тех случаях, когда на самом деле не до смеха».

Почему работа Джойс удовлетворяет ее

Джойс обладает отменным чувством юмора. Также она восприимчива к людям. Комбинация этих двух качеств позволила ей исполнять миссию очень многих интуитов-этиков — помогать людям познавать себя и становиться счастливее. Юмор для Джойс — инструмент развлечения и обучения, неважно, обращается она к своим аспирантам или к одной из сотен аудиторий, с которыми она ежегодно контактирует. Помогая людям открываться для новых возможностей, Джойс одновременно смешит их и учит.

Для Джойс не существует невозможного. Ее экстравертируемая интуиция (доминантная функция) всегда настраивает ее на что-то новое, необычное, едва ли не гарантирует каждый день что-нибудь особенное. Она умна, остроумна и всегда заряжена энергией. Она быстро заражает того, с кем общается, своим воодушевлением. Поскольку она настроена на людей, то «знает», какие приемы сработают, а какие — нет, в каждом конкретном случае, и умеет подбирать тонкие ключи, приспосабливаясь к людям самых разных типов.

Больше всего удовольствия Джойс получает от глубины отношений, которые возникают у нее с учащимися. Благодаря интровертируемой этике (вспомогательная функция) Джойс получает наслаждение от близкой дружбы. Если она «впускает» кого-то в себя, этот человек становится ее другом на всю жизнь. Столь же ценит она отношения с коллегами. Семья для Джойс — в центре ее забот, и ее работа с гибким графиком позволяет ей проводить с близкими много времени. В соответствии со своей системой ценностей Джойс смотрит на смех как на лекарство, которое может оказать серьезное влияние на физическое и душевное здоровье человека. Она помогает людям «облегчить их жизнь» и научиться радоваться жизни в полную силу.

Есть множество свидетельств того, что Джойс активнее, чем раньше, использует логику (третью функцию). Она приступила к очень непростой подготовке — к докторской степени, решив поупражнять свой ум и стать конкурентоспособной в области, которая пока ей не очень-то покорялась. И в ее осознании себя произошли решительные изменения. На протяжении восемнадцати лет она занималась дополнительной работой на общественных началах по четыре дня в неделю! Хотя Джойс по-прежнему помогает добровольческим организациям, она научилась отвечать отказом на постоянные просьбы о помощи, и проведение времени с мужем стало для нее приоритетным. Как мать, она перестала корить себя за неумышленные ошибки, которые непременно совершают все родители. Она также чаще обращается к сенсорике (четвертой функции), испытывая благодарность за то важное, что есть в ее жизни.

Очерк 2: Бет

«Творчество и верность себе»

Для Бет лучший показатель того, устраивает ли ее работа, — это ответ на вопрос, является ли она собой. «Когда я чувствую, что я такая, какая я есть, «я настоящая», тогда я уверена, что занимаюсь тем, чем должна заниматься». Она знает, о чем говорит, так как несколько лет из своих сорока трех она, работая, ощущала себя «мертвой внутри». Бет знает, что находит удовлетворение в работе консультанта по маркетингу и коммуникациям, так как чувствует, что эта работа находится в гармонии с ее истинной природой.

Бет — независимый консультант, она работает дома и периодически выезжает к клиентам. Она готовит коммуникационные материалы, которые помогают клиентам продвигать на рынок их услуги, идеи или продукцию. Среди этих материалов — брошюры, годовые отчеты, информационные бюллетени, а также аудиовизуальные презентации или видеоролики, — Бет считает, что именно такие формы работы лучше всего соответствуют целям клиента. Бет является творческим директором каждого проекта, собирая вокруг себя других творческих людей, способных воплотить ее идеи в материальный продукт. Она обращается к услугам фотографов, иллюстраторов, авторов текстов, хотя в большинстве случаев готовит тексты сама. Встречаясь с клиентом, Бет выясняет, что его беспокоит и что ему требуется, координирует работу членов творческой группы, составляет график работы, определяет бюджет, ведет переговоры с поставщиками, рассылает счета.

Излюбленный вид работы для Бет — мозговой штурм, проводимый ею совместно с

творческой группой. «Когда мы перебрасываемся идеями и вырабатываем свежий подход или концепцию, которые отвечают задачам клиента, я чувствую прилив сил». Но едва ли меньше ей нравится сидеть у компьютера и сочинять тексты. «Я с детства пишу разные рассказы. Сядь за клавиатуру, я испытываю такое же возбуждение, такую же бодрость, как и тогда, когда намеревалась написать лучший в мире детектив в духе Нэнси Дрю». Бет нравится также свобода, гибкий график работы, который она составляет для себя сама, возможность работать над проектами, которые ей по душе, с симпатичными ей людьми, которых она уважает.

Менее всего Бет интересна чисто деловая сторона: бухгалтерия, счета, контроль за издержками. «Эту работу я вечно откладываю, и бумаги постоянно скапливаются на углу моего стола!» Также она чувствует упадок, когда ей приходится разъезжать по штату ради деловых встреч. «Мне всегда тяжело вставать слишком рано. Целый день за рулем выматывает физически, к тому же я оказываюсь вне домашней обстановки, в которой мне так комфортно». «Очень трудно все время подстраиваться под чужой распорядок. И очень утомительно выезжать в шесть утра, чтобы успеть на встречу с клиентом».

Природа деятельности Бет такова, что ей приходится создавать материалы, предназначенные для того, чтобы привлечь людей или изменить их видение какого-либо товара или услуги. Случается, что ее клиенту трудно увидеть свой товар или услугу такими, как задумала Бет. «Неприятно, когда клиент выстраивает стратегию исключительно на основе своего собственного вкуса. Ясно, что я хочу, чтобы клиент остался доволен, но я хочу работать так, как, на мой собственный взгляд, будет лучше для клиента. Тяжело бывает с теми, с кем у тебя не возникает резонанса. Трудно также, если клиент не понимает или не разделяет моих методов, моих стандартов, не ценит качества моей работы. Я не могу идти на компромиссы с собой или отказываться от своих творческих идей. А бывает, что клиент требует от меня именно этого. Наконец, мне не нравится торговаться о цене за мои услуги или вовсе не получать вознаграждения».

Справиться с возникающими на работе стрессами Бет помогает умение видеть смешную сторону дела. Иногда она медитирует; для нее это внове, но медитация очень помогает ей. У нее есть друзья, с которыми она делится своими заботами и огорчениями и которые помогают ей снимать напряжение.

Бет начала трудовую деятельность на традиционной женской работе — учительницей английского языка в школе. «Ни в школе, ни в колледже никто не советовал мне становиться ни медсестрой, ни социальным работником или учительницей. Рядом со мной не было женщины, которая стала бы для меня образцом для подражания, и мне очень жаль, что так получилось, так как тогда я смогла бы гораздо раньше понять, какая работа мне подходит. Но, как бы то ни было, преподавание стало для меня прекрасным опытом, оно помогло мне развить внутреннюю силу». Переехав в другой город, Бет не смогла найти вакансию учительницы, поэтому устроилась референтом по связям с прессой в некоммерческую организацию. Так она попала в мир общественных связей. «Вот где мое место, поняла я». Через три года у Бет родился ребенок. Она хотела вновь пойти работать, но в то же время должна была уделять внимание ребенку. «Тогда я решила открыть собственный бизнес. И конечно, я не стала разрабатывать бизнес-план или изучать рынок, я просто решила дать жизнь своей идее!» Бет успешно занималась общественными связями десять лет. За это время она родила второго ребенка и написала роман, отчасти автобиографический. «Книга изменила меня, так как в процессе ее создания я возвращалась к некоторым печальным сторонам своего детства, к некоторым своим претензиям к родителям. Книга помогла мне лучше понять родителей, и в результате мы стали теперь значительно ближе. Когда книга была закончена, я стала ощущать себя внутренне гораздо сильнее».

Примерно в это же время Бет разошлась с мужем. В связи с этим она осознала необходимость иметь более стабильный доход, потому устроилась на полный рабочий день в крупную страховую компанию ассистентом директора по маркетингу и коммуникациям. Через полтора года ее назначили директором отдела медицинского планирования по маркетингу и коммуникациям. «Я терпеть не могла эту работу. Я ненавидела и рабочую обстановку, и политику компании. Я почувствовала, что перестаю быть собой, поскольку в компании не были в ходу те ценности, которые я считала важными для себя. Для меня это было убийственно. Даже несмотря на повышение и значительную прибавку к зарплате, я ходила на эту работу, преодолевая себя». Хотя Бет была довольна доходом и престижной должностью, но этого для

нее было мало. Через два с половиной года она поняла, что пора покидать это место. «Я взяла отпуск и обсудила ситуацию с бывшим мужем, достигнув с ним некоторых договоренностей. Вернувшись из отпуска, я пришла к начальнику и сообщила, что ухожу, хотя у меня нет определенных планов или новой работы в перспективе!» Бет уладила разногласия с мужем и решила вернуться к собственному бизнесу. Это случилось три года назад.

Бет хорошо умеет выслушивать людей и «вытаскивать» их из их проблем. Она считает себя весьма творческой натурой и ценит в себе готовность к переменам и открытость ко всему новому. Она очень гордится неизменно высоким качеством своих услуг и тем, что ей удастся вести дела на своих условиях. «Раньше я старалась скрывать, что работаю дома. Меня не принимали всерьез. Но я удержалась, и теперь меня не волнует, кто что подумает. Если клиент считает это обстоятельство достаточной причиной, чтобы не прибегать к моим услугам, то ничего страшного; такой клиент мне попросту не нужен». С течением времени Бет научилась доверять своей интуиции и стала «читать» тех или иных клиентов. Несколько раз инстинкт подводил ее, и она об этом сожалела, так как в таких случаях работа над проектом превращалась в кошмар. Все это время духовная составляющая жизни Бет постоянно крепла, благодаря чему она смогла сохранить внутренний стержень. Теперь она редко оказывается в ситуациях, когда приходится идти на компромиссы со своими чувствами или с требованиями, которые она предъявляет к качеству работы. «Сейчас я легче воспринимаю неудовольствие других. Я считаю: злиться им или нет — это их сугубо личное дело».

Бет также меньше, чем прежде, заботят ловушки материального характера. «Я стараюсь жить сегодняшним днем, помнить: все, что у меня есть, может в миг исчезнуть. Отношения с людьми — вот что действительно важно для меня. В отношениях с людьми я сохраняю себя. Я научилась в первую очередь думать и заботиться о своей жизни и только потом — о работе и делах моих клиентов».

Бет рассчитывает продолжать свое дело, опубликовать роман и закончить руководство по менеджменту, над которым она сейчас работает. «Мне представляется, что я смогу обеспечить себе высокий уровень жизни, если буду писать книги, которые принесут пользу людям. Но в моей пятой точке до сих пор сидит шило — детское желание стать актрисой. И это шило все еще дает о себе знать тягой вставать перед клиентами и представлять себя, потому что это означает — играть. Я прошла нелегкий путь, чтобы позволить себе остаться собой. Когда я счастлива, то знаю, что делаю все правильно».

Почему работа Бет удовлетворяет ее

Работа Бет — помогать клиентам налаживать общественные связи. Ее темперамент интуита-этика позволяет ей легко понимать людей и подбирать к ним лучшие ключи. Как и большинство интуитов-этиков, Бет привлекает атмосфера сотрудничества. Особенно продуктивно у нее получается действовать в команде с творческими людьми. Работает она дома, что позволяет ей самой организовывать свой день и много времени проводить с семьей. Независимость для нее значит очень много, поэтому ее очень устраивает положение «сама себе начальник».

Лучшие плоды экстравертируемая интуиция (доминантная функция) приносит Бет во время творческих мозговых штурмов, от которых она получает наибольшее удовольствие в работе. Ей нравится разрабатывать свежие, новаторские концепции, равно как и писать рекламные тексты. Она обладает врожденной способностью понимать, что движет человеком, на что он реагирует. Эту способность Бет использует, когда создает для компаний и индивидуальных заказчиков привлекательные образы. Ей нравится разнообразие. Работа с творческими людьми, возможность заниматься в течение недели множеством разных проектов стимулируют Бет.

Поскольку вспомогательная функция Бет — интровертируемая этика, для нее важно оставаться собой. Она берется за проект только при условии, что верит в него и чувствует, что поступает правильно. Точно так же она относится к людям: берется за заказ только тогда, когда человек ей симпатичен и небезразличен. Особенно хорошо ей удается выслушивать людей и протягивать им руку помощи; ведь тем, кто интровертирует этику, нравятся контакты с глазу на глаз. У Бет — богатая духовная жизнь, которая дает ей стержень и помогает фокусировать внимание на том, что для нее по-настоящему важно. В результате в работе она редко попадает в

ситуации, в которых чувствует себя некомфортно.

В последние годы Бет стала более требовательной в отношении своих личных стандартов. Ее острую потребность в том, чтобы ее воспринимали всерьез, вполне можно рассматривать как укрепление логики (третьей функции). Ее меньше заботит чужое мнение. Так, ее больше не огорчает тот факт, что потенциальный клиент может подвергнуть сомнению ее профессионализм из-за того, что она работает дома. Она стала думать: если это и проблема, то *не ее* проблема. Как многие люди, у которых развивается сенсорика (четвертая функция), Бет стремится жить сегодняшним днем. Из-за этого ей больше удовольствия приносят маленькие ежедневные радости, которые раньше она воспринимала как нечто само собой разумеющееся.

Очерк 3: Дэниел

«Находить свежее решение и делиться с другими своими талантами, чтобы они оказались востребованы»

В тридцать пять лет Дэниел находит свою работу независимого консультанта по менеджменту вдохновляющей и насыщающей его жизнь. «Радость, источник сил, вызов моей личности — вот все, что мне необходимо». В самом деле, работа и досуг для Дэниела — одно и то же. Он искренне не видит границы между тем и другим.

В качестве независимого консультанта по менеджменту Дэниел проводит тренинговые симпозиумы и семинары, предназначенные для обучения управленческого персонала. В большинстве его программ тип личности рассматривается как основа процессов понимания и повышения эффективности служащих. Дэниел работает с руководителями учреждений здравоохранения, банков, юридических компаний и наукоемких предприятий. Он проводит дневные семинары по организации командной работы, решению проблем, развитию творчества и изучению ценностных различий. Также он ведет курсы по повышению эффективности собеседований и умению слушать. Дэниел проводит первичную консультацию, определяет, в чем состоит, с точки зрения клиента, существующая проблема, и разрабатывает курс, исходя из его индивидуальных потребностей. «Я чрезвычайно внимателен к деталям — вплоть до цвета обложек брошюр, выбираемых мной графических программ, подаваемых закусок, музыке, которая играет во время моих тренингов и т. д. Абсолютно все должно служить созданию и поддержанию атмосферы, наиболее благоприятной для консультации. Разработав программу и распечатав сценарий, я откладываю их в сторону и не обращаюсь к ним в ходе сеанса, потому что в противном случае оказался бы скован рамками. Импровизация — куда более захватывающее занятие, ведь меня по-настоящему вдохновляют люди, которых я вижу перед собой на семинарах».

Излюбленный прием Дэниела во время своих семинаров — эффект неожиданности. Когда участники семинара прибывают, он нередко включает такую музыку, какую клиенты менее всего ожидают услышать, например, какую-нибудь дерзкую рок-балладу. Сеансы проходят в обстановке напряженного состязания. «Я всматриваюсь в лица людей, но делаю это с любовью. А еще очень важна веселая, непринужденная атмосфера. Если мне не весело, значит, у меня попросту недостает энергии».

Вот что Дэниел считает главным своим достижением: «Я вижу горящие — неважно, по какой причине, — глаза; причина у каждого клиента своя». Он испытывает вдохновение, ведя за собой группу, провоцируя дискуссии и помогая слушателям увидеть новые пути улучшения стиля их жизни и работы. Он постоянно совершенствует свои материалы, чтобы каждый следующий сеанс не был похож на предыдущий, хотя «они получаются всякий раз разными благодаря самим этим людям. Я стараюсь чувствовать момент. Я говорю себе: я здесь *сегодня*. И я полностью отдаю все, что у меня есть, *сегодня*. Если я буду восприимчив и в полной мере присутствовать, ни один сеанс не пройдет точно так, как другой, потому что я буду реагировать на новых людей, и каждый из них будет приносить в семинар свежую струю».

Дэниелу в его работе доставляет удовольствие почти все. Среди немногих исключений — написание предложений (это занятие кажется ему скучным) и некоторые неизбежные формальные процедуры. Такие задачи Дэниел откладывает «на потом», и на его столе спустя недели после окончания семинаров еще лежат счета. «Совершенно очевидно, что деньги меня не увлекают, иначе я бы находил в себе силы следить за бухгалтерией, чтобы добиваться оплаты!» Дэниелу также не нравится «дробить камень», продавая себя; к счастью, сейчас ему

приходится это делать не так уж часто. По большей части на него работают рекомендации довольных клиентов.

Иногда на нервы Дэниела действует отсутствие стабильности. «По окончании каждого семинара я становлюсь, в сущности, безработным. Поэтому порой меня несколько тревожит мое будущее. Впрочем, я думаю не о том, кто выпишет мне следующий чек, а когда же мне снова представится возможность поделиться с другими своими талантами, чтобы они оказались востребованы, и получить от этого удовольствие. Честное слово, деньги — не главное для меня». Наконец Дэниелу бывает трудно работать одному, тогда он берется за телефон, как только ему представляется шанс, чтобы как можно больше быть в контакте с людьми и поддерживать тонус. Кроме того, он регулярно дает себе значительные физические нагрузки: катается на роликовых коньках и посещает занятия по аэробике. Но в самой большой степени справляться с трудностями ему помогает духовная жизнь. «Я верю в Бога и в себя, в то, что я мастер своего дела и мне многое дано. Я твердо верю, что Господь подведет меня к моему очередному шансу. Все очень просто».

Трудовая биография Дэниела разнообразна. Он учился в небольшом инженерном колледже и получил диплом геолога. Он понимал, что находится не на своем месте и чувствовал себя «словно рыба в арахисовом масле». Летом после окончания колледжа и перед поступлением на работу Дэниел занимался в школе клоунов, после чего стал инженером-металловедом на большом алюминиевом заводе, в отделе контроля качества. «Никогда я не был хорошим инженером, потому что толком не знал, что делаю. Зато я выделялся другим, например, отбирал будущих студентов для колледжа весной, организовывал пикники для коллег и игры софтбол». [Софтбол — распространенная в США игра, напоминающая бейсбол. — *Прим. перев.*] Вскоре Дэниел понял, что раз в два года ему необходимо менять сферу деятельности. Сначала он перешел в региональный филиал, затем — в другую компанию, далее работал координатором в агентстве по временному трудоустройству, где специализировался на трудоустройстве инженеров. Эта работа давалась ему легче, поскольку носила все-таки не сугубо технический характер, и все-таки он считал, что ему не хватает общения с самыми разными людьми. Тогда он вернулся к учебе, получил степень магистра управления (МВА), твердо зная, что должен найти применение предпринимательской жилке, которую ощущал в себе. За неделю до окончания колледжа на студенческой конференции Дэниел услышал выступление представителя крупной компании, специализирующейся в области профессиональной подготовки, и немедленно понял, что хочет заниматься профессиональной подготовкой. Он подал заявление и был тут же принят на работу.

Его обязанности включали поездки по стране и проведение двухдневных семинаров по управлению. Хотя на этой работе Дэниел проявил себя отличным специалистом, все же она отнимала много сил, и он решил оставить ее. С радостью встречая новые задачи, он взялся полностью перестроить целый дом, фотография которого впоследствии была опубликована на страницах журнала общенационального масштаба. Этот успех придал ему сил. Вскоре судьба предоставила ему еще один шанс обрести «свою» работу. Со своим первым клиентом Дэниел познакомился в самолете и пять лет назад стал независимым консультантом по менеджменту и развитию.

Свой самый большой плюс Дэниел видит в способности меняться и помогать в этом другим. «Моя неукротимая увлеченность, энергия и юмор делают мои семинары источниками удовольствия. Причем удовольствие получают как его участники, так и я сам. Я — по-настоящему творческая натура, я способен на мгновенные находки. В этом я вижу присутствие во мне Бога».

Одно из важнейших деловых достижений Дэниела — серия семинаров по организации командной работы, которые недавно были проведены по заказу юридической фирмы, сотрудники которой хотели научиться работать вместе более эффективно. «Вдоль всей комнаты стояли юристы, обняв друг друга за плечи. Нет, никаких похлопываний по спине. Это такое положение, при котором люди касаются друг друга и начинают дышать в унисон. Это была фантастика!» Дэниел также был рад возможности разработать программу по организации командной работы для нужд отдела трудовых ресурсов одной известной корпорации. «Когда мои коллеги спросили, не могу ли я научить их чему-нибудь новому, для меня это было настоящим комплиментом».

Знать, что твои таланты и способности высоко ценятся, — вот источник высшего

удовлетворения для Дэниела. «Услышать о переменах в чьей-то жизни, которые произошли под моим влиянием, или увидеть их воочию — это меня по-настоящему трогает. Для меня такая жизнь означает, что я нашел себя, самореализовался. Самое главное в моей жизни — стремление к познанию себя. Это поиск, и если я активно в него не вовлечен, то и другому помочь не смогу».

Сегодня Дэниел считает, что стал более уверенным в себе и цельным человеком. Чтобы отразить произошедшие в себе перемены, он даже видоизменил имя. «Раньше я представлялся Дэном, что означает «судья». Теперь я стал Дэниелом, добавив буквы, означающие «Божий». [Речь идет о значениях имен «Дан» и «Даниил» в древнееврейском языке. — *Прим. перев.*] Я не трачу время и силы на выяснение, кто и что обо мне думает. Я расстаюсь с клиентом, даже в случае крупного заказа, если он не позволяет мне выполнять мою работу так, как я считаю нужным. Я вижу себя и окружающих более объективно. Это не означает, что я теперь менее эмоционален. По-моему, даже более. Работа в одиночестве дается мне теперь легче, чем раньше, и я яснее вижу, что для меня важно в жизни. И я стал лучше понимать, в чем смысл страданий. Жизнь — это сочетание радости и страдания. Если ты не испытал страданий, ты не можешь по-настоящему находиться *внутри* жизни. Так что мне теперь не так неуютно из-за того, что страдание существует в мире.

Вот лучший совет, который я дал бы любому ENFP: позвольте вашим мечтам вести вас по жизни, доверяйте своему пониманию того, что вам подходит. Я знаю, об этом говорили и до меня, но ENFP больше всякого другого типа нуждаются в том, чтобы следовать зову своей страсти. Я верю, что если буду и впредь *действительно* прислушиваться к этому зову, то всегда отыщу работу, которая принесет мне радость и полноту ощущений».

Почему работа Дэниела удовлетворяет его

Многие интуиты-этики идут по жизни тем же путем, что и Дэниел, — к постижению себя. Дэниел ищет смысла во всем, что делает, и самым естественным образом использует свои дарования, помогая двигаться в этом же направлении. Работая консультантом, он выбирает для занятий темы, которые многое говорят о том, что он ценит в жизни: творческий подход к решению встающих задач, понимание различия в приоритетах, умение слушать, личностный рост. Дэниелу свойственны заразительная увлеченность и дерзость, которые наполняют людей энергией. Он использует свои творческие способности и чувство юмора, чтобы достичь своих целей, — помочь людям найти новые, позитивные дороги в работе и в жизни.

Экстравертируемая интуиция, доминантная функция Дэниела, выражается в творческом оформлении семинаров, что способствует их познавательности и легкости. Особенно хорошо ему удаются творческие методы решения задач, ему нравится приходить людям на помощь в кризисных ситуациях. Интуиция также помогает ему находить для себя новые дела. Его принцип: «Каждый, кого я еще не встретил, — мой потенциальный клиент». Поэтому он всегда открыт для новых возможностей.

Для Дэниела очень важно устанавливать контакты с людьми. Его охватывает ни с чем не сравнимая радость, когда он узнает, что «достучался» до кого-то и помог ему. Он глубоко верит в Бога и всегда ищет возможности прийти на помощь другому. Ему доставляет наслаждение видеть, что его влияние вызвало положительные перемены в чьей-то судьбе.

Начав шире использовать логику (третью функцию), Дэниел стал меньше обращать внимания на мнение окружающих о себе. Он даже отказывается от заказов, если от него требуется пойти на компромисс с его принципами. Теперь он смотрит на себя и других более объективно и не идеализирует людей, как бывало раньше. Дэниел яснее видит то, что важно *для него*. Он предпочитает принимать решение вследствие собственного выбора, а не в силу необходимости, — это еще одно доказательство того, что он стал активнее использовать свою логику.

Путеводные нити

Хотя Джойс, Бет и Дэниел получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим

особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ENFP.

Перед вами перечень основных элементов успеха ENFP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ENFP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ENFP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ENFP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне работать с группой разных людей, мотивированных творческими идеями, над разнообразными проектами
2. Предоставляет мне возможность вырабатывать новые идеи, производить продукцию или оказывать услуги, предлагать пути решения проблем, помогая тем самым людям, и видеть, как мои проекты воплощаются в реальность
3. Приносит мне удовольствие, бросает вызов и всегда бывает разнообразной
4. Редко требует от меня исправления положения при неудачах в установлении контактов, вникания в рутинные мелочи, в том числе связанные с финансированием системы или проекта
5. Позволяет мне работать в соответствии с моими собственными подходами и по собственному сценарию, с минимумом правил или структурных ограничений, предоставляет мне свободу совершать спонтанные действия
6. Дает мне возможность знакомиться с новыми людьми, приобретать новые навыки, питает мою любознательность
7. Дает мне возможность делать свое дело в соответствии с моими личными убеждениями и ценностями, так, чтобы результаты шли на пользу другим людям
8. Проходит в обстановке дружелюбия, отсутствия напряженности, юмора, взаимной доброжелательности и при минимуме межличностных конфликтов
9. Дает мне свободу следовать моим озарениям, идти на риск, когда ситуация вдохновляет и интригует меня
10. Проходит в среде, в которой ценятся и вознаграждаются увлеченность, изобретательность и воображение

Профессии, популярные среди ENFP

При перечислении профессий, популярных среди ENFP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ENFP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Журналист
- Сценарист, драматург
- Обозреватель
- Характерный актер
- Музыкант, композитор
- Диктор, комментатор

- Дизайнер интерьеров
- Художник
- *Репортер, редактор (в журнале)*
- *Графический дизайнер*
- *Специалист по настольным издательским системам*
- *Продюсер мультимедиа*
- *Редактор, арт-директор веб-сайтов*
- *Творческий директор коллектива (в мультимедиа)*
- *Разработчик электронных образовательных программ*
- *Продюсер мультимедиа*
- Режиссер театра местного значения
- Кинодокументалист
- Костюмер, модельер
- Продюсер на телевидении
- Организатор выставок
- Журналист-аналитик
- Мультипликатор, аниматор

Очевидная привлекательность творческой сферы состоит в возможности постоянно использовать новаторские, оригинальные подходы. ENFP нравится творческий процесс, в особенности если перед ними открывается перспектива сотрудничать с людьми и черпать у них вдохновение. Чем менее формализована и чем более подвижна рабочая среда, тем лучше в ней себя чувствуют ENFP. Им хорошо работается в условиях независимости; при этом им необходимы постоянные, спонтанные взаимодействия с окружающими, которые подпитывают их творческой энергией и позволяют радоваться работе.

МАРКЕТИНГ, ПЛАНИРОВАНИЕ

- *Специалист по PR*
- *Консультант по маркетингу*
- *Менеджер по рекламе*
- Копирайтер
- *Креативный директор по рекламе*
- Разработчик стратегий
- Публицист
- Консультант-ассистент
- *Редактор, арт-директор (в журнале)*

Как правило, ENFP демонстрируют прекрасные способности к долгосрочному стратегическому мышлению, т. е. способны увидеть, как может повлиять на других реализация той или иной идеи, программы или услуги. В процессе планирования они учитывают потребности и проблемы окружающих, при этом часто изобретая необычные решения, основанные на знании природы человека. Им нравится творчески подходить к решению проблем, в особенности когда они действуют в составе энергичной сплоченной команды. Многие ENFP, умные и веселые люди, находят удовлетворение в создании текстов для печатной рекламы. Их привлекают и быстрое развитие индустрии рекламы и непрекращающиеся изменения самого ее лица. С большим успехом они могут представлять свои компании в качестве пиар-менеджеров и менеджеров по рекламе.

ОБУЧЕНИЕ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

- *Преподаватель специальных дисциплин*
- *Учитель начальных классов*
- *Преподаватель иностранных языков*
- Преподаватель: искусство, драма, музыка, родной язык
- *Консультант по воспитанию детей*
- *Консультант по проблемам наркомании и т. п.*
- *Социальный работник (дневные стационары для детей и престарелых)*
- Директор по развитию
- *Консультант по динамике трудовых ресурсов*
- Директор службы размещения
- Омбудсмен [Омбудсмен — чиновник, в чьи обязанности входит контроль за

соблюдением прав граждан в их взаимоотношениях с государственными органами. — *Прим. перев.]*

- Советник церковной организации
- Специалист по реабилитации
- Социальный исследователь
- *Психолог учебного заведения*
- *Консультант благотворительной организации*
- Социальный психолог
- Психолог-консультант
- Антрополог
- *Консультант по проблемам родителей, детскому развитию*
- *Консультант по профессиональной ориентации в средней школе*

Многие ENFP считают работу, позитивно влияющую на чью-то жизнь, удовлетворяющей их по определению. Эти люди могут быть сочувствующими, готовыми к поддержке психологами, творческими, увлеченными советниками по профессиональной ориентации, которые помогают клиентам находить новые и оригинальные пути решения проблем. Их внимание сосредоточивается на будущем (в особенности будущем других), их стиль заряжает клиентов и заряжает их самих, открывая им пути к позитивным переменам в их жизни. Они счастливы способствовать тому, чтобы люди развивали свою духовную активность. Зачастую их работа для них — нечто вроде божественного служения. Защищая права человека, ENFP становятся эффективными и новаторски мыслящими катализаторами перемен внутри организаций, для сотрудников которых они становятся гидами, умеющими провести к источникам пока не использованных ресурсов.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- *Диетолог*
- *Логопед, специалист по проблемам слуха*
- *Специалист по общему укреплению здоровья (нетрадиционная медицина)*
- *Массажист*
- *Советник ассистента директора программ*
- *Физиотерапевт*
- *Юридический посредник*
- *Хирург-практик*
- Консультант по городскому планированию
- Специалист по санитарному просвещению
- *Специалист по трудотерапии*

Эти области здравоохранения и социальной деятельности для ENFP привлекательны отчасти потому, что их натура требует от них мобилизовывать для помощи людям свою способность находить творческие подходы, но отчасти и потому, что здесь ENFP имеют возможность никому не подчиняться, быть независимыми и гибкими. В этих ролях ENFP находят удовлетворение тогда, когда они свободны от жестких рамок традиционных структур, например, в качестве консультантов, обслуживающих самых разных клиентов.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, БИЗНЕС

- Консультант
- Изобретатель
- Коммерческий директор (по продаже идей)
- Менеджер по кадрам
- Специалист по тренингу кадров
- Организатор конференций
- Владелец ресторана
- Консультант менеджмента: новые пути в управлении, построение команды
- *Разработчик товаров*
- *Консультант по развитию навыков работы в команде*
- *Специалист по PR*
- *Маркетолог: радио, телевидение, программы на кабельном ТВ*
- *Консультант для лишившихся работы*
- *Юрист по вопросам окружающей среды*

- Агент по подбору кадров
- Специалист по трудовым отношениям

ENFP — прирожденные предприниматели! Им нравится работать исключительно на себя, потому что такая организация труда дает им независимость и гибкость, возможность выбирать, над чем работать, и работать с людьми, им симпатичными. Они, как правило, фонтанируют идеями и жаждут воплотить их в реальность, особенно если их идеи касаются других. Многим ENFP нравится консультировать, в особенности относительно командной работы, разрешения конфликтов, повышения эффективности коллектива. Но еще им нравится независимая деятельность — например, независимого коммерсанта, причем продающего нечто нематериальное, вроде идей, а не товаров.

Традиционный бизнес, как правило, не привлекает ENFP. Их отталкивают многочисленные правила, предписания, стандарты. Но и в организациях традиционного типа ENFP находят себе место в отделах кадров — в качестве руководителей и консультантов. Роль советника по кадровым вопросам позволяет им применять свою способность планировать и предлагать людям неординарные пути достижения целей всей организации.

Помните, что вы прочитали лишь о некоторых областях, открывающих для ENFP возможности успешного раскрытия их особых природных талантов.

ТЕХНОЛОГИИ

- Клиент-менеджер
- Штатный советник (консультант по технологиям)
- Инструктор
- Руководитель проекта
- Координатор занятости
- Агент по подбору кадров

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неуспехом в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем, интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Если вы — ENFP, ваша сила, ваше преимущество в поиске работы состоит в вашей неограниченной способности находить альтернативы, использовать творческие подходы, и в вашей неисчерпаемой энергии при сборе информации, получаемой в беседах с людьми. Но, даже находясь на вашем излюбленном этапе приобретения информации, помните о подстерегающих вас опасностях: излишнем внимании к подробностям и недостатке организованности, что может парализовать ваши действия.

Если вы — ENFP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Составьте перечень подходящих лично для вас специальностей

— Воспользуйтесь своей способностью предвидеть возможности, не существовавшие прежде, и старайтесь приспособить вашу нынешнюю работу к вашим меняющимся потребностям или к меняющимся потребностям вашего работодателя.

— Найдите для себя совершенно новую работу, удовлетворяющую потребность рынка, которая существует уже сегодня или появление которой вы предвидите.

В своем быстро растущем рекламном агентстве Элизабет стала ощущать неудобство из-за изобилия бюрократических ограничений в ее работе как автора рекламных объявлений. Она решила, что нуждается в более комфортной среде, где сможет проявить свои творческие черты. И тогда она собрала вокруг себя группу людей, специализировавшихся в той же области, и предложила им создать небольшую фирму. Коллегам ее идея понравилась, но они указали Элизабет на необходимость привлечения — хотя бы на частичную занятость — человека, который занялся бы организацией рабочего времени, рассылкой счетов, оплатой поступающих счетов, чтобы члены команды могли свободно общаться с клиентами и заниматься творчеством.

И эти люди открыли свое дело, найдя человека, владевшего теми навыками, которые не были даны от природы им самим.

Разработайте и поддерживайте сеть активных личных контактов

— Проводите беседы с целью получения информации. Непрерывно расширяйте круг своих контактов, при любом разговоре просите собеседника направить вас к кому-то еще.

— Всем друзьям и знакомым говорите, что хотите сменить место работы или род деятельности. Когда об этом вашем желании станет широко известно, вы приобретете полезную информацию.

Джил как-то отправился с семьей за покупками в супермаркет, где неожиданно столкнулся со своим университетским товарищем. Джо сообщил Джилу, что намеревается покинуть пределы штата и, соответственно, уйти с работы. Джил ответил, что сам хотел бы занять место директора по маркетингу и планированию, которое до сих пор занимал Джо. Друзья договорились встретиться в ближайший выходной, и в результате Джил оказался на собеседовании на следующий день после того, как Джо покинул свой пост.

В ходе собеседования проявите горячее желание работать и уверенность в себе

— Как можно скорее установите теплый и дружественный контакт, чтобы доказать, что людям будет с вами легко.

— Используйте присущее вам чувство юмора и сломайте официальные и жесткие рамки обычного собеседования. Расслабьтесь сами и дайте такую возможность вашему потенциальному руководителю. Для последнего это будет глотком свежего воздуха.

За полученное место куратора по подготовке персонала в крупной страховой компании Мэгги благодарит свое непревзойденное чувство юмора. Она прошла все положенные этапы и явилась на окончательное, решающее собеседование. В этот день была гроза, и Мэгги сразу же направилась в туалет, чтобы привести себя в порядок. В это время в помещение вошла женщина, также вымокшая до нитки, с мокрыми волосами и безнадежно испорченным макияжем. Мэгги не замедлила вступить в шуточный разговор относительно комизма ситуации. Приводя себя в порядок, женщины непринужденно болтали и хохотали. А несколько минут спустя они расхохотались вновь, когда Мэгги обнаружила, что ее новая знакомая — вице-президент компании по кадрам, и именно к ней Мэгги должна была прийти на собеседование в девять утра!

Рассматривайте несколько вариантов одновременно

— Приспосабливайтесь к меняющейся ситуации; импровизируйте, если перед вами возникло непредвиденное препятствие.

— Используя природную любознательность, собирайте как можно больше информации о вариантах работы и организациях.

Казалось, что для Пэта период поиска работы подходил к завершению. Пэт уже склонялся к тому, чтобы принять полученное предложение о работе во влиятельной компании. Однако он не остановился на достигнутом и провел в университете еще одну информативную беседу, в ходе которой выяснилось, что учебное заведение вводит должность уполномоченного по рассмотрению жалоб частных лиц. О подобной работе Пэт давно думал, но не считал этот

вариант реалистичным, так как должности такого рода пока еще являлись редкостью. Именно благодаря решимости оставаться открытым для всех возможностей до конца, Пэт нашел работу своей мечты, не поспешив принять другое предложение.

Будьте изобретательны на собеседовании

— Используйте творческий подход, чтобы вас заметили и запомнили, особенно в том случае, если вы — один из многих кандидатов на пост, который, по вашему убеждению, должен достаться именно вам.

— Такая же энергия и изобретательность пригодятся вам для того, чтобы обходить всяческие препятствия или чье-либо сопротивление.

Дженна решила, что желает получить работу режиссера телевизионной программы для одаренных детей. После нескольких попыток записаться на собеседование с лицом, ответственным за специальную подготовку, она услышала, что преимуществом пользуются те, кто уже работает в системе образования, и человек со стороны может быть нанят только в том случае, если профессиональных педагогов не окажется. Тем не менее это препятствие не остановило Дженну. Напротив, трудности только вдохновили ее. Разработанная ею программа действий привела к тому, что координаторы по специальной подготовке принимали ее ежедневно на протяжении недели. К каждому из них Дженна находила особый подход, используя свой опыт в области фотографии, живописи, музыки (она принесла с собой кассету), а также рассказывая о своих профессиональных достижениях в литературе и скульптуре, и не забывала подчеркнуть свой особый интерес к данной работе. Других усилий от нее не потребовалось, так как она получила приглашение на собеседование после того, как прислала последний материал.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ENFP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а для кого-то вовсе не представляют опасности. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других областях вашей жизни. Было бы, конечно, нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы заключите: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, логики и сенсорики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Будьте реалистом, рассматривая перспективы вашей работы (карьеры)

— Пусть ваша энергия и внимание будут сосредоточены на том, что находится перед вами, а не на том, с чем вы могли бы столкнуться. Узнавайте о том, что в действительности представляет собой ваша будущая работа, из прессы, из бесед с людьми.

— Реалистически оцените, сколько времени займет у вас поиск работы, какие конкретно требования могут быть к вам предъявлены, какие расходы вам придется понести, каким будет источник вашего существования в переходный период. Не забудьте, что могут возникнуть непредвиденные обстоятельства, из-за которых процесс вашего трудоустройства займет больше времени, чем вы предполагали.

Вам свойственно ликовать, до конца не осмотревшись! Преодолейте этот недостаток!

— Разработайте заранее план поиска работы, дабы не транжирить энергию и творческое вдохновение в не подходящих для вас областях.

— Создайте перечень критериев подходящей для вас работы. Обозначьте, без чего вы не можете обойтись, а также условия, которые были бы для вас желательны, но не жизненно необходимы. Пусть этот перечень станет для вас путеводителем. Прибегайте к нему, оценивая имеющиеся возможности и определяя, видите ли вы перед собой то, что вам по-настоящему нужно.

Стремитесь к самодисциплине

— Чтобы четко организовать, используйте проверенные временем приемы и программы. Желательно, чтобы вам помог человек, способный к организации (и сделал бы этот процесс более приятным для вас).

— Выделите главные для вас задачи, проблемы, те области деятельности, в которых вы чувствуете себя менее уверенно. Постарайтесь избегать случайных контактов, которые отвлекли бы вас от менее увлекательных, но не менее необходимых сторон поиска.

Не затягивайте с решениями

— Проволочки могут привести к тому, что вы, промедлив с решением, упустите идеальную возможность.

— Определите подходящий момент, чтобы прекратить поиски информации.

Аккуратно следуйте всем этапам графика поиска работы

— Не забывайте, что есть люди, педантично следующие протокольным установлениям, и они ожидают того же от других. Пусть это обстоятельство обернется для вас возможностью продемонстрировать вашу способность к адаптации, а не поводом к возмущению встретившимися вам ограничениями.

— Разработайте и *примените* систему выбора, в которой ничто не ускользнуло бы от вашего внимания. Старайтесь держаться принятого решения, а не метаться к более интригующим вариантам, отказываясь от пользы, которую мог бы принести вам первоначальный выбор.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ENFP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные предпочтения позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ENFP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы будете себя чувствовать. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вашего личного жизненного опыта), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24, — «Подводя итоги».

Вполне возможно, что вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранять хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— По возможности перекладывайте рутинные задачи на других.

— Стремитесь создавать команды и работать в команде с коллегами.

— Ищите сотрудников, обладающих творческими способностями, проводите с ними мозговые штурмы.

— Создайте для себя гибкий график работы, систему подмены.

— Переключитесь на другую деятельность, если вам недостает мотивации.

— Добивайтесь возможности работать над различными проектами одновременно.

— Обсудите с кем-нибудь детали предстоящей работы.

— Присоединитесь к людям, обладающим сходным опытом или интересами (или объедините таких людей вокруг себя).

— Посещайте профессиональные конференции и участвуйте в работе организаций

вашего профиля.

Как ENFP делают из лимонов лимонад

Алану, специалисту по подготовке кадров, работавшему в большой компании, недоставало самостоятельности. Он хотел бы сделаться частным консультантом, но признавал, что работать весь день в одиночестве не сможет. Видя, что организация собственного доходного бизнеса потребует длительного времени, Алан сумел убедить своего шефа (который тогда был вынужден думать о том, как снизить расходы) в том, что можно сэкономить на окладе и премиях, если он, Алан, будет работать в качестве независимого консультанта. Этот вариант позволил Алану не порывать связей с товарищами и коллегами, а также иметь гарантированную, платежеспособную клиентуру. А главное — у него появилось время, необходимое для организации собственного бизнеса.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ENFP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Стремление выходить «за рамки» привычного и рассматривать новые возможности
- Готовность идти на риск, пробовать новое и преодолевать препятствия
- Широта интересов, способность быстро постигать то, что вас привлекает
- Природная любознательность, умение добывать нужную информацию
- Умение видеть общую картину, пути применения идей и действий
- Умение общаться и зажигать людей энтузиазмом
- Способность адаптироваться к ситуации, умение менять направления
- Чуткое отношение к людям, умение понимать их нужды и движущие мотивы

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Трудности в расстановке приоритетов и принятии решений
- Раздражительность в общении с людьми, лишенными творческой жилки
- Неумение собраться там, где требуется внимание к важным деталям
- Тенденция скучать или отвлекаться, в особенности тогда, когда творческая стадия процесса позади
- Неприятие повторения
- Нежелание работать в слишком жестких для вас структурах или с людьми, ограничивающими вас жесткими рамками
- Склонность обращать больше внимания на то, что могло бы быть, в ущерб тому, что выполнимо или вероятно
- Неорганизованность

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ENFP — научиться:

Расставлять приоритеты, сосредоточиваться и кропотливо работать.

Глава 11. INFP

«В тихом омуте черти водятся»

Очерк 1: Эмили

«Лучшая работа для меня та, которой я сама довольна. Мне нравится, когда мои работы говорят о том, о чем я сама хочу сказать»

Эмили стала художником еще в шестом классе и с тех пор зарабатывает себе на жизнь творчеством. Сейчас она в основном работает по контрактам с издательствами — делает иллюстрации для журналов и газет. Также она выполняет заказы и других своих клиентов. Работает Эмили исключительно в своей домашней студии. И ничего в этом порядке менять не собирается.

В начале своего пути иллюстратора Эмили в поисках заказов ездила по редакциям. Сейчас же художественные редакторы сами звонят ей. Как правило, Эмили получает текст

готовящейся к печати статьи или книги и указания относительно размера иллюстраций и их цветового решения. После этого она обдумывает художественное решение, выполняет эскиз будущей иллюстрации и отправляет его по электронной почте художественному редактору. Редактор оценивает работу Эмили и дает необходимые рекомендации по доработке. Эмили вносит в работу требуемые изменения и представляет заказчику готовую иллюстрацию. Опять-таки, Эмили отправляет ее по электронной почте и уже не видит до ее появления в журнале или газете. Таким образом, в процессе работ Эмили не приходится покидать свою студию, если у нее самой нет такого желания.

Эмили работает на довольно ограниченном рынке, участники которого давно знают друг друга. Ей не нужно специально искать заказы — на протяжении уже двенадцати лет художественные редакторы обращаются к ней, зная уровень ее мастерства. Правда, иногда Эмили, пытаясь расширить круг клиентов, все же дает небольшие объявления в специализированных изданиях. Бухгалтерию свою она также ведет самостоятельно, четко фиксируя все свои проекты, счета и статьи расходов.

«Больше всего в работе я люблю свободу творчества. Работая над будущей иллюстрацией, я реализуюсь как художник и реально раскрываю содержание статьи». Ей чрезвычайно нравится, когда ее работы удовлетворяют клиентов. «Им почти всегда нравится то, что я делаю, и они мне об этом говорят. А потом я вижу свою иллюстрацию уже в готовом издании и оцениваю ее. Вот где источник сил для меня!» Кроме того, Эмили довольна тем, что почти все ее клиенты имеют художественное образование. «Я почти не имею дела с редакторами рекламных агентств, поэтому мне нечасто приходится слышать резкую критику в свой адрес».

С особым энтузиазмом Эмили берется за работу, связанную с текстами высокого качества. «Мне особенно приятно работать, когда текст затрагивает меня лично. Но лучше всего, если художественный редактор дает мне полную свободу действий. Это означает, что я могу прибегнуть к юмору, что я могу ничем не ограничивать свое воображение».

Понятно, что какие-либо ограничения не по душе Эмили. «Когда мои идеи отвергаются, когда я слышу, что нужно здесь и здесь добавить то-то и то-то, моя отдача уменьшается. Нет ничего хорошего и тогда, когда идея проработана в агентстве чересчур тщательно; в таких случаях у меня почти не остается простора для творчества». В случаях, когда Эмили видит, что ее работа чрезмерно искажается изменениями или жестким контролем, она начинает дистанцироваться от нее. «Слишком большое количество изменений, в особенности изменений не концептуальных, а стилевых, мне чрезвычайно неприятно. Я начинаю ненавидеть то, что получается. Я компрометирую самое себя, я уже не испытываю гордости за работу, и в итоге мне абсолютно не хочется ее выполнять».

Эмили готова к различным издержкам своей работы: «Я — очень гибкий человек, легко адаптируюсь к переменам, но чувствую себя не в своей тарелке, когда чересчур занята. Чаше всего так бывает, когда заказ хорошего клиента вынуждает меня ускорять выполнение заказа, над которым я работаю в данный момент и в который я уже втянулась. Или же если в процессе работы возникают проблемы, и мне приходится перекраивать свой график в отношении всего остального. Это непросто, но я научилась более реалистично смотреть на время и на потенциальные трудности, которые могут поджидать меня, так что я не очень часто попадаю в сложное положение».

Иллюстратором Эмили стала после того, как сменила несколько других занятий, которые не приносили ей удовлетворения. После окончания колледжа она подработала оформителем реклам в крупных универмагах. Здесь ей приходилось делать много эскизов, но поскольку она не отвечала за «идейную» часть объявления, то могла спокойно сосредотачиваться на дизайне. Затем она устроилась в издательство на должность помощника художественного редактора. Тут она приобрела новый опыт: научилась оформлять книги. Кроме того, за время работы там она выполнила несколько разовых заказов по дизайну книг. Когда они с мужем решили переехать в другой город, Эмили нашла работу в универмаге, на этот раз связанную с рекламой женской одежды. «Это стало для меня отличной школой. Я научилась быстро находить интересные визуальные решения. И я по-прежнему могла экспериментировать». Вскоре Эмили приняла окончательное решение зарабатывать на жизнь творчеством. Она стала участвовать в художественных выставках, причем успешно — Эмили даже получила несколько наград. У себя дома она обустроила студию и в течение семи лет

писала картины, выставляла их в галереях и продавала. «Но меня угнетало полное отсутствие стимуляции извне. Я работала непродуктивно, поскольку не осваивала чего-то по-настоящему нового. Поэтому я прослушала курс актуальной живописи. Мне хотелось «попробовать на вкус» новые технологии и стили, но они, к сожалению, не имели большого успеха на рынке». И тогда Эмили поняла, что ей стоит немного сменить направление деятельности. Подруга Эмили, работавшая иллюстратором, побудила ее создать портфолио. Эмили предложила свое портфолио в ряд журналов и тут же была приглашена на работу в престижный журнал общенационального масштаба, который и сейчас остается одним из ее излюбленных заказчиков. «Я поняла, что мне лучше работать с журналами и издательствами. Я могу говорить там о работе, потому что там обсуждают мою работу, а не душу. Политика редакций и галерей в корне различается. Когда я работаю на конкретное издание, то чувствую, что моя совесть чиста: я делаю то, что необходимо арт-директору. Такая система несколько меньше задевает меня лично».

Самое главное в жизни для Эмили — ее работа и отношения с мужем. «Я всю жизнь была художником, и мир для меня — это череда художественных образов. Дело здесь не только в том, чем ты занимаешься, — дело в том, кто ты есть». Однако в последние несколько лет, то есть когда к Эмили пришел успех, значимость работы для нее несколько видоизменилась. «Я разрешила себе немного сбавить обороты. У меня появились новые, значимые для меня интересы: я играю на пианино, занимаюсь с гантелями, хожу на занятия аэробикой, беру уроки итальянского языка. Я стала меньше заботиться о том, чтобы моя работа получила признание». Иными словами, Эмили считает, что стала смотреть на работу как лишь на одну из составляющих жизни. Сейчас у нее больше уверенности в себе, и в общении она теперь гораздо терпимее к людям.

В творческих же аспектах она по-прежнему бескомпромиссна: «Я выстраиваю решение так, как мне нравится. Иногда сознательно иду на риск или делаю нечто такое, что другим может показаться чудовищной ошибкой. Но я всегда в первую очередь верила себе и своим внутренним ощущениям. Даже малоинтересная работа позволяла мне совершенствоваться как художнику. Обращаюсь ко всем, кто изучает искусство: не отчаивайтесь, даже если ваш путь потребует долгого времени. Пробьет час, и вы все-таки найдете удовлетворение, которое нашла я, то есть получите возможность делать дело, которое позволит вам и раскрыть себя как личность, и получить признание коллег».

Почему работа Эмили удовлетворяет ее

Как и многие интуиты-этики, Эмили определяет себя не через свое дело, а через свою натуру. В результате работа и собственно жизнь переплелись у нее так тесно, что стали практически неделимы. Дело жизни Эмили — самовыражение в искусстве и поиск творческих решений. И для нее важно, чтобы заказчики, а также читатели проиллюстрированных ею книг и статей почувствовали при знакомстве с плодами ее труда нечто необычное.

Интровертируемая этика (доминантная функция) требует от Эмили верности самой себе. А это (в данном случае) означает, что она должна обрести возможность едва ли не полностью выражать себя в творчестве. Независимая деятельность ставит для Эмили немного рамок — помимо тех, которые она определяет для себя сама. А для этиков, интровертирующих доминантную функцию, этот аспект чрезвычайно значим, поскольку они больше всего стремятся к тому, что приносит удовольствие им самим. В случае с Эмили это значит, что ей необходимо заниматься тем, что от природы подходит ей и ее мужу. Ей нравится, что у нее возникают тесные отношения с постоянными клиентами, взаимное уважение и доверие, укрепляющиеся на протяжении лет.

Творческие идеи Эмили черпает во внешнем мире. Благодаря экстравертируемой интуиции (вспомогательной функции), она открыта для многого, и в особенности нового и необычного. Каждое свое открытие Эмили стремится воплотить необычными и нестандартными путями — интуиция также помогает ей интерпретировать полученный опыт и передать его так, чтобы читатель не остался равнодушен. Ее работа, как правило, требует тонкости и остроумия. Эмили предпочитает удивлять читателя оригинальными смыслами, а не демонстрировать традиционные «лобовые» решения.

Нет ничего удивительного в том, что в последние годы у Эмили появились интересы,

требующие подключения сенсорики (третьей функции). Она учится музыке, занимается поднятием тяжестей и аэробикой, изучает итальянский язык. Все это (или почти все) связано с физической активностью, то есть Эмили нужна работа тела. Кроме того, она теперь полна реализма, хотя и сожалеет, что отчасти утратила былой идеализм. Вместе с успехом к Эмили пришла уверенность в себе, она понимает, что востребована и завоевала свое место под солнцем.

Очерк 2: Дэн

«Любовь и хорошая работа; у меня не будет ни того, ни другого, если я не обрету и то, и другое»

Дэн всегда мечтал о независимой работе. Его привлекла мысль о том, чтобы сделать карьеру в качестве профессора колледжа, так как он предполагал, что на этом поприще он обретет высокую степень личной свободы и автономии. Однако, получив эту должность, он почувствовал, что нуждается в большем. Сейчас Дэн — независимый консультант, оказывающий помощь в разрешении конфликтов на предприятиях и в организациях. Он обучает клиентов по собственной методике и выступает посредником между служащими и их работодателями, помогая им справляться с межличностными конфликтами на рабочих местах. В свои сорок пять лет он доволен, что может оказывать позитивное влияние на людей, поддерживать равновесие между своим профессиональным статусом и достигнутой им свободой, вести богатую и наполненную смыслом жизнь.

В работе Дэна можно выделить три аспекта. Во-первых, учебные семинары. На этих семинарах Дэн учит своих клиентов понимать и применять изобретенные им технологии и методы разрешения конфликтов. В особенности Дэну нравятся ролевые игры, дискуссии в небольших группах и экскурсии, в ходе которых «участники узнают что-то новое о себе самих». Учебным семинарам Дэн посвящает в среднем два дня в неделю. Эти семинары проводятся им с выездом на место, и в них обычно участвует около тридцати человек.

Помимо этого, Дэн предоставляет услуги посредника корпорациям и организациям. Он выезжает в организацию, встречается с сотрудниками, вовлеченными в межличностные трения, и общается с ними, чтобы найти приемлемое для обеих сторон решение. «Люди могут просто не сойтись друг с другом. Часто бывает, что они элементарно друг другу не нравятся. Но наша цель — достичь соглашения, и мы не расходимся, пока оно не оказывается достигнутым. Я побуждаю их к диалогу, помогаю им четче определить суть спорных вопросов и вырабатываю механизмы поисков согласия. Обычно для достижения результата требуется два-три часа совместных усилий». Затем Дэн письменно формулирует, о чем стороны договорились и как именно будут сотрудничать совместно. «Это не юридический документ, а скорее публичное оглашение условий оптимального стиля сотрудничества. Помогать людям выходить из запутанных проблем личного характера приятно».

И наконец, третий аспект деятельности Дэна — продвижение на рынке его собственных продуктов и услуг, их совершенствование, публичные представления двух написанных им книг на тему разрешения конфликтов, а также мелкие заботы, связанные с ведением малого бизнеса.

Эта смесь разнородных занятий по душе Дэну, если только одно из них не начинает забирать излишне много времени. «Мне нравится разнообразие, я люблю, когда нет рутины. Я сам себя заставляю двигаться. Но когда звонит телефон и тебя приглашают выступить перед группой, — это счастье, потому что это стимулирует меня к работе, а еще потому, что такой звонок означает хорошие деньги!»

Возможность беседовать с заинтересованной и восторженной аудиторией, знакомить ее со своими оригинальными творческими идеями, а также хорошая оплата — вот что заряжает Дэна энергией.

«Я понимаю, мне повезло, потому что в работе мне мало что не нравится. Раздражение наступает тогда, когда ко мне в карман течет скудная струйка наличных, и мне приходится выбирать — откладывать покупку нового принтера или задерживать оплату счетов. Вот это буквально выводит меня из себя. А отсутствие гарантий на завтра меня не беспокоит. Я вырос на ферме, а там просто не может быть гарантий. Я с детства жил с представлением о том, что нужно верить: все образуется, и уметь выживать в условиях неуверенности в завтрашнем дне». Рутинная работа (вроде беготни по торговым фирмам или на почту) выматывает Дэна. Сейчас

обработкой корреспонденции, оплатой счетов и т. п., а также организацией делового процесса у него занимается секретарь. «Но случается и так, что какие-то дела нельзя организовать заранее, поэтому я просто не успеваю их перепоручить и веду всю подготовку сам». Не нравится Дэну также, когда его поджимают сроки и не хватает времени для полноценной подготовки. Но что бы ни случилось и как бы ни приходилось торопиться, Дэн все равно каждый день дает себе выспаться и регулярно питается.

Карьера Дэна не была стремительной. Проучившись два года, он оставил колледж и оказался в армии, побывал во Вьетнаме и в Панаме. После прохождения службы вернулся в колледж, где обнаружил, что стал лучше сосредотачиваться. Поэтому его итоговые результаты были хорошими. Профилирующие направления Дэн менял трижды: математика, философия, затем психология. Диплом он получил в области психологии. После окончания колледжа Дэн продолжил учебу и получил степени магистра, а затем и доктора по психологии консультирования. Работая над диссертацией, он почувствовал призвание к тому, чтобы написать самоучитель для психологов-консультантов; тогда, не став устраиваться на работу, Дэн переехал в Вашингтон. Там он после многих попыток найти себе работу наконец получил место консультанта-ассистента для служащих в рамках государственной программы социального образования.

Прошел год, и Дэн узнал от знакомого о вакансии преподавателя в небольшом частном колледже. Так он стал ассистентом кафедры менеджмента и семь лет читал курс корпоративного поведения. Наслаждаясь преимуществами положения преподавателя колледжа, он, однако, думал о том, что работа слишком проста для него, а потому уже через четыре года решил не задерживаться на ней. «Подчиняться — это не по мне, из-за этого я даже приобрел в армии парочку шрамов. Ну не могу я делать то, что мне неприятно, только потому, что это нужно кому-то. Я люблю решать сам за себя, поэтому последние три года в колледже у меня ушли на разработку индивидуальной программы независимого консультанта». Дэн покинул колледж, но по-прежнему читает там два курса по разрешению конфликтов в летнем семестре.

Пять последних лет Дэн активно практикует, чему немало способствуют написанные им книги. Дэн ими очень доволен и весьма гордится. Еще бы — книги сделали его имя действительно популярным, с их помощью он обрел новые знакомства и связи. «С течением времени я здорово повысил свой уровень понимания проблем. Всякое достижение ведет к расширению возможностей, и этот процесс бесконечен».

Один из главных плюсов Дэна — это его умение сосредотачиваться и применять творческий подход. Потому-то его день построен так, чтобы он мог максимально использовать свои ресурсы, а утренняя зарядка помогает ему добиться лучшей концентрации для решения ближайших задач. «Веры в себя у меня хватает. Я уверен, что упорство принесет мне успех, даже если возможность неудачи очевидна».

Еще одна главная составляющая жизни Дэна — его семья: жена, с которой он живет двенадцать лет, и семнадцатилетняя дочь от предыдущего брака, которая перебралась в его дом несколько лет назад. «В те десять лет, когда моя карьера становилась для меня все важнее, личные отношения теплели, делались все значительнее для меня и приносили мне все больше радости. С течением времени я лучше познакомился со своими чувствами, и от этого они сами прямые и чистые».

Еще одно достижение Дэна — обретенная им уверенность в работе с большой аудиторией. «Раньше, когда мне приходилось выступать перед группой, я должен был вызывать у себя прилив адреналина. Помню, в колледже я страшно трясся перед тем, как войти к группе, боялся, что никто меня не станет слушать или я забуду материал. Теперь научился расслабляться. И мне даже стал нравиться контакт именно с большой аудиторией. Тем не менее, как бы ни был велик мой моральный подъем, истинное удовольствие я получаю все же от взаимодействия с небольшой группой».

Кроме того, у Дэна усилилось чувство реальности, а необходимость заставила его быть более организованным в вопросах управления бизнесом. «Я никогда не умел управлять финансами, иначе, наверное, сейчас мои дела шли бы гораздо лучше. Но я крайне доволен своей производительностью и целеустремленностью, так как эти качества заряжают меня желанием идти вперед, к новым высотам».

Ключами к счастью для Дэна стали переезд и перемена образа жизни. «Значимая работа, которая приносит кому-то пользу, а мне — уважение клиентов и слушателей, финансовую

свободу, возможность получать удовольствия от жизни, — вот что дает мне удовлетворение. Главные решения моей жизни почти всегда принимались бессознательно. Я не снимался с места только ради того, чтобы найти работу, которая сделала бы меня счастливым. Я думаю: если вам нужна работа, безразличная для вас лично и перспективная для вас с карьерной точки зрения, осмотритесь вокруг — и вы ее найдете. У меня так и получилось!»

Почему работа Дэна удовлетворяет его

Для большинства интуитов-этиков естественно создавать гармоничные отношения между людьми. Дэн построил на этом дело своей жизни. Его специальность — помогать людям разрешать межличностные конфликты — является производной от более общего стремления, характерного для интуитов-этиков: помогать людям понять самих себя и друг друга. Работая независимо, Дэн имеет свободу и разнообразие, так необходимые ему. Он делит свое время между индивидуальными консультациями, учебными семинарами, литературной работой, а также уделяет немалое внимание важным и дорогим для него отношениям с близкими — женой и дочерью. Так он достигает гармонии в своей жизни.

Дэну, интровертирующему этику (доминантная функция), необходимо, чтобы работа имела для него личное значение. Он достиг успеха, поскольку сам глубоко верит в ценность психологических размышлений и в их эффективность. Придавая большое значение гармонии человеческих отношений, Дэн испытывает удовлетворение, когда видит положительные результаты своих усилий, а также встречает уважение и теплое отношение со стороны людей, с которыми работает. Еще один центр жизни Дэна — отношения с родными. В ходе многочисленных разъездов он углубляет свое понимание людей и использует то, что приобрел, для улучшения атмосферы в семье.

Успеху в разработке творческих программ и материалов Дэн обязан своей экстравертируемой интуиции (вспомогательная функция). Интуиция также помогает ему соединять разные приемы — ролевые игры, обсуждения в малых группах и познавательные экскурсии — и тем самым укреплять уверенность клиентов в себе, улучшать их межличностные отношения. Он нашел нетрадиционные маркетинговые технологии для распространения своих услуг и продукции, над совершенствованием которых постоянно работает. Развивая сенсорику (третью функцию), Дэн приобретает более трезвый взгляд на управление своим бизнесом. Он стал лучше понимать некоторые детали денежных расчетов и финансового планирования. Дэн полагает, что сейчас он намного более организован, чем был в молодости. Радуют его и материальные составляющие успеха — приобретения и путешествия, которые он теперь может себе позволить.

Очерк 3: Энн

«Я всегда радуюсь и удивляюсь тому, что студенты пишут в сочинениях, и ищу глубину в их словах»

Энн сорок восемь лет. Она — писатель и педагог. Вот уже двенадцать лет она является директором центра развития учебных навыков в отделении английского языка в небольшом частном университете. Она ведет один, рассчитанный на семестр, курс обучения написанию сочинений, а в остальное время работает со студентами один на один и занимается административными вопросами. «Я думаю, что самое главное для человека — умение правильно и точно пользоваться родным языком. Я хочу, чтобы студенты приобрели эту способность и уважали ее».

Три четверти времени Энн посвящены работе в центре. Она держит руку на пульсе жизни центра и всегда в курсе всего, что там происходит. Около двадцати часов в неделю она обучает студентов, развивая их речевые навыки. Ее «клиентами» становятся также и сотрудники факультета, например, если им требуется опубликовать важный материал. «Мы вместе решаем проблему. Я всегда вижу пробелы и могу помочь моему ученику или коллеге совершить следующий шаг в учебном процессе или в жизни».

Примерно столько же времени Энн отдает административной стороне функционирования центра. Она принимает на работу сотрудников, обучает их, руководит ими и оценивает их. Энн также курирует действующую в центре программу преодоления

неспособности к обучению, руководит сотрудниками и оценивает их.

Одной из особенно привлекательных для Энн сторон ее работы являются встречи со студентами, каждый из которых — неповторимая личность со своими индивидуальными запросами. «Мне по-настоящему нравится читать хорошо написанное сочинение, видеть, как загораются глаза студента, когда он осознает, что может подняться на ступеньку выше той, на которой он находился еще вчера. Также меня вдохновляет и вселяет в меня силу ситуация, когда ко мне обращается человек с серьезным вопросом».

Энн не любит в своей работе ее административную сторону: вопросы финансирования, волокиту, связанную с составлением разного рода бумаг, и т. д. Еще она была расстроена, когда недавно поняла, что «не влияла на политику университета», и теперь желает в такую игру включиться. «Я всегда говорила себе, что это ерунда, что меня это нисколько не волнует. Я погружалась с головой в свою работу. А сейчас я почувствовала себя в изоляции, словно бы меня в каком-то смысле не ценят. Нет, не студенты или мои сотрудники, а сотрудники университета, определяющие его политику, а следовательно, стоящие выше меня».

Энн трудно даются дела, требующие организации времени, планирования. Но ее работа связана с ответственностью. «Мне приходится постоянно быть в боевой готовности, поскольку я ощущаю ответственность за действия всех членов коллектива. Я обязана следить за тем, чтобы преподаватели давали студентам верные указания, направляли их по нужному пути». Усталость и раздражение, накопленные за время работы, Энн снимает «физическими упражнениями на свежем воздухе». Она регулярно посещает занятия по аэробике, совершает пешие прогулки, ездит на велосипеде с давней подругой, а также пишет стихи.

Подобно многим женщинам ее поколения, Энн окончила гуманитарный колледж и стала работать учительницей. Три года она преподавала «без энтузиазма» английский язык в средней школе. Следующие семь лет она не работала, воспитывала двух маленьких сыновей. За эти годы она получила степень магистра по английской литературе и сертификат консультанта по чтению. Затем Энн вернулась на работу на неполный день и начала преподавать ученикам седьмого класса курс навыков чтения; у учащихся «в основном не было мотивации и интереса». Энн испытывала отвращение к работе, но завершила учебный год, после чего оставила школу и пошла работать в университет, где преподавала навыки чтения и написания сочинений. Затем в том же университете она получила должность ассистента директора учебного центра, а двумя годами позже — должность директора, которую занимает и сегодня.

Одной из своих главных способностей и большим плюсом Энн считает оригинальный стиль в беседах с людьми. «Важным моим достижением, которым я больше всего горжусь, является однодневная конференция для преподавателей средних школ и колледжей, программу которой я разработала. Эта конференция призвана научить слушателей использовать письмо в качестве инструмента мышления, в любой отрасли знаний находить мысль. Я убеждена, что в обучении мы именно так должны относиться к письму». Умение писать — один из основных талантов Энн, но она только недавно стала открыто это признавать. «Думаю, я пыталась защититься от возможного неприязненного отношения: вот я говорю, что я писатель, а вдруг кто-нибудь возразит: «Никакой ты не писатель». Недавно Энн опубликовала в литературном журнале стихотворение и рассчитывает когда-нибудь повторить этот успех.

Вне работы для Энн важны и заботливо хранимы отношения с двумя сыновьями (они учатся в колледже), двадцатипятилетним мужем, ближайшими подругами, с которыми она дружит двадцать лет, а также поэтическое творчество. Энн стала сознавать, сколь важное место занимает в ее жизни творчество. «Я хочу глубже отдаваться поэзии, чувствую устремленность ко всему интеллектуальному и творческому. Я стала амбициозной, чего раньше не было, точнее, чего раньше я не признавала. Сейчас-то я знаю, что амбиции были у меня всегда, просто они были скрыты».

Еще Энн замечает, что стала по-другому относиться к окружающему миру. Несколько лет назад она повела своих подруг в поход по горам и увидела в этом «прикосновение к реальностям жизни». «Быть частью природы для меня — душевная потребность».

Энн необходимо равновесие духа. «Меня удовлетворяет такая работа, которая несет глубокий смысл, такая работа, к которой я не могу относиться легкомысленно. Другие люди заняты чем-то настолько поверхностным, что им трудно смириться с фактом: я — *другая*. Но мне лучше быть честной с собой, я могу поздравить себя со своей непохожестью. В каждом дне жизни есть смысл, и я должна его отыскать. Видеть, как студент овладевает языком во всей

полноте, — вот моя награда. Надеюсь, я и дальше буду этим заниматься и еще напишу одно-другое хорошее стихотворение».

Почему работа Энн удовлетворяет ее

Энн видит свою награду не только в том, чтобы видеть, как студент овладевает некоторым навыком. Как для большинства интуитов-этиков, Энн черпает удовлетворение из возможности поощрять людей к внутреннему росту и реализации своего потенциала. Еще ее увлекают бесконечно разнообразные контакты со студентами и сотрудниками университета. Благодаря высокой должности Энн располагает свободой и гибкостью (это большинству INFP в радость) — она сама выбрала курс, который будет вести, и определила его продолжительность.

Интровертируемая этика (доминантная функция) позволяет Энн управлять центром такими методами, которые согласуются с ее личными ценностями и убеждениями. Она серьезно относится к своей миссии, упорно трудится, чтобы помочь студентам достичь хороших результатов. Нельзя сомневаться в том, что индивидуальные отношения со студентами особенно дороги ей тогда, когда она помогает им создать качественное сочинение. Поэтическое творчество Энн также является проявлением ее интровертируемой этики.

В управлении университетским центром Энн помогает экстравертируемая интуиция (ее вспомогательная функция), позволяющая ей отслеживать происходящие процессы и изобретать новые подходы к решению стоящих перед ней задач. Энн внимательно прислушивается к диалогам между студентами и преподавателями, чтобы убедиться в том, что каждый студент получает оптимальную поддержку. Она — администратор новаторского типа, доказательством чему служит организованная ею конференция для учащихся школ. В преподавательской деятельности Энн применяет интуицию, чтобы определять, чего не хватает письменным работам студентов, и разъяснять им сущность их пробелов.

Развивающаяся сенсорика Энн (ее третья функция) отражена в том, что она сама называет «реальностями жизни», в физических упражнениях на свежем воздухе и в открытии, что ее духовная сущность неразрывно связана с природой.

Путеводные нити

Хотя Эмили, Дэн и Энн получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих INFP.

Перед вами перечень основных элементов успеха INFP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех INFP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха INFP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для INFP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Находится в согласии с моими личными ценностями и убеждениями, позволяет мне выразить в работе мои взгляды
2. Дает мне время для достаточно глубокой проработки моих идей и контроля над процессами и продукцией
3. Проходит в атмосфере автономности, когда я имею личное рабочее пространство и время, и при этом могу периодически использовать мои идеи в интересах людей, от которых

ожидаю уважения

4. Проходит в гибкой структуре, при минимуме правил и установлений, дает мне возможность разрабатывать проекты, которые меня вдохновляют

5. Выполняется при содействии творческих и равнодушных людей, в обстановке, свободной от напряженности и межличностных трений

6. Позволяет мне выражать мою неповторимую индивидуальность, способствует моему личностному росту и вознаграждает его

7. Не требует от меня частой демонстрации достигнутых результатов перед теми или иными людьми или докладов о ее ходе до завершения

8. Связана с содействием росту, развитию и реализации потенциала людей

9. Предполагает понимание людей, знание того, что может взять их за живое; позволяет мне устанавливать индивидуальные взаимоотношения

10. Позволяет мне действовать в соответствии с моими идеалами и не ставит передо мной препятствий политического, финансового или иного характера

Профессии, популярные среди INFP

В силу особенностей сочетания предпочтений, перед INFP открывается широкий спектр возможных профессий.

При перечислении профессий, популярных среди INFP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для INFP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Художник
- Писатель, поэт
- Журналист
- Специалист сферы развлечений
- Архитектор
- Актер
- Редактор
- Музыкант
- *Графический дизайнер*
- *Продюсер мультимедиа*
- *Редактор, арт-директор веб-сайтов*
- Композитор
- Режиссер фильмов
- Сетевой дизайнер
- Дизайнер интерьеров
- *Специалист по настольным издательским системам*

Искусство предоставляет привлекательную для INFP возможность самовыражения, представления своих идей в творческой, индивидуальной манере. Личная свобода и гибкость рабочего графика — вот аспекты, желанные для многих INFP. Каким бы ни было их главное орудие — письменное слово, кисть или что-то другое, пусть и собственное тело, как у актеров, — INFP стараются производить то, что будет воплощением их внутреннего голоса. Многие INFP называют себя художниками «в глубине души», даже если источником их доходов служит отнюдь не искусство. Некоторые INFP даже говорят, что не избрали бы искусство делом своей жизни, однако оно — крест, который они обречены нести.

ОБРАЗОВАНИЕ / КОНСУЛЬТАЦИИ

- Профессор колледжа: гуманитарные науки, искусство
- Исследователь
- Психолог в клинике

- Консультант
- Социальный работник
- Библиотекарь
- *Преподаватель специальных дисциплин*
- *Учитель начальных классов*
- *Преподаватель иностранных языков*
- *Консультант по воспитанию детей*
- *Консультант по проблемам наркомании и т. п.*
- *Социальный работник (обслуживание престарелых и детские дневные стационары)*
- *Переводчик (устный и письменный перевод)*
- *Юрисконсульт*
- *Консультант благотворительной организации*
- *Консультант (наставник) по профессиональным вопросам*
- *Координатор субсидий*
- *Специалист по генеалогии*
- *Куратор*
- *Инструктор в области здравоохранения*

В сферах преподавания и консультирования INFP нередко находят возможности работать с людьми, способствуя их становлению и развитию их личностного потенциала. У них могут появляться воистину благородные устремления улучшать качество жизни других. Часто им нравится атмосфера колледжей, а не средних учебных заведений, поскольку мотивация студентов выше. Им нравится учиться, исследовать более глубокие и значительные уровни понимания, что они, в роли исследователей или библиотекарей, и делают. Из INFP получаются сочувствующие и умеющие смотреть вглубь консультанты, психологи, социальные работники. Они стараются помочь своим клиентам обрести понимание самих себя и гармонию в личных отношениях и в жизни вообще и получают от этого истинное удовольствие.

РЕЛИГИЯ

- Священник, монах
- Работник религиозного учебного заведения
- Миссионер
- Работник религиозной организации
- Советник прихода

Многие INFP находят удовлетворение в профессиональной карьере, связанной с религией, способствуя развитию духовности других людей. Им доставляет удовольствие поиск и обретение точного видения самих себя и других. Они зачастую предпочитают общение один на один, но с обретением опыта обращаются к лекциям или проповедям. Практический результат усилий INFP — работа, гармонирующая с их внутренними ценностями и убеждениями, а в области религии такую работу найти не так трудно.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- *Диетолог*
- *Физиотерапевт*
- *Социальный работник (медицинская помощь на дому)*
- *Специалист по трудотерапии*
- *Логопед, специалист по проблемам слуха*
- *Массажист*
- *Специалист по общему укреплению здоровья (нетрадиционная медицина)*
- *Мануальный терапевт*
- *Генетик*
- *Специалист по этике*

Многих INFP работа в указанных областях здравоохранения привлекает возможностью близкого и доверительного общения с потребителями и пациентами. Обычно INFP любят независимость, которую находят во многих перечисленных сферах, будь то в частной практике или в более или менее крупных медицинских учреждениях. Творческая, зачастую даже духовная сторона диагностики и физиотерапии, общей терапии и массажа являются эффективными сферами использования интуиции и этики как природных предпочтений INFP.

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

- Специалист по кадровой политике
- Специалист по общественным наукам
- *Консультант менеджмента: построение команды и разрешение конфликтов*
- Психолог производственной организации
- *Консультант для лишившихся работы*
- Специалист по трудовым отношениям

Даже при том, что INFP, как правило, не находят себя в бизнесе, отдельные области в этой сфере могут стать для них источником достижений и удовлетворения. Некоторым INFP нравится работать в компаниях на тех местах, где они могли бы помочь человеку найти подходящую для него работу. Поэтому их часто привлекает работа с персоналом, с подготовкой или расстановкой кадров. INFP нуждаются в поддержке со стороны окружающих. Им важно знать, что их вклад ценится, что он исключительно индивидуален, только тогда они получают удовлетворение в безжалостном, основанном на жесткой конкуренции мире бизнеса.

ТЕХНОЛОГИИ

- *Клиент-менеджер*
- *Штатный советник (консультант по технологиям)*
- *Тренер*
- *Руководитель проекта*
- *Координатор занятости*
- *Агент по подбору кадров*
- *Разработчик образовательных программ*

Распространение технологий приводит к росту востребованности людей, не только этими технологиями владеющих, но и обладающих искусством человеческого общения. Многие INFP были бы рады стать связующим звеном между экспертами в той или иной технологии и ее пользователями. Такая роль удовлетворяет потребность INFP в оказании содействия кому-то и в контактах с коллегами.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неуспехом в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь прежде всего с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вы увидите из изложенного ниже, ваши сильные стороны, ваши таланты, которые помогут вам в работе, могут в наибольшей степени проявиться в способности знать, что для вас важно, над чем вы готовы неустанно работать, чтобы найти путь, предуготовленный для вас. Лишь помните о своей склонности к идеализму и пренебрежению реальностью.

Если вы — INFP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Рассмотрите недоступные пока варианты

— Используя присущую вам творческую энергию, загляните за пределы уже известного, подумайте о возможных сферах деятельности, которые принесли бы вам удовлетворение и в то же время соответствовали бы запросам рынка или работодателя.

— Составьте как можно более обширный перечень путей приложения ваших способностей в интересующих вас областях.

Сара работала ассистентом по исследованиям в журнале, где намечалось сокращение штатов. Не дожидаясь, пока неприятная новость грянет как гром среди ясного неба, она выдвинула творческое предложение реорганизации штата. Реализация этого предложения должна была сохранить работу как самой Саре, так и другому ассистенту по исследованиям. Сара и ее коллега могли бы разделить обязанности, став работать на полставки, что позволило редакции журнала сократить расходы. В освободившееся время Сара могла бы работать по заказам при необходимости и могла бы работать также по заказам других изданий. Коллеге же Сары это решение позволило бы получить свободное время для завершения образования. Редакция приняла предложение, и Сара со своей коллегой сохранили работу.

Тщательно продумайте все варианты возможного продолжения карьеры

— Свойственное вам терпение при решении сложных задач сослужит добрую службу, если вы не пожалеете времени на обдумывание всех возможных путей. Это позволит вам более успешно объяснить потенциальному работодателю, почему именно вы подходите для той или иной работы.

— Время, посвященное размышлениям, позволит вам разобраться в ваших ощущениях, в мотивах, побуждающих вас принять или отвергнуть рассматриваемый вариант.

Грегу повезло: он получил предложения о работе от трех архитектурных компаний. Однако ему было не по себе из-за необходимости делать выбор. Поэтому он попросил в каждой компании две недели на рассмотрение предложения. В одной компании ему ответили, что нуждаются в немедленном ответе. Грег отклонил предложение, решив, что не хочет работать там, где кадровые вопросы решаются в такой спешке. В течение двух недель он тщательно взвешивал преимущества и недостатки двух оставшихся вариантов, обдумывал, какие стороны работы наиболее важны для него. Поскольку у него было время, он обратил внимание на те факторы, о которых забыл во время собеседования из-за эмоционального подъема. По истечении двух недель он сделал разумный и твердый выбор.

Четко выражайте свои мысли, в особенности если вы обдумали предмет разговора заранее

— При любой возможности выражайте ваши мысли в письменном виде — в запросах и сопроводительных письмах к резюме.

— Разъясните, как вы видите свою карьеру и каким может быть ваш вклад в развитие организации.

Тимоти, консультант по профессиональным вопросам, нашел себя в поисках работы; он оказался безработным после сокращения штата в колледже. Хотя Тимоти хорошо знал свое дело, ситуация на рынке труда была неблагоприятной, и поиск был нелегким. Мы посоветовали Тимоти найти частную консалтинговую фирму и продать свои услуги. Обладая в основном теми же качествами, что и другие соискатели, он решил выделиться из их числа, изложив свою личную мотивацию: помогать людям находить по-настоящему удовлетворяющее их занятие, что положительно сказалось бы на деле. Его искренняя заинтересованность произвела на акционеров фирмы впечатление. Они увидели, что Тимоти не пожалеет времени, чтобы качественно обслужить клиентов и помочь им подняться на более высокий уровень.

Продемонстрируйте вашу мотивацию и преданность делам, в которые вы верите

— Пусть ваш потенциальный работодатель воочию убедится в вашем горячем желании работать. Многим работодателям симпатичны соискатели, которые прямо и ясно заявляют о своей заинтересованности в работе.

— Говоря о том, почему потенциальная работа соответствует вашим идеалам, используйте свое природное умение убеждать, демонстрируйте стремление занять данное место.

Нескольким претендентам на место руководителя церковного хора было предложено

составить списки музыкальных произведений, которые хор мог бы исполнять. Мелисса решила, что ее выбор произведений должен отразить ее любовь к музыке, желание работать с певчими всех возрастов, ее собственную веру. Она зачитала представителям церковной общины заявление, в котором обосновала свой выбор произведений, показала, как каждое из них соотносится с другими, каким образом репертуар хора будет составлять как бы единую книгу. Затем она сделала следующий шаг: вручила комиссии текст заявления, написанный каллиграфическим почерком, резюме и рекомендательные письма. Старательность Мелиссы, внимание и преданность делу, то есть те качества, которые она и надеялась проявить, произвели хорошее впечатление на членов комиссии, и Мелисса стала руководителем церковного хора.

Используйте точечные, ограниченные контакты

— Начните с друзей, которые близко знают вас в профессиональной или частной жизни. Осторожно подходите к обращению за помощью к другим людям, полагайтесь на тех, кто хорошо вас знает или занят непосредственно в интересующей вас области.

— Разработайте собственную стратегию, составьте график движения к цели (это избавит вас от перегрузок и разочарований).

Еще не приступив к поискам работы, Лилли почувствовала растерянность. Она знала свою несобранность и даже не представляла себе, как приступить к сбору сведений об имеющихся вакансиях. Сестра посоветовала ей посетить семинар, посвященный вопросам планирования времени. Вначале Лилли отвергла эту идею, но в конце концов уступила настояниям сестры и решила все же посетить семинар. Оказалось, что семинар, в чем-то даже чрезмерно жесткий, отлично дисциплинировал Лилли. Она модифицировала предложенную программу, приспособив ее к своим задачам. Кроме того, у нее прибавилось уверенности в том, что она сможет контролировать ход событий. Она начала процесс поиска работы, чувствуя, что стала гораздо лучше владеть ситуацией.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих INFP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а для кого-то могут вовсе не представлять опасности. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других областях вашей жизни. Было бы, конечно, нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы заключите: путем к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, сенсорики и логики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Старайтесь реалистически смотреть на свои перспективы и на других людей

— Сознавайте, что поиск работы может занять больше времени, чем вы предполагаете или чем вам бы хотелось. Если вы примете во внимание факты и включите их в свое видение правильного выбора деятельности, то ваш поиск будет более эффективным.

— Может случиться, что вам потребуется иногда поступаться некоторыми второстепенными личными ценностями. Работа может оказаться не «идеальной» для вас в отношении зарплаты или географического положения — во всяком случае, до поры до времени. Вам было бы полезно научиться идти на компромиссы в вопросах, которые для вас не очень принципиальны.

Старайтесь не принимать решения исключительно на основании ваших чувств

— Применяйте объективный анализ, и тогда вам будут лучше видны последствия ваших возможных поступков. Помните: хорошее видение причинно-следственных связей не относится к числу ваших природных дарований, так что советуйтесь с друзьями, которые в этом сильнее вас.

— Не отвергайте представившийся вариант только из-за того, что в данной организации вам кто-то не нравится. Также не стоит выносить суждения о работе вообще или об организации на основе одной личной симпатии.

Не принимайте близко к сердцу критику и неодобрение

— Не забывайте, что часто критика бывает объективной и предполагает ваше адекватное к ней отношение. Воспринимайте критику как конструктивный процесс, используйте полученные сведения для совершенствования вашего образа действий.

— В отношениях с людьми держите дистанцию, не старайтесь угодить сразу многим. Поиск работы — длительный процесс. Умение в необходимых случаях говорить «нет» поможет вам сохранить нужную энергию и сосредоточенность.

Рассматривайте логические последствия своих действий

— Старайтесь не принимать важных решений, основанных исключительно на ваших личных ощущениях. Прислушивайтесь к мнению более объективных людей, которым вы доверяете.

— Дистанцируйтесь на время от ситуации, чтобы четче ее продумать. Представьте, что может явиться логической причиной или следствием вашего выбора, чтобы получить наиболее объемную картину.

Не позволяйте себе уходить от исключения каких-то вариантов и откладывать решения на потом

— Ведите поиск работы, исключая менее привлекательные варианты. Если вы будете выжидать чересчур долго, более привлекательные вакансии могут оказаться занятыми. Если вы откажетесь от рассмотрения возможностей, противоречащих основным критериям желанной для вас работы, поиск может стать менее утомительным.

— Не тратьте слишком много времени на размышления, иначе у вас может не остаться времени на действия! Разработайте график и следуйте ему. Помните: начинать часто труднее всего, но начало дает импульс для дальнейших действий.

Уделите внимание самоорганизации

— Воспользуйтесь технологиями планирования времени, и тогда вы можете быть уверены, что все сделаете вовремя. Работодатель будет оценивать вас по тому, как вы будете выполнять принятые на себя обязательства.

— Помните, по своей природе вы склонны добиваться совершенства. Но постоянное стремление к совершенству может отдалять решение задач.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для INFP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, INFP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизненного опыта), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успехов и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением сборочного конвейера) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Предлагайте свое содействие в подготовке стратегических планов вашей организации.

— Поручайте кому-нибудь мелочи или рутинные дела.

— Посетите занятия по разрешению конфликтов, научитесь быть посредником.

— Подумайте о возможности консультировать, инструктировать других в том деле, которым занимаетесь сами.

— Измените рабочее расписание, добейтесь большей гибкости в распределении рабочего времени, подумайте, как вы могли бы разделить с кем-нибудь ваши обязанности.

— Старайтесь больше работать дома.

— Ежедневно (еженедельно, когда захочется) отправляйте электронное письмо кому-нибудь из друзей.

— Занимайтесь тем же, чем вы занимались прежде, но в другой организации.

— Продолжите образование, повышайте квалификацию.

Как INFP делают из лимонов лимонад

Джейсон столкнулся с проблемой сексуальных домогательств на рабочем месте вследствие инцидента, происшедшего у его сестры с ее начальником. Он остро ощутил, что на работе человек должен чувствовать себя в полной безопасности. Тогда он занялся изучением проблемы сексуальных домогательств и мер, принимаемых для ее решения. Довольно быстро он сделался экспертом в данной области и предложил провести семинар по этой теме в своем отделе. Этот семинар имел такой успех, что директор Программы содействия служащим предложил Джейсону повторить его, на сей раз уже в масштабе всей компании.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый INFP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

— Вдумчивость, умение глубоко проникать в определенный вопрос, тему

— Способность «сбрасывать шоры» и обращаться к новым вариантам

— Глубокая преданность работе, в которую вы верите

— Способность при необходимости работать в одиночку

— Природная любознательность, умение добывать нужную информацию

— Умение видеть общую картину, пути применения идей и действий

— Способность адаптироваться к ситуации, умение менять направления

— Чуткое отношение к людям, умение понимать их нужды и движущие мотивы

— Умение хорошо работать с кем-либо наедине

Среды ваших минусов могут обнаружиться:

— Утрата интереса к проекту, если он не осуществляется под вашим контролем

— Неорганизованность, неумение устанавливать приоритеты

— Нежелание идти традиционными путями

— Склонность к идеализму, которая может помешать вам делать реалистичные прогнозы

— Трудности в работе при наличии конкуренции или напряженности в коллективе

— Недостаток дисциплины, непосещение каких-либо мероприятий, нежелание вникать в важные детали чего-либо

— Нетерпимость к схемам или людям, которые представляются вам чересчур жесткими

— Нереалистичные оценки длительности процессов

— Нежелание призывать подчиненных к дисциплине и критиковать

Использовать плюсы легко! Секрет успеха INFP — научиться:

Реалистичным прогнозам, компромиссам и принимать происходящее не так близко к сердцу.

Глава 12. ENTJ

«Все в порядке — я у руля»

Очерк 1: Тед

«Развивать потенциал существующих организаций»

Тед трудолюбив и сам ценит в себе это качество. Он президент окружной программы развития лидерства. Тед также участвует на добровольной основе в нескольких окружных проектах. В работе Тед ценит четкость и слаженность механизмов и процессов, ему доставляет удовольствие достижение целей и успех приводимых им аргументов. Но он также стремится к равновесию между работой, активной общественной деятельностью и семейной жизнью — он женат и имеет двух дочерей. Как президент программы развития лидерства, Тед старается «привлекать людей из разных частей округа к совместной работе». Наряду со своими обязанностями президента Тед является руководителем и координатором программы рабочей подготовки участников. Его день заполнен телефонными звонками, написанием писем и встречами самого разного рода. «В первую очередь я свожу людей, которые иначе могли бы никогда не сойтись, привожу их способности в соответствие с нуждами и интересами дня». Кроме того, Тед контролирует выпуск периодических информационных бюллетеней, ежегодных отчетов программы. Также на нем — планирование и организация разнообразных мероприятий и встреч.

Теду нравится его функция «посредника», а его «посреднический инстинкт» соответствует требованиям работы. Тед получает заряд энергии от того, что окружающие верят в его информированность, которая может сработать в их интересах. Теду нравится справляться с трудностями абстрактного характера, его конек — логическое мышление, определение шагов, необходимых для достижения поставленных целей.

Меньше всего Теда привлекают рутинные обязанности. Когда-то он получал удовлетворение от написания отчетов и предложений. Теперь он овладел этим мастерством, но уже склонен откладывать это дело в долгий ящик или перепоручать его кому-нибудь из подчиненных. Он сознает, что его сотрудники справятся с данной задачей лучше, чем он сам. «Все эти вопросы, даже финансовые, сейчас не представляют для меня труда. Но чем элементарнее вопрос, тем сильнее он тяготит меня».

Профессиональная карьера Теда на редкость последовательна. Защитив диплом по социологии, он несколько лет проработал в центре по уходу за умственно отсталыми людьми. Там он осознал, насколько для него важно трудиться в команде и выделяться в ней. Спустя какое-то время работа в центре перестала удовлетворять его: теперь она казалась Теду чересчур рутинной. Тогда он решил продолжить образование и получил степень магистра управления общественной организацией. После этого он получил место в штате коммерческой компании, работающей в сфере жилищного хозяйства. Там он обрел наставника. «Это по-настоящему умный человек, умный политик. Он превосходно умел объединять людей и направлять коллектив к достижению общей цели». Далее Тед стал исполнительным директором местного агентства социальных услуг. Поначалу ему не доставало квалификации, но со временем он поднялся на необходимый уровень и добился высочайшего удовлетворения и успеха. «Я был в полной растерянности, но я умею находить выход. Работа там стала великолепной школой». Именно на этом месте Тед научился работать с дотациями, руководить персоналом и использовать творческое мышление для увеличения ассигнований. По прошествии пяти лет Тед вновь ощутил в себе силы ринуться «в бой». О работе, которой Тед занимается ныне, он узнал от знакомых. «Я влился в талантливый коллектив, занял ведущую позицию и получил возможность рисковать». Вот уже пять лет он возглавляет программу развития лидерства и вполне доволен своей работой.

Тед — мастер установления связей: он связывает «людей с людьми, прошлое с будущим, то, что есть, с тем, что могло бы быть». Его конек — абстрактное мышление, он умеет распознать хорошие идеи, когда встречается с ними, и отделить их от менее удачных идей. Наибольшее удовлетворение он испытывает тогда, когда что-то реально делается, успешно реализуются проекты, когда он слышит от других людей, что его действия эффективны, и результаты их значимы. Он упорно трудится, стараясь заслужить уважение окружающих.

Редкие случаи огорчений на работе связаны для Теда с кадровыми вопросами, которые ему иногда приходится решать. «Очень тяжело бывает, когда на работе возникают межличностные проблемы и конфликты. Но мне повезло, у меня очень работоспособный штат

сотрудников, и мне не приходится уделять много внимания дисциплине». Когда проблемы все же одолевают Теда, он прибегает к помощи очень немногочисленных близких друзей, с которыми «я могу говорить открыто, найти у них понимание и поддержку». Теду также приносят удовольствие рискованные путешествия, которые он совершает со своими детьми, и игра в софтбол. Тренируя детскую команду по софтболу, Тед поддерживает у своих подопечных командный дух, учит их выигрывать и проигрывать достойно.

Семейная жизнь Теда не претерпела изменений за многие годы; семейные ценности так же важны для Теда, как и много лет назад. А вот его видение рабочих проблем стало более практичным, он стал в большей степени прагматиком. Еще Тед говорит, что теперь он лучше представляет себе, как устроен мир. Он понимает, что в главном достиг цели. А цель для него — «иметь исполненную смысла работу, играть значительную роль и оказывать существенное влияние на изменения в жизни населения округа».

Секрет успеха Теда в жизни заключается в том, что он стремился вначале найти подходящую работу, а затем — добиться заслуженного признания своих достижений. Он неизменно трудится над выстраиванием обширной сети связей. Он считает, что люди, работающие бок о бок с ним, не просто его друзья, но и активные сторонники. Эти связи сделались для него бесценными в ходе его движения от одной цели к другой. «Я действительно поймал за хвост удачу!»

Почему работа Теда удовлетворяет его

Работа Теда состоит в развитии потенциала — как организаций, так и людей. В соответствии со своим темпераментом интуита-логика, Тед любит масштабные задачи. Ему нравится искать новаторские пути решения сложных, запутанных проблем. Много сил он отдает повышению компетентности — собственной и чужой, что и нашло отражение в разработанной им программе развития лидерства. Для него важно, чтобы окружающие ценили его за качество выполняемой им работы.

Экстравертируемая логика (доминантная функция) определяет то, как Тед оценивает и анализирует наиболее эффективные для достижения поставленных целей подходы. Ему по душе строить планы и принимать решения на основе взвешенных, объективных критериев. Он следует логике, умеет продумывать последствия выполнения предлагаемых планов. Логика также помогает Теду организовывать свое время и находить приоритеты среди разнообразных занятий, которые требуют от него повседневного внимания.

Благодаря интровертируемой интуиции (вспомогательной функции), Тед умеет находить пути приложения своих действий, видеть общую картину, собирать воедино отдельные фрагменты. Будучи приверженцем новаторских идей, Тед легко находит связи — между людьми, между прошлым и будущим, между настоящим положением вещей и возможностями улучшения ситуации.

Развивая сенсорику, свою третью функцию, Тед становится более практичным, прагматичным в работе, поскольку повышает свою компетентность и развивает память на детали. Сейчас он, по-видимому, лучше знает, какие шаги и в каком порядке необходимо предпринять, чтобы новая программа заработала. Для расслабления и отдыха Тед прибегает к физической активности — спорту, играм с детьми, путешествиям. Наверное, в этом можно усмотреть лишнее свидетельство того, что он чаще (и к большему для себя удовлетворению) применяет сенсорику.

Очерк 2: Джейн

«Иметь полномочия, свободу и ресурсы для того, чтобы делать важные дела»

На рабочем столе Джейн — переполненный контейнер для бумаг, который вот-вот рухнет под их тяжестью. Когда несколько лет назад Джейн только начала заниматься консультированием, она «позвонила кое-кому из друзей». Вскоре ее бизнес разросся так, что она уже была не в силах управляться. Знать многих и многих людей — вот рабочий стимул для Джейн. Она не только оказывалась на нужном месте в нужное время, чтобы получать интересующую ее работу. Дело еще и в том, что она обладает «способностью распознавать нужное».

Джейн работает президентом некоммерческого совета фондов в организации, занимающейся грантовыми проектами. Этот орган анализирует заявки на финансирование некоммерческих проектов и предоставляет информацию о соискателях грантов корпорациям и фондам, осуществляющим финансирование. Эту должность она заняла год назад, заменив человека, руководившего организацией с момента ее основания, то есть в течение двадцати лет. Джейн взяли на работу для того, чтобы «выяснить, чем организация занималась до сих пор, какая информация нужна для дальнейшей работы и как ее следует использовать». Эта задача потребовала сбора большого количества данных. Джейн рассматривает заявки, изучает соискателей грантов, знакомится с интересами предоставляющих гранты организаций, с их задачами и имеющимися ресурсами. Большую часть ее рабочего времени занимают посещения различных организаций; это наиболее предпочтительный способ сбора информации. Много времени Джейн также уделяет телефонным переговорам — «просто потому, что, к сожалению, в сутках недостаточно часов для того, чтобы встретиться со всеми, с кем необходимо». В настоящее время она старается сократить свою рабочую неделю с шестидесяти-семидесяти часов до сорока или сорока пяти, чтобы освободить сколько-то времени для личной жизни, которая, как она недавно осознала, ей жизненно важна. Джейн тридцать шесть лет, и она недавно вышла замуж.

«Лучшее в моей работе то, что я весь день даю советы, высказываю свое мнение, и люди прислушиваются ко мне!». Ей по душе планирование, в особенности долгосрочное, решение таких масштабных и сложных вопросов, как «доступность жилья» или «положение со СПИДом в округе». Она легко находит связи между занимающими совершенно разное общественное положение жителями округа. «Моя роль консультанта как соискателей грантов, так и тех, кто предоставляет финансирование, позволяет мне увидеть проблему с обеих сторон. И тогда у меня появляется возможность работать эффективно».

Меньше всего Джейн любит вникать в детали и заниматься нескончаемыми мелкими делами. В настоящее время ей некому делегировать эти обязанности — ведение переписки, отправку благодарственных посланий, рекомендаций, поэтому со всем этим Джейн приходится возиться в течение и без того насыщенного рабочего дня. Нередко она откладывает эти дела «на потом», и они накапливаются, дожидаясь выходных дней. Тогда Джейн на пять или шесть часов садится за стол и разбирает всю кучу бумаг за один раз.

«Еще мне не нравится разводить политес, чего не избежать при общении с советом директоров. Все, что я сделала с того момента, как приступила к своим обязанностям, было связано с изменениями, и поэтому мне приходится подолгу вырабатывать тактику индивидуального убеждения каждого из членов совета. А для меня это работа новая, и мне бывает нелегко».

Джейн хорошо умеет распределять обязанности, и ей недостает штата коллег и помощников. Сейчас, изучив потребности и потенциал организации, она занята подбором сотрудников.

Поступая в колледж, Джейн предполагала стать учителем начальной школы, но во время обучения поняла, что эта перспектива привлекает ее скорее в абстрактном плане. Поэтому она решила защитить диплом по специальности «английский язык», а по окончании колледжа устроилась в свою же альма-матер консультантом, работающим с абитуриентами. «Я много ездила, беседовала с молодыми людьми, собирающимися учиться в колледже, давала советы. Это было потрясающе!» Через два года Джейн решила, что ей теперь по плечу новая задача. Получив удовольствие от организации поступления молодых людей в учебное заведение, она перешла работать в нью-йоркскую фирму, специализирующуюся на связях с общественностью, в качестве делопроизводителя. «Я должна была отвечать в основном за счета некоммерческого характера, и это было по мне. Но вскоре ощутила перегрузку. На меня легло намного больше, чем позволял вынести мой опыт». Проработав там год, Джейн вернулась в родной город.

Следующим витком ее карьеры стала должность помощника директора художественного совета, отвечающего за финансирование. Через год освободилось место директора, и Джейн решила побороться за это место. Совет директоров посчитал, что она слишком молода для этой должности, однако предложил ей огромную прибавку к зарплате в обмен на согласие проработать еще год помощником директора и содействовать в введении в курс дела нового директора. Джейн согласилась, хотя ее согласие и означало, что ей придется нести двойную нагрузку.

Через некоторое время она все же заняла место директора, но в другой организации, а затем стала директором по развитию и связям с общественностью в школе для глухих детей. «Мне нравилась эта работа, главным образом потому, что я собрала замечательный коллектив. Мы по сей день остаемся добрыми друзьями. Именно там я научилась выстраивать команду и ценить работу в ней. Работая вместе, мы все выросли в профессиональном и личном отношении». И все-таки Джейн покинула свой пост «по принципиальным соображениям»: потому что поняла, что образовательное учреждение не намерено двигаться в том направлении, которое обеспечит ему выживание в условиях меняющегося рынка. «Мне понадобился год, чтобы испытать все, что было мне интересно. При этом я сохраняла открытость для всех возможностей, что было чрезвычайно трудно». Джейн занялась консультированием в области пиар и приобретения грантов для осуществления проектов, причем за два года объем ее работы вырос так, что она уже не была в состоянии с ним справляться в одиночку. «Да, я позвонила кое-кому из друзей, но ведь у меня их тысячи!» Друзья порекомендовали ей место, где она работает сейчас. «Я чувствовала себя на собеседовании легко, потому что не верила, что получу эту работу. Никогда в жизни я так не удивлялась, как в тот день, когда мне пришло предложение. Наверное, самое мое крупнейшее достижение на сегодняшний день — это то, что я оказалась здесь».

Умение видеть взаимосвязи, аналитическое, стратегическое мышление — сильнейшие качества Джейн. «Но думаю я довольно сложным образом, поэтому не всегда могу доступно объяснить свое видение ситуации. Бывает, мне изменяет терпение». Джейн испытывает досаду, когда не может немедленно приступить к практической реализации своих замыслов. Сейчас она учится лучше справляться со стрессами, а в особенно трудные минуты полагается на плечо мужа или встречается с близкими друзьями. «И еще я стараюсь давать себе больше физических нагрузок, а также учусь принимать за данное, что не все в жизни происходит идеально».

Джейн предполагает оставаться на своей работе еще года четыре или же до того момента, «когда я наилучшим образом отлажу работу организации, тогда для меня настанет время уходить». Джейн не исключает, что вновь займется собственным бизнесом, станет работать в менее жестких рамках, что позволит ей путешествовать и больше времени проводить с мужем. А возможно, она станет добиваться назначения на пост министра образования правительства США. «Я научилась без смущения признавать тот факт, что мне нравится брать на себя ответственность, быть руководителем. Я это умею, и это нормально! Я ценю в себе честность и прямоту. Я принимаю разумные и взвешенные решения. Кроме того, я точна и справедлива».

Сейчас Джейн стала более чутко относиться к запросам других. Эти качества она развила в себе во время работы в школе. «Теперь я не столь радикальна, как была, я стала несколько мягче. И сейчас я куда более реалистична. Моя природная любознательность указала мне лучшие пути обучения. Но я готова положить все силы, лишь бы дело было сделано на должном уровне. Конечно же, мне нравится устанавливать связи, пусть даже я это никогда так не формулировала. Я знаколюсь с людьми и никогда не выбрасываю имена и номера телефонов!»

Почему работа Джейн удовлетворяет ее

На своей нынешней работе Джейн была призвана «усовершенствовать организацию». Подобно большинству интуитов-логиков, Джейн в решении проблем — как рыба в воде. Чем труднее, тем лучше. К тому же ей нравится быть руководителем, сочетать высокую степень ответственности и такую степень власти, которая позволит ей направлять процессы так, как она сочтет нужным.

Экстравертируемая логика (доминантная функция) помогает Джейн принимать те многочисленные решения, которых от нее ожидают. Логика также служит ей при анализе функционирования организации, обеспечивает четкое и ясное понимание ее сильных и слабых сторон, показывает, что должно быть сделано для улучшения работы. Ей необходимо объективно оценивать нужды организации и заниматься долгосрочным планированием для адекватного распределения ресурсов. Эта деятельность естественна для Джейн и приносит ей удовлетворение.

В обязанности Джейн также входит сбор огромного количества данных о людях, с

которыми она имеет дело. Для понимания их движущих мотивов и образов действия и выработки творческих подходов к многочисленным проблемам, возникающим при взаимодействии соискателей грантов и организаций, их финансирующих, Джейн использует интровертируемую интуицию (это ее вспомогательная функция).

Свидетельством развития третьей функции Джейн — сенсорики — служит то, что ее решения становятся более практичными, реалистичными, нежели раньше. Более того, сейчас она уделяет большее внимание своей физической форме, принимает во внимание влияние стрессов на свое состояние и использует для их снятия физические упражнения. Помимо того, она старается изыскивать время, чтобы побыть с мужем. Вероятно, здесь можно увидеть влияние раскрытия ее четвертой функции — этики.

Путеводные нити

Хотя Тед и Джейн получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ENTJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха ENTJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ENTJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ENTJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ENTJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне быть лидером, контролировать, организовывать и совершенствовать работающую систему, способствовать ее эффективному функционированию и своевременному достижению целей
2. Предоставляет мне возможности для участия в долгосрочном планировании, выработки творческих решений, новаторских и логических подходов к решению разнообразных проблем
3. Проходит в атмосфере четкой организации, когда все работают в соответствии с определенными и ясно сформулированными заданиями
4. Стимулирует работу моего интеллекта и дает мне возможность трудиться над решением масштабных, зачастую сложных задач
5. Дает мне возможности встречаться и взаимодействовать с талантливыми интересными людьми, мастерами своего дела
6. Открывает мне пути для роста внутри организации, позволяет повышать мою квалификацию и демонстрировать ее
7. Интересна, бросает мне вызов и открывает передо мной простор для движения вперед; занимаясь ею, я нахожусь на виду, мои достижения замечаются, признаются и адекватно вознаграждаются
8. Предоставляет мне объединить свои усилия с усилиями умных, творческих, амбициозных и целеустремленных людей, чью квалификацию я ценю
9. Позволяет мне ставить такие задачи и так применять мои организаторские способности, чтобы как я, так и окружающие могли сосредоточиться на масштабной цели, а я сам решал свои задачи вовремя и успешно
10. Позволяет мне управлять процессами, руководить людьми, использовать логические, объективные критерии, направлять в нужное русло способности каждого, не вовлекаясь при

этом в каждодневные межличностные трения

Профессии, популярные среди ENTJ

При перечислении профессий, популярных среди ENTJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ENTJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

БИЗНЕС

- Управляющий
- Старший менеджер
- Офис-менеджер
- Администратор
- Менеджер по персоналу
- Менеджер по сбыту
- *Специалист по созданию сетей (телекоммуникации)*
- *Технический инструктор*
- *Организатор информационного обслуживания*
- *Консультант-логистик (в производстве)*
- *Консультант менеджмента (компьютерно-информационные службы, маркетинг, реорганизация)*
- *Менеджер по рекламе*
- *Маркетолог (радио, ТВ, кабельное вещание)*
- *Специалист по медиапланированию*
- *Специалист по международному маркетингу и торговле*
- *Владелец лицензионного предприятия*
- *Менеджер по сбыту (фармакология)*
- *Администратор медицинского учреждения*
- Администратор в колледже, университете
- Ведущий редактор
- Театральный продюсер
- *Руководитель подразделения в полиции, детективном агентстве*
- Менеджер по трудовым ресурсам
- *Директор программ*
- Руководитель проекта
- Менеджер по розничным продажам
- Менеджер по недвижимости
- Менеджер гостиницы, ресторана

Мир бизнеса часто привлекает ENTJ. Они предпочитают лидерские посты, связанные с авторитетом, контролем. Становясь администраторами в бизнесе, ENTJ получают возможность использовать свои способности в области планирования. Для них характерен прямой стиль руководства, они склонны принимать жесткие, но справедливые решения. Они окружают себя столь же независимыми, ориентированными на результат людьми, которые способны работать без излишнего контроля и вмешательства руководства. Обычно ENTJ достигают высших постов в организации благодаря своей способности оказывать влияние на окружающих, легко знакомиться и контактировать с людьми.

ФИНАНСЫ

- Специалист по индивидуальному финансовому планированию
- Экономист-аналитик
- Брокер по ипотеке
- Аналитик кредитов
- Биржевой брокер

- Банковский специалист по инвестициям
- Финансовый юрист
- Банковский специалист по международным вопросам
- Экономист
- Контролер и руководитель финансового отдела

В финансовой сфере ENTJ часто преуспевают. Им нравится делать деньги, а также работать с чужими деньгами! Им нравится дух соревнования, они легко и быстро становятся хозяевами положения. Занятия этого рода позволяют ENTJ реализовать свои способности видеть перспективные тенденции, находить способы искусно извлекать выгоду для себя и заказчика. Сильные стороны ENTJ проявляются лучше всего тогда, когда у них немного работы, требующей погружения в детали, когда они могут поручать разного рода вспомогательную работу компетентным помощникам.

КОНСУЛЬТАЦИИ, ИНСТРУКТИРОВАНИЕ

- Бизнес-консультант
- Консультант менеджмента
- Консультант по образованию
- Разработчик программ
- Инструктор по менеджменту
- Консультант по динамике трудовых ресурсов
- Консультант по трудовым отношениям
- *Консультант по телекоммуникационным методам обеспечения безопасности*
- *Инструктор по командной работе*
- Технический инструктор
- Ассистент по юридическим вопросам
- Консультант по политическим вопросам

Разнообразие полей деятельности и независимость, предоставляемые сферой консалтинга, привлекают ENTJ. За последние годы эта область неизмеримо расширилась, и у ENTJ появилось гораздо больше возможностей находить применение своему предпринимательскому духу, работать с самыми разными людьми в самых разных организациях и получать адекватное вознаграждение за выполняемую работу. ENTJ часто добиваются успеха в качестве бизнес-консультантов или консультантов по менеджменту, они бывают способными инструкторами, умеют находить стимулы для своих клиентов. Как правило, они создают для клиентов атмосферу упорядоченности, в которой требуются творческий подход и деловая активность. Они любят браться за новые проекты. Им нравится обучать других амбициозных людей, способствовать повышению их компетентности.

СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

- Адвокат
- Судья
- Психолог
- Преподаватель естественных или общественных дисциплин
- Инженер в химической промышленности
- *Юрист в области интеллектуальной собственности*
- *Инженер в области биомедицины*
- Психиатр
- *Юрист в некоммерческой благотворительной организации*
- *Юрист, специализирующийся на имущественных вопросах*
- Политолог
- Летчик

Перечисленные профессии предоставляют ENTJ высокий статус и высокую степень контроля над ходом процессов, к чему они и стремятся в своей карьере. Нередко ENTJ избирают профессию юриста и добиваются успеха в качестве судей или на административных должностях в органах юстиции. Многих ENTJ привлекают интеллектуальные задачи, которые встают перед ними в области психологии или психиатрии, экологии или биомедицины. Что касается образования, то ENTJ обычно предпочитают работу со старшими школьниками, взрослыми, студентами колледжей. Им нравится, когда их знания находят применение в окружающем мире. ENTJ часто используют свой преподавательский дар в других областях — в

политике или политическом консультировании.

ТЕХНОЛОГИИ

- Сетевой администратор
- Системный администратор
- Администратор локальных сетей
- Сетевой администратор-робототехник
- Администратор баз данных
- Системный аналитик
- Руководитель проекта
- Координатор занятости

Очень многие ENTJ идеально подходят для профессиональной деятельности, связанной с новыми компьютерными технологиями. Последние сейчас интенсивно развиваются в связи с быстрым распространением персональных компьютеров и использованием Интернета. Эти профессии требуют некоторых качеств, которые у ENTJ хорошо развиты: умение усваивать и обрабатывать большой объем сложной информации, мощное логическое мышление, способность видеть общую картину, отличные организаторские способности.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованы, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Большинство ENTJ, благодаря комбинации своих сильных сторон и талантов, с легкостью, а нередко и с удовольствием занимаются поисками работы. Вообще, ENTJ — асы в этом деле! А поскольку многие консультанты по профессиональной ориентации — также, неудивительно, что некоторые типичные рекомендации по поиску работы скроены словно по мерке этого типа.

Если вы — ENTJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Разработайте и осуществляйте эффективную стратегию поиска работы

— Установите цели и критерии, которым должна удовлетворять работа, которая бы вас устроила. Выстройте план их достижения.

— Сохраняйте копии писем. Держите перед собой расписание назначенных встреч. Не упускайте из виду конкурентов или людей, контакты с которыми могут оказаться полезными. Будьте организованы и не опаздывайте.

Приступив к поискам работы, Брюс использовал технологии самоорганизации и

распределения времени, которые сослужили ему добрую службу на его прежней работе в качестве администратора. В особую тетрадку он стал записывать, с кем уже встречался, с кем ему предстоит встретиться или договориться о встрече. После каждой беседы он кратко записывал ее содержание и помечал, каким должен быть его следующий шаг. Затем Брюс письменно благодарил собеседника за уделенное ему время, после чего переходил от раздела «Сделано» к разделу «Дальше». Эта система помогла Брюсу рассмотреть примерно двадцать пять вариантов, установить несколько десятков контактов и не пропустить ни одного шага.

Старайтесь прогнозировать развитие ситуации и предвидеть, что от вас может потребоваться

— Используйте присущее вам умение анализировать настоящее положение вещей и предвидеть грядущие изменения, чтобы быть готовым действовать в новых обстоятельствах.

— Продемонстрируйте способность предвидеть, что должно понадобится вашему работодателю в будущем, разъяснив, в каких направлениях, на ваш взгляд, будет меняться рынок, каким образом ваш вклад и участие поможет работодателю лучше соответствовать будущим потребностям.

Придя на собеседование в небольшую маркетинговую фирму, Диана заметила, что ее президент чем-то расстроена. Несколько раз беседу прерывали явно встревоженные сотрудники, сообщавшие президенту какую-то информацию. Поняв, что ситуация складывается некорректно по отношению к соискателю вакансии, президент объяснила, что фирме предстоят переговоры с новым солидным клиентом, а персонала не хватает. Диана перечислила несколько компаний, с которыми могла бы связать фирму и выступить в качестве субподрядчика, чтобы найти выход из положения. На президента произвели впечатления сообразительность Дианы, ее связи и понимание проблем отрасли. Тогда Диана рассказала, что ей уже приходилось решать сходные задачи по выходу из кризисной ситуации, и сказала, что готова поработать на договорной основе, чтобы продемонстрировать свои деловые качества. Это предложение застало президента компании врасплох, однако, на минуту задумавшись, она осознала, что перед ней человек, способный решить сегодняшнюю проблему, а возможно, и способствовать долгосрочным переменам к лучшему. Так Диана получила работу сразу же.

Решайте проблемы творчески

— Рассматривайте имеющиеся трудности не как препятствия, а как вызов, принимайте его, используя свои творческие способности.

— Проявите способность вырабатывать новаторские стратегии, предварительно оценив потенциальные потребности вашего работодателя и показав ему, как вы можете способствовать их решению.

Дорис уже стало казаться, что она зашла в тупик. Она много раз пыталась связаться с бизнес-менеджером компании, куда она решила устроиться на работу, по телефону, написала два письма с предложениями о сотрудничестве, но все безрезультатно. От секретаря она услышала, что менеджер заинтересован во встрече с ней, но в его рабочем расписании никак не находилось места для встречи с ней. Нужно было что-то предпринимать. Поскольку в ходе телефонных переговоров у Дорис с секретарем установились хорошие отношения, Дорис узнала, что завтра из командировки должен был вернуться менеджер по подбору кадров. Обычно он выезжал из аэропорта на такси и сразу же направлялся в офис. Тогда Дорис поехала в аэропорт и встретила менеджера у терминала. Поскольку она не знала его в лицо, то надела на шею плакат с его именем, изобразив шофера. По пути в город она представилась и сказала, что если она вольется в штат компании, то сам менеджер сможет уделять больше внимания самым важным делам, поручив ей командировки и переговоры с клиентами. Нестандартный ход Дорис настолько понравился менеджеру, что он пригласил ее в офис, где Дорис немедленно прошла подробное собеседование.

Создайте обширную сеть контактов

— Составьте список знакомых, которым известны ваши способности, и во время встреч с ними расскажите о ваших профессиональных целях.

— Попросите их связать вас с кем-нибудь, кого могло бы заинтересовать ваше предложение или кто знает, кто еще мог бы быть вам полезен.

Помните переполненный контейнер для бумаг на столе Джейн? У нее вошло в привычку не выбрасывать никаких записей с именами, даже если она не видела необходимости обращаться к тому или иному человеку в данный момент. И вот эти имена пригодились Джейн

для организации собственного бизнеса. Джейн считает важным отвечать на оказанную ей любезность, и это привело к дальнейшему расширению сети ее контактов.

Будьте хорошо информированы об организации и о желаемой должности

— Сходите в библиотеку, изучите публикации, посвященные интересующей вас отрасли. Поговорите с людьми, которые уже работают в данной области или в конкретной организации, чтобы узнать о положении дел как можно больше. Выясните все, что возможно, о человеке, который будет проводить с вами собеседование, тогда вам будет легче найти с ним общий язык.

— Соберите воедино всю собранную информацию, запишите для себя краткую выжимку и просмотрите ее перед собеседованием, дабы быть в состоянии продемонстрировать интерес к работе и осведомленность.

Двенадцать лет работы в банке не принесли Эду удовлетворения. Тогда он решил попробовать себя в качестве инвестиционного маклера. Он посетил пару семинаров повышения квалификации, организованных его банковской ассоциацией. На одном из занятий он познакомился с неким инвестиционным маклером и стал расспрашивать его о его работе. Новый знакомый свел Эда с еще несколькими маклерами, посоветовал почитать журнал, печатавший материалы об отрасли, а также об имеющихся в регионе вакансиях. Впоследствии, во время собеседований в компаниях, которые порекомендовали ему его новые друзья, Эд оперировал интересными данными, почерпнутыми из журнала, и произвел благоприятное впечатление на работодателей.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ENTJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем действительно актуальны, а для кого-то могут вовсе не представлять опасности. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других областях вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» И если ответ окажется положительным, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы определите: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, сенсорики и этики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем будет возникать у вас впредь.

Не спешите с решениями

— Дайте себе время на то, чтобы собрать всю значимую, пусть и косвенную, информацию, все факты, и лишь тогда решайте, интересует ли вас данная работа. Еще раз просмотрите составленный вами перечень критериев, чтобы не забыть задать все нужные вопросы и составить точное, реалистичное впечатление о вакансии и об открывающихся перед вами возможностях.

— Сначала думайте, потом действуйте. Спросите себя, чего вы на самом деле хотите, в каких чертах будущая работа должна отвечать тому, что для вас по-настоящему важно. Будьте честны с самим собой. Поразмыслив, дополните перечень критериев.

Опасайтесь показаться агрессивным и назойливым

— Помните, что излишняя энергия и натиск могут отпугнуть других; вас могут счесть агрессивным. Установите дружелюбный контакт, найдите с проводящим собеседование человеком точки соприкосновения. Не забудьте отдать должное тем, кто вас окружает.

— Не проявляйте нетерпения, если произойдет непредвиденная задержка, — такова жизнь. Ваш путь к намеченной цели может оказаться дольше, чем вы предполагали, но не проявляйте недовольства и досады открыто.

Будьте терпеливы на всех стадиях процесса, даже в мелочах

— В процессе поиска работы не следует недооценивать практических соображений в ущерб более интересным сторонам вопроса. Взвесьте затраты времени и денег, которых потребует от вас успешный поиск работы, и убедитесь, что они вписываются в ваш общий план.

— Не начинайте искать работу, пока полностью не оцените имеющиеся ресурсы. Убедитесь, что сможете провести процесс в соответствии с вашими высшими стандартами, и лишь затем приступайте.

Учитесь слушать

— Помните, что вы склонны перебивать людей, не дав им договорить, поскольку уже представляете себе (верно или ошибочно), что они хотят сказать. Подождите несколько секунд после того, как собеседник закончит, и убедитесь, что вы его правильно поняли.

— Не забывайте: стиль вашего поведения может свидетельствовать не об уверенности и владении ситуацией, а скорее о нетерпении и высокомерии. Сделайте сознательное усилие, чтобы избежать этого, дайте собеседнику время собраться с мыслями и полностью изложить то, что он хочет сказать.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ENTJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные предпочтения позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ENTJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту момент окажется неподходящим. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Постарайтесь войти в состав подразделения, занимающегося стратегическим планированием.

— Если вы новичок в отрасли или в организации, найдите наставника.

— Ищите возможности проявить лидерские качества (вызовитесь возглавить комитет и т. п.).

— Создайте «группу товарищеской критики» (группу людей, помогающих друг другу путем критики возникающих идей).

— Регулярно ищите возможности для профессионального роста.

— Поступите на курсы повышения квалификации или получите ученую степень в избранной области.

— Станьте членом профессиональной ассоциации или возглавьте ее.

— Требуйте большего от подчиненных.

Как ENTJ делают из лимонов лимонад

Джон был управляющим партнером в небольшой юридической фирме. Хотя он и достиг верхней ступени в этой компании и даже замахивался на большее, ему все же не доставало опыта, что мешало ему занять такое же положение в более крупной фирме. Он стал членом Ассоциации адвокатов своего штата, прилежно трудился и через два года стал ее президентом. На этом посту он приобрел дополнительный опыт руководящей работы и известность в

масштабах штата, в результате чего стал идеальным кандидатом на должность, которой добивался.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ENTJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Умение видеть открывающиеся возможности и пути их реализации
- Умение творчески подходить к решению проблем, объективно рассматривать

вопросы

- Понимание сложных вопросов
- Амбициозность и напористость в стремлении к успеху
- Уверенность в себе, врожденные лидерские качества
- Мотивация в стремлении к компетентности и высокому качеству работы
- Высокая планка стандартов, развитое чувство деловой этики
- Умение строить системы и модели для достижения целей
- Готовность к ответственным шагам, упорство в достижении целей
- Способность к принятию решений, основанных на логике и анализе
- Уверенное владение технологиями, способность к быстрому обучению

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Нетерпение в отношении людей, работающих не так быстро, как вы
- Резкость, недостаток такта, дипломатичности
- Склонность к поспешным решениям
- Недостаток интереса к «второстепенным» подробностям
- Желание улучшать то, что в улучшении не нуждается
- Склонность запугивать людей, давить на них
- Нежелание тратить время на то, чтобы адекватно оценивать и поощрять сотрудников,

коллег, окружающих

- Нежелание возвращаться к уже решенным вопросам
- Склонность придавать чрезмерное значение работе в ущерб частной жизни

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ENTJ — научиться:

Замедлять бег, сосредотачиваться на деталях и настраиваться на потребности других людей.

Глава 13. INTJ

«Компетентность + независимость = высший класс»

Очерк 1: Кэтлин

«Стратегические планы — вот это меня увлекает до чертиков!»

Совершенствование — конек Кэтлин. В работе она «творит чудеса», чтобы она ни делала. Она работает координатором и ассистентом по персоналу в городской комиссии, занимающейся проблемами женщин. Кроме того, у нее есть собственный бизнес, связанный с обучением и консультированием в области административного планирования и развития. Это немалая нагрузка, и Кэтлин приходится работать не покладая рук. «Работа заводит меня. Удовлетворение работой для меня означает, что я могу заниматься своим делом в любой день недели и никогда не скажу: э, нет, у меня выходной!»

Кроме того, что в городской комиссии Кэтлин является координатором и ассистентом по персоналу, она еще и руководит планированием. В ее обязанности входит исследование и анализ потенциальных проектов, создание отчетов стратегического характера. Также она консультирует местных политиков: помогает им понимать самих себя и не теряться перед возможными трудностями. «В последнее время я все больше и больше занимаюсь политиками и политикой. Я вижу, что это мне нравится и удается». Кэтлин непосредственно руководит

одним из штатных сотрудников, что ей по душе, так как этот человек «во многом похож на меня, и у каждого из нас достаточно свободы».

Трудясь на себя после окончания обычного рабочего дня, Кэтлин разрабатывает для различных компаний программы административного планирования и развития. Цель ее консультирования — способствовать повышению эффективности командной работы. Долгие часы она посвящает отслеживанию «деталей, о которых никто не задумывается. Я зациклена на планировании. О моих качествах знают многие, что меня радует».

«Мне нравится почти все, чем я занимаюсь. Стратегические планы — вот это меня увлекает до чертиков! Формулировать предложения так, чтобы их принимали, — это вызов, особенно если в начале сотрудничества встречаешь сопротивление. Я просто обожаю строить гипотезы и рассматривать возможности будущего применения *чего угодно!*» Кэтлин также заряжается энергией на презентациях, участники которых нередко награждают ее орденом за ее «представления».

Рутинная работа нагоняет на Кэтлин скуку и выматывает ее. «Писать ежемесячные отчеты, еще и еще раз обдумывать то, о чем я уже думала, — это для меня хуже всего». Трудно также дается Кэтлин принятие масштабных решений. Например, она два года решала, какую новую машину приобрести; так много ей потребовалось информации для того, чтобы окончательный выбор был идеальным.

Одно из качеств, которые Кэтлин весьма ценит в себе, — компетентность. Вся ее трудовая биография доказывает, что ей свойственно в любом деле идти до конца. Ее первая работа после окончания колледжа — бухгалтер-администратор в международной корпорации. Поначалу представления Кэтлин о стандартах работы в крупной организации были наивными, но она училась так усердно, что не видела ничего плохого в том, чтобы вникать в детали работы бухгалтерии. Вскоре она поняла, что ей больше подошла бы более компактная среда, и поступила в очень небольшую консалтинговую фирму, где стала заниматься разработкой программ обучения. Ей нравилось «отвечать за все», но компания не могла предложить ей соответствующее вознаграждение. Тогда Кэтлин перешла в федеральную судебную систему США в качестве уполномоченного специалиста по арбитражу. Здесь у нее появилось множество технических обязанностей, она скучала и страдала каждую минуту, несмотря на высокую зарплату. Через некоторое время Кэтлин поступила в аспирантуру университета и приобрела степень магистра управления (МБА). «Мне нравилось учиться. Этот курс дал мне самые разнообразные знания и научил, как можно ими оперировать». Именно в университете Кэтлин решила открыть собственное дело. Завершив обучение, она стала развивать свой бизнес, причем ее рабочим кабинетом был ее дом, а также стала преподавать в местном колледже курс менеджмента в области маркетинга и трудовых ресурсов. Поскольку для Кэтлин характерно ведение нескольких дел одновременно, она, не оставляя своего бизнеса, приняла на себя обязанности директора коммуникаций местного отделения компании «Юнайтед уэй». Проработав в «Юнайтед уэй» всего год, она получила новое предложение и заняла тот пост, который занимает поныне.

Сама Кэтлин не ожидала таких поворотов в своей карьере. Она не собиралась поступать в колледж и не стала бы, если бы не заключила пари со своим молодым человеком, что сможет получить более высокие баллы, чем он, на вступительных экзаменах. В колледже она убедилась, что умна и хорошо воспринимает информацию, когда она преподносится систематически.

Кэтлин не нравится работать в больших коллективах, так как для нее они чрезвычайно нелогично организованы, а в таких условиях Кэтлин непросто справляться с обработкой поступающей информации. Нечеткость в подаче информации — единственное, что ее раздражает в работе. «Чтобы усвоить что-то, мне нужно это что-то видеть. Для меня действительно важно, как та или иная информация организована». Данный недостаток удивляет окружающих, которые считают Кэтлин невозмутимым и уверенным в себе человеком. Ей трудно обращаться к кому-то за помощью или признаваться, что на этот счет она испытывает трудности. Из-за этого она порой чувствует себя не в своей тарелке.

Кэтлин сознается, что ее личная жизнь не является бурной. У нее есть небольшое число близких друзей, с которыми у нее очень тесные отношения. Этим друзьям она абсолютно верна. «Они понимают меня, знают: если я бываю резкой, то не потому, что хочу кого-то обидеть, просто я стараюсь быть самой собой».

Кэтлин много внимания уделяет политическим процессам городского масштаба и собирает книги самого разного рода. «Меня активизирует информация». После того, как два года назад умерла мать, Кэтлин преданно ухаживает за отцом. Сейчас она занялась организацией гуманитарного колледжа для цветного населения. «Я хочу учить студентов критическому мышлению». Профилирующими предметами в колледже должны стать экономика и история.

«С годами я делаюсь в большей мере командным игроком. Я стала сдержаннее, научилась вовремя прикусывать свой острый язык». Кэтлин рассчитывает и дальше развивать в себе навыки работы в группе, что, как она признает, потребует от нее дальнейших усилий. Ей стало легче выражать вслух свои чувства. «Я по-прежнему многое держу в себе, но учусь больше делиться с друзьями, в которых я уверена. Пока я не овладела этим искусством, но надеюсь, когда-нибудь обо мне вспомнят не только как о человеке с проблесками одаренности, требовательном к себе и другим, но и о человеке, хранящем бесконечную верность друзьям и горячо сочувствующим им. Вот мои цели в жизни».

Почему работа Кэтлин удовлетворяет ее

Карьера Кэтлин — красноречивая иллюстрация темперамента интуита-логика. Она горит желанием повышать уровень своей компетентности, постоянно усваивает новую информацию, овладевает новыми теориями. Ее цель — совершенство, она стремится стать лучшей в любом деле, за которое берется. Ее стимулирует ситуация вызова, когда она видит необходимость упорно и самоотверженно работать, чтобы превзойти даже собственные достижения.

Интровертируемая интуиция Кэтлин (ее доминантная функция) — позволяет ей — нет, велит! — видеть имеющиеся возможности. Больше всего внимания Кэтлин уделяет тем возможностям, которые требуют от нее включения ее внутреннего зрения и интенсивной работы ума. Один пример — поступление в колледж, когда она шла к своей цели с беспримерной настойчивостью. Ее увлекает стратегическое планирование, изучение теорий, предвидение последствий реализации ее новаторских идей.

Экстравертируемую логику (вспомогательную функцию) Кэтлин применяет для анализа, координации и построения конкретных, практических программ, основанных на ее идеях. Она определяет, какие проблемы имеются в системе, и прибегает к логическому мышлению, чтобы проанализировать проблему и выработать решение. Она проводит обсуждение стратегических планов и способствует воплощению своих проектов.

Даже при том, что этика не является сильнейшей стороной Кэтлин, заметно, что эта функция у нее развивается. Ей стало проще работать в коллективе, проводить переговоры, заниматься политикой, контролировать людей (в особенности тех, с кем у нее много общего). Она учится делиться своими чувствами с близкими друзьями. Кэтлин стала лучше себя чувствовать во внешнем мире, в частности, во время презентаций, которые она находит ценными и приносящими ей удовлетворение.

Очерк 2: Моника

«Свести все части воедино и увидеть, что все действительно работает»

К сорока трем годам Моника сменила несколько специальностей, и они ей по большей части нравились. Но по-настоящему своей она считает нынешнюю работу, в первую очередь благодаря тому, что здесь она находит применение своим недюжинным творческим способностям и лично контролирует все процессы. Моника — руководитель спецпроектов в небольшой детской больнице. Она отслеживает все денежные поступления на счет больницы. Моника работает в тесном контакте с общественными организациями, местными и региональными компаниями, частными лицами и сотрудниками клиники, побуждает их «влиться в коллектив, ощутить, как свое, все, что происходит там. Они должны знать, как изменилась жизнь больницы после их вклада в ее развитие, а мы — как добиться того, чтобы они вновь возвращались к нам». Моника — связующее звено, информационный центр, она способна открыть любые двери. И все ради того, чтобы находить финансирование программ и нужд больницы.

В ее обязанности также входит сотрудничество с местными телеканалами, создающими благотворительные телевизионные проекты, такие, как турниры по гольфу или танцевальные конкурсы. Такие программы — основной путь привлечения средств для больницы. Моника работает с общенациональными и региональными корпорациями, выступающими в роли спонсоров этих мероприятий. Также Моника на договорной основе организывает благотворительные телемарафоны: приглашает в них политиков, общественных деятелей, актеров, музыкантов, художников, которые высказываются на ту или иную важную для общества тему, руководит работой сотен добровольцев, которые помогают ей до, во время и после этих масштабных мероприятий. «Мы рады всем гостям. Пусть они приходят снова. Но компания, которая помогла нам один раз, не имеет для нас большой ценности. Нам важны те, кто становится частью процесса, видит, какую пользу приносят вложенные им время и деньги, остается с нами на следующий год и увеличивает долю своего участия. Находить таких спонсоров — вот моя задача.

Все начинается с легкого намека с моей стороны. Если человек дает мне шанс рассказать ему о нашем заведении, я не спускаю его с крючка. Наше общение напоминает игру. Я изобретаю такой подход к нему, чтобы он не потерял интереса к нам. А затем я вижу, что он начинает действовать добровольно, по собственному почину, и понимаю, что победила». Моника по-настоящему любит больницу, в которой работает, и заряжается энергией, когда другие также вовлекаются в ее жизнь.

Меньше всего для Моники притягательны люди, не умеющие видеть открывающиеся возможности, «близорукие». «За самый мизерный вклад они требуют передать им руль. Они не вписываются в общую картину, они к нам не возвращаются. Если я не вижу в человеке искренней щедрости, мне неинтересно работать с ним. К счастью, таких людей немного».

Как бы ни радовали Моника успехи телемарафонов, ей надоедает разгребать «авгиевы конюшни». После окончания телемарафона ей приходится писать буквально сотни благодарственных писем, рассылать десятки фотографий.

Раздражает Моника, когда ее не слушают. «Когда кто-то подвергает сомнению мои знания и компетентность, не прислушивается к моему мнению, которое у меня выработалось на базе пяти лет успешной работы, — это досадно и оскорбительно. Правда, не фатально». К счастью, подобное случается редко. Моника умеет договариваться о формах взаимодействия и системе отчетности, что позволяет ей сохранять свободу действий и творческое руководство. «Я умею придумывать идеи и осуществлять их. И никто не диктует мне, как это надо делать!»

Моника получила диплом педагога начальной школы, но шесть лет работы с детьми от семи до девяти лет вымотали ее эмоционально. Она переехала в другой город, была консультантом, социальным работником, занималась программами творческого развития. Затем она снова переехала и открыла центр реабилитации для женщин, вышедших из тюрьмы. Она взяла на себя роль адвоката, помогающего женщинам и их детям начать новую жизнь. После этого она провела полтора года на Филиппинах с новым мужем. Вернувшись в США, Моника заняла место заведующего учебной частью небольшой частной школы для малолетних правонарушителей. Через три года она временно отошла от дел, чтобы какое-то время своей жизни полностью посвятить родившемуся ребенку. «Мне пришлось оставить работу, так как она отнимала у меня слишком много эмоциональных сил, а я была обязана что-то давать новорожденной дочери». Год спустя Моника стала директором некоммерческой организации, консультирующей людей, желающих найти себя в политике. Моника получала удовольствие от работы в небольшом коллективе, поездок по штату, проведения семинаров и встреч с влиятельными людьми, которых ей порой приходилось обучать. Увидев, что организация вот-вот прекратит существование, Моника покинула свой пост. «Я ушла вовремя, так как поняла, что наша организация больше не востребована. Мы достигли своих целей: женщины стали баллотироваться на выборах и побеждать!»

Вскоре после ухода Моника организация действительно завершила свое существование. Моника нашла новое поле для приложения своих сил и получила место директора по развитию в организации, занимавшейся охраной памятников архитектуры. «Предыдущая работа была для меня отменной школой. Я познакомилась со многими подлинными мастерами своего дела. Почти всем им было по-настоящему безразлично состояние города». Но затем пришел новый исполнительный директор, и должность Моника была ликвидирована. От подруги, работавшей в детской больнице, она узнала о позиции, которую занимает по сей день. Едва увидев на

собеседовании своего руководителя, она поняла, что попала именно туда, куда нужно. Прошло пять лет, но своего мнения она не изменила: она находится в уникальном положении, так как может заниматься любимым делом в обстановке дружелюбия и независимости.

Благодаря умению видеть перспективу, понимать проблемы и людей, Моника добилась успеха в своей работе. «Кажется, я вижу, что нужно людям, и знаю, какие условия должны выполняться, чтобы работа не стояла на месте. Я в состоянии преодолеть препятствие еще до того, как оно возникло в полной мере». Обратная сторона медали — нетерпение, которое охватывает Моника, когда требуется слишком долго раскручивать идею, что особенно характерно для организаций традиционного типа. «Я стала более терпеливой, хотя — только отчасти. Я из тех, кто вскакивает на стол и меняет лампочку, когда она перегорела, а не пишет идиотские записки кому положено, чтобы прислали электрика!»

За многие перемены в своей жизни Моника благодарна дочери. «Пока не появилась Кейт, я была законченным трудоголиком, работала все выходные, даже в Новый год. Кейт спасла меня от меня самой. Благодаря ей моя жизнь стала более уравновешенной». А еще Моника теперь лучше направляет людей «из пункта «А» в пункт «Б» так, чтобы они не свернули в колею, и чтобы при этом не быть над ними надсмотрщиком».

Отчасти секрет успеха Моника заключается в том, что ее любимыми работами были такие, на которых она не имела предшественников. «Я сама создавала для себя рабочие места, поэтому меня ни с кем не сравнивали. Меня оценивают по тому, что делаю я, а не по тому, что кто-то делал когда-то. Я стараюсь не изменять таким деловым ценностям, как компетентность, честность, справедливость, находчивость. Во мне, честное слово, нет фальши, я не держу камней за пазухой. Я полагаюсь на собственное чутье и всегда ставлю перед собой масштабные цели». Способность Моника приспосабливать предлагаемые обстоятельства к своим потребностям и потребностям организации подарила ей целый ряд интересных, увлекательных занятий. «Я уверена, что никакие ресурсы не бывают исчерпанными. К тому же, как правило, люди охотно помогают тебе».

Почему работа Моника удовлетворяет ее

Творческая энергия и личный контроль над ситуацией — отличительные признаки интуитов-логиков — имеют для Моника первостепенное значение. Прозорливость позволяет ей собирать все части картины воедино и отыскивать то, что нужно для приведения в действие нужных механизмов. Ей нужна практически полная автономия. Тот факт, что все рабочие места она создавала для себя сама, свидетельствует о ее творческом мышлении и изобретательности. Она рвется приобретать знания, учиться у разных мастеров своего дела, с которыми ей доводится общаться.

Высокая степень развития интровертируемой интуиции (доминантной функции) со всей очевидностью проявляется в способности Моника предвидеть, что может понадобиться в будущем и как этого добиться. Всматриваясь в будущее, Моника видит потенциальные препятствия еще до того, как они возникли, и выдает нестандартные идеи одну за другой. Вне зависимости от того, какая конкретная задача стоит перед ней, она не забывает о более масштабных целях.

Экстравертируемая логика (вспомогательная функция) — инструмент реализации прозорливости Моника. Она успешно справляется с вопросами, касающимися денег, потому что принимает решения беспристрастно, не основываясь на эмоциях.

Этика (третья функция Моника) находится в развитии. Моника несколько пересмотрела свои приоритеты и сейчас старается обрести равновесие между профессиональной и личной жизнью. Доказательство тому то, что Моника стала больше внимания уделять дочери. Она старается быть руководителем, но не надсмотрщиком, обнаруживает в себе больше терпения, мягкости, а это оборачивается тем, что ей легче даются контакты с людьми.

Очерк 3: Джим

«Люблю выиграть по-настоящему трудное дело, используя свои качества юриста, а не только обстоятельства дела»

Может быть, это и покажется странным, но в зале заседания суда Джим — у себя дома.

Он — специалист по гражданскому праву, «судится» очень часто и чувствует себя в суде на своем месте. «Я знаю, что не ошибаюсь относительно того, где я хочу быть. Это моя исключительная обязанность, и я наслаждаюсь возможностью добиваться успехов». Джима считают жестким, умным, проницательным — одним словом, первоклассным адвокатом. Это его работа и в то же время часть его жизни, его личности.

Джиму сорок четыре года, он является совладельцем юридической фирмы, которая специализируется на защите людей, чьи личные интересы были ущемлены, а также тех, кто стал жертвой врачебной ошибки. «Клиенты обращаются ко мне с тем, чтобы я помог им через суд добиться возмещения ущерба». Он полностью сосредоточивается на предстоящем процессе, 90% времени посвящает подготовке к тем 10%, которые проводит в зале суда. Это объясняется тем, что большое количество дел до суда не доходит, а на рассмотрение присяжных передается сравнительно немного. В обязанности Джима входит снятие показаний, то есть допрос потенциальных свидетелей для выяснения их видения конфликта, подготовка свидетелей, поиск и опрос экспертов, переговоры с представителями оппонентов. Все эти задачи требуют тьмы телефонных разговоров и обширной переписки. «Часто я много времени трачу на телефонные разговоры с клиентами, помогая им решать проблемы, которые мне могут казаться мелкими, но для моих подопечных они важны».

Но настоящее удовольствие Джим получает от работы непосредственно в суде. «Я ставлю перед собой задачу работать так, чтобы вообще не допускать ошибок. Понятно, это невозможно, но я добиваюсь того, чтобы ошибалась противоположная сторона, и извлекаю выгоду из этих ошибок». У Джима есть также обучающие функции. «Моя роль в том, чтобы предугадать возможные вопросы присяжных к свидетелю, предположить, что им может быть непонятно, просить свидетеля обращаться к тем предметам, которые, как я знаю, интересуют присяжных. Я хочу, чтобы они, выходя из зала, сказали, что научились чему-то».

Работа в суде дает Джиму контроль над ситуацией и независимость, а это он любит больше всего. «Когда ты идешь в суд, в фирме все понимают, что ответственность лежит исключительно на тебе. Никто не вмешивается в твою работу. Там не раздастся телефонный звонок посреди разговора. Я могу полностью сосредоточиться и, не завися ни от кого, принимать решения, которые идут на пользу дела. Я сам себе хозяин».

Энергию Джиму приносят занятия стратегией. Он любит проигрывать предстоящий процесс в голове. Он мысленно встает то на одну, то на другую сторону и предугадывает, в каких вопросах могут возникнуть сложности. Для него это все равно что шахматная партия.

Иногда Джим приходит в отчаяние от объема работы и напряжения. Постоянная бумажная волокита, необходимость часто отрываться, — все эти приметы загруженной делами юридической фирмы заставляют Джима частично поступаться свободой в распределении своего времени, на что он досадует. «Смещение приоритетов, невозможность свободно решать, к чему обратиться в тот или иной момент, означает, что я не добиваюсь до чего-то важного. Но я не считаю это чрезмерно высокой платой, потому что только так получу нечто по-настоящему мне необходимое».

Джиму мешают межличностные конфликты в коллективе. «В суде споры решаются объективно и справедливо. В конце концов все стороны начинают действовать согласно решению суда присяжных. А вот личные столкновения обычно приводят к тому, что кто-то бывает обижен». Джиму не по душе роль «тяжеловеса», он не очень-то умеет устанавливать дисциплину. К счастью, подобные конфликты случаются редко.

Методы снятия стресса у Джима исключительно интеллектуальные. В трудные минуты он прибегает к системам распределения времени и самосовершенствования, с которыми ознакомился, прослушав специальный аудиокурс около двух лет назад. «Когда мне бывает слишком тяжело, я мысленно говорю себе о том, что в моей жизни и раньше бывали подобные времена, и напоминаю себе, что и эта ситуация уйдет в прошлое».

Прежде чем поступить в юридический колледж, Джим испытал себя в богословской школе. Он считал, что хочет преподавать философию и теологию, но затем обнаружил, что не предан этим предметам в такой степени, чтобы они составили дело его жизни. К тому же выяснилось, что спрос на эти специальности весьма ограничен. Тогда Джим решил пойти в юридический колледж и был принят. Во время обучения он работал клерком в разных юридических фирмах и нашел, что такая тематика, как операции с недвижимостью, земельными участками или проведением коммуникаций, ему не интересна. В одной фирме он

почувствовал себя не на месте из-за того, что там слишком большое значение придавалось общению. Тогда он устроился на работу в компанию, принадлежавшую его преподавателю судебной практики. Ему понравились специализация компании, коллектив и атмосфера в ней. По окончании колледжа он был принят на постоянную работу. В течение следующих пятнадцати лет его позиция и доля в этой фирме неуклонно росли, хотя несколько раз ему и поступали предложения от других фирм.

Джим считает своими высшими достижениями те случаи, когда ему удавалось выигрывать процессы, которые остальные считали безнадежными. «Наибольшее удовлетворение мне приносят те дела, которые я выигрываю благодаря своему адвокатскому мастерству, а не изначальной силе моих позиций». Джим также гордится своими статьями, опубликованными в специальной прессе, и статусом, которого он добился в серьезных профессиональных организациях.

Хотя семья является для Джима непререкаемой ценностью, все же работа для него важнее, и он отдается ей все больше и больше. Его цель — выигрывать все более значительные процессы, но он отдает себе отчет в том, что это требует риска. «Когда ставки высоки, нужно быть готовым к тому, что ты можешь остаться ни с чем. Здесь необходимо мужество». Джим только сожалеет о тех делах, которые уладил миром вместо того, чтобы выиграть, и которые могли бы принести ему существенную награду. Иногда Джим задумывается: не интереснее ли и приятнее было бы сделаться юристом более широкого профиля, который включал бы в себя, в частности, экономическое законодательство.

Но, безусловно, Джим в любом случае будет связывать свою карьеру с судебной системой. «Это подходящий для меня выбор. Сейчас я вижу в нем возможности, которые радовали меня при обучении. Здесь есть простор для исследований, возможность вставать на защиту людей, учить их чему-то, интеллектуальные стимулы и элементы театра. Все это присутствует в моей деятельности при рассмотрении дела».

Недавно Джим вернулся к преподаванию, он преподает в юридической школе. «Мне кажется, меня стала больше привлекать позитивная отдача. Обучая студентов, я чувствую, что вношу свой вклад, и в этом — моя награда». Сейчас он больше времени уделяет жене и детям, и его меньше нервирует то, что это время он отрывает от работы. Недавно он купил лодку и выходит на ней на реку каждые выходные. В этих вылазках Джима и его жену сопровождают друзья. «По-моему, меня больше, чем раньше, увлекает общение. Мне нравятся чисто коммуникационные аспекты лодочного спорта». Джим стал полнее погружаться в настоящий момент, чем когда-либо прежде. Он делает над собой сознательное усилие, чтобы сосредоточиваться на одном вопросе и полностью отдаваться одной задаче. Он даже видит признаки растущей дотошности, тщательности: он заставляет себя изучать все детали досье своих клиентов, ничего не пропуская.

«Думаю, я приобрел способность иметь дело с любыми типами людей. У меня повысился уровень самоанализа. Я научился оценивать свои сильные стороны и нести ответственность за неудачи. Я хочу выполнять хорошо все, за что берусь. Работа дает мне возможность заниматься тем, что мне нравится. Мои услуги ценятся, и моя награда в том, что я — лучший».

Почему работа Джима удовлетворяет его

Цель Джима — достичь всех возможных вершин в профессии адвоката — соответствует его темпераменту интуита-логика. Его стремление к высокой квалификации активно подталкивает его к совершенствованию навыков и стимулирует к тому, чтобы не опускать планку стандартов. Ему хочется осваивать горы новых материалов, необходимых для ведения таких дел, где требуется сложная медицинская экспертиза. Практически каждый раз ему приходится становиться специалистом в новой для него области. Подобно многим интуитам-логикам, Джим стремится обрести более солидный статус, повысить профессиональный уровень и улучшить свое материальное положение.

Интровертируемая интуиция заставляет Джима постоянно выстраивать стратегии. Разыгрывая в уме своеобразную шахматную партию, он прогнозирует возможные проблемы, тактику оппонентов, старается нащупать их слабые места и найти пути преодоления препятствий. Интуиция (доминантная функция Джима) особенно хорошо служит ему при

рассмотрении того или иного вопроса (дела), помогает ему видеть, как может действовать его оппонент, проанализировать дело в уме и лучше подготовиться к процессу.

Экстравертируемая логика (вспомогательная функция) позволяет Джиму оставаться хладнокровным, объективным и бесстрастным в разнообразных конфликтных ситуациях, возникновение которых неизбежно в любом судебном процессе. Он рассматривает эти конфликты как «чисто деловые, где нет ничего личного», а потому умеет устанавливать хорошие, рабочие отношения с другими адвокатами. Логика также удерживает его от ненужной эмоциональности при принятии на себя обязательств перед клиентами; в противном случае он не был бы способен рассмотреть ситуацию достаточно объемно и отыскать лучший для клиента вариант.

Развитие этики (третьей функции) проявляется у Джима вне работы. Его больше, чем раньше, привлекает общение. В последние годы ему нравится преподавать и опекать студентов-юристов, он лучше устанавливает контакты с разными людьми, ему лучше удается самоанализ; все эти стороны личности определяются этикой. Джим сознательно использует сенсорику для того, чтобы жить настоящим моментом, больше внимания уделять деталям и быть более дотошным.

Путеводные нити

Хотя Кэтлин, Моника и Джим получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих INTJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха INTJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех INTJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха INTJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как ваш прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для INTJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне находить и проводить в жизнь новаторские решения, направленные на улучшение существующей ситуации
2. Предоставляет мне возможность сосредотачиваться на воплощении моих удачных идей, применять логичный, упорядоченный образ действий, проявлять настойчивость, которая достойно вознаграждается
3. Позволяет мне трудиться вместе с добросовестными людьми, в ком я ценю опыт, ум и компетентность
4. Дает мне возможность функционировать в такой атмосфере, где моим идеям доверяют, моя инициатива признается и мне предоставляется возможность управлять процессами
5. Позволяет мне работать независимо, при этом периодически взаимодействовать с небольшой группой интеллектуально одаренных людей в морально комфортной среде, где нет межличностных конфликтов
6. Предоставляет мне обширный поток новой информации, позволяет мне находить новые пути развития моих профессиональных качеств и компетентности
7. Позволяет мне производить продукцию, отвечающую моим собственным высоким стандартам качества, что для меня важнее симпатий и антипатий коллег
8. Не требует от меня частого решения приземленных задач, где мне приходилось бы

иметь дело с мелочами

9. Предоставляет мне высокую степень автономии, возможность контролировать развитие событий, свободу проводить изменения, менять людей и структуры

10. Расценивается в соответствии с едиными и справедливыми критериями, когда оценки отвечают установленным положениям, а не личным пристрастиям, а также приносит мне справедливое вознаграждение за мой вклад

Профессии, популярные среди INTJ

В силу особенностей сочетания предпочтений, перед INTJ открывается широкий спектр возможных профессий.

При перечислении профессий, популярных среди INTJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для INTJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

БИЗНЕС, ФИНАНСЫ

— *Специалист по телекоммуникационным методам обеспечения безопасности*

— *Консультант менеджмента (информационные технологии, маркетинг, реорганизация)*

— *Экономист*

— *Фармаколог-исследователь*

— *Специалист по финансовому планированию*

— *Банковский специалист по инвестициям*

— *Специалист по международным банковским системам*

— *Кредитный аналитик*

— *Финансовый аналитик*

— *Разработчик стратегических планов*

— *Бюджетный аналитик*

— *Казначей, контролер*

— *Управляющий частным сектором*

— *Оценщик недвижимости*

Все перечисленные специальности в области бизнеса и финансов требуют хороших аналитических способностей, которыми обладают многие INTJ. Такие высокотехнологичные и быстро расширяющиеся области, как фармакология и телекоммуникационная безопасность, в избытке предоставляют INTJ интеллектуальный вызов, столь необходимый для них. В непрерывно меняющемся мире инвестиций и международных банковских систем весьма востребованы присущие INTJ глобальное перспективное видение и способность к долгосрочному планированию.

ТЕХНОЛОГИИ

— *Ученый, исследователь*

— *Аналитик компьютерных систем*

— *Специалист по электронике*

— *Инженер-дизайнер*

— *Астроном*

— *Программист*

— *Разработчик планов в области окружающей среды*

— *Исследователь, инженер в области биомедицины*

— *Исследователь операционных систем*

— *Разработчик операционных систем*

— *Специалист по информационным услугам*

— *Исследователь и разработчик программного обеспечения и систем*

— *Разработчик информационных служб в новом бизнесе*

- Специалист по сетевой интеграции (телекоммуникации)
- Сетевой администратор
- Системный администратор
- Сетевой мастер
- Администратор баз данных
- Системный аналитик
- Аниматор
- Администратор локальных сетей
- Компьютерный инженер
- Специалист по настольным издательским системам
- Разработчик сетей
- Бизнес-аналитик
- Прикладной архитектор
- Специалист по компьютерной безопасности
- Инженер теле- и радиовещания

Техническая сфера привлекает INTJ благодаря их интересу к логическим системам. Здесь INTJ имеют возможность иметь дело с быстро развивающимся высокотехнологичным оборудованием и продукцией. Нередко они используют представляющиеся им шансы творческой реализации в разработке новых, оригинальных систем.

ОБРАЗОВАНИЕ

- Преподаватель университета: компьютеры, естественные науки, математика
- Разработчик учебных планов
- Администратор
- Математик
- Антрополог
- Куратор
- Архивариус

INTJ нравится работать в высших учебных заведениях, а отнюдь не в сфере начального или среднего образования, поскольку при преподавании в высшей школе используются сложные теоретические построения и системы, открывающие более широкие перспективы. Разработка учебных планов и систем и обеспечение их эффективности — вот поле для деятельности INTJ по улучшению общей ситуации. Высшая школа открывает перед INTJ также простор для сбора и обработки информации, равно как и для взаимодействия с интеллектуально развитыми людьми, общение с которыми позволяет INTJ расширять сферу их компетенции.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, МЕДИЦИНА

- Психиатр
- Психолог
- Невролог
- Инженер в области биомедицины
- Кардиолог
- Фармаколог
- Фармаколог-исследователь
- Биомедик-исследователь
- Коронер
- Патолог
- Микробиолог
- Генетик
- Хирург
- Специалист в области сердечно-сосудистых заболеваний

INTJ часто находят удовлетворение и добиваются успеха в областях медицины, использующих наиболее продвинутые технологии — системы высочайшей сложности. Здесь INTJ могут работать независимо, вмешательство со стороны других — минимально.

СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

- Адвокат (административное право, судебные процессы)
- Консультант менеджмента
- Разработчик стратегических планов

- Аналитик в области бизнеса и инвестиций
- Менеджер
- Судья
- Репортер, аналитический обозреватель
- Инженер
- *Инженер в металлургии*
- *Юрист в области интеллектуальной собственности*
- *Инженер-строитель*
- *Юрист (некоммерческая деятельность, благотворительность)*
- *Юрист (распределение имущества)*
- Инженер в аэрокосмической индустрии
- Инженер в ядерной индустрии
- Архитектор
- Эколог
- Сотрудник разведывательной службы
- Психиатр
- *Криминалист, баллистик*
- Летчик

Узкая специализация может быть привлекательной для INTJ в различных областях. Все перечисленные специальности, кроме менеджера, предполагают независимые исследования и планирование. В процессе разработки стратегий, систем, долгосрочных планов включается интуиция INTJ и их способность прокладывать последовательный и логически обоснованный курс к цели. В роли менеджера INTJ часто находят удовлетворение, работая со сравнительно небольшой группой исполнителей, обладающих личностными чертами, сходными с их собственными. Если деятельность сотрудников не требует постоянного контроля и практического руководства, INTJ имеет все шансы обрести удовлетворение.

ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Писатель, руководитель творческого коллектива
- Художник
- Изобретатель
- Архитектор
- *Архитектор универсального дизайна*
- *Графический дизайнер*
- *Медиапланер*
- *Редактор, художественный руководитель*
- Обозреватель, критик, комментатор
- Выставочный дизайнер, строитель

Творческие занятия привлекательны для INTJ тем, что открывают перед ними простор для создания чего-то оригинального. Писатели, художники используют интуицию для выражения своего видения и представлений. Изобретатели создают новые системы и механизмы, позволяющие совершенствовать жизненную среду и помогающие разрешать те или иные проблемы. Все эти виды деятельности требуют, чтобы INTJ работали независимо, устанавливали собственные цели и стандарты; при этом главные критики их действий — они сами.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между

успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более беспристрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованы, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Поскольку многие шаги, необходимые при поисках работы, не по вкусу INTJ, то данный процесс может оказаться для вас не особенно приятным. Ваша сосредоточенность на глобальных целях (найти интересную работу, позволяющую вам раскрыться в полной мере) может разжигать ваше нетерпение, отвлекать ваше внимание от необходимых деталей и помешать вам устанавливать случайные — на поверхностный взгляд — личные связи.

Если вы — INTJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Старайтесь прогнозировать развитие ситуации и понять, что от вас может потребоваться

— Используйте присущее вам умение анализировать настоящее положение вещей и предвидеть грядущие изменения, чтобы быть готовым действовать в новых обстоятельствах.

— Продемонстрируйте способность предвидеть, что должно понадобится вашему работодателю в будущем, разъяснив, в каких направлениях, на ваш взгляд, будет меняться рынок, каким образом ваш вклад и участие помогут работодателю лучше соответствовать будущим потребностям этого рынка.

Размышляя над перспективой карьеры преподавателя колледжа, Джим провел некоторое зондирование и обнаружил, что мало в каких высших учебных заведениях имеются серьезные кафедры философии и теологии. Он понял, что тенденция к сужению этого сектора образования сохранится и в дальнейшем, а потому шансов найти хорошую работу будет у него все меньше, ведь конкуренция будет становиться все жестче. Впрочем, Джим признавал, что его интерес к данным областям деятельности падает, и задумался, где он еще сможет найти применение своим силам — отменно развитой способности к анализу и стратегическому планированию. Так он решил вступить на стезю юриста.

Синтезируйте информацию

— Используйте вашу способность понимать и ассимилировать сложную информацию.

— Суммируйте положительные и отрицательные стороны сегодняшнего положения рынка или состояния отрасли, разъясните, как ваши уникальные способности смогут послужить вашему работодателю в достижении его целей.

Умение Моника видеть «картину целиком» позволило ей найти работу в детской больнице. На всех работах, которые приносили Монике удовлетворение, она не имела предшественников. На эти места Моника попадала благодаря умению правильно преподнести свое видение перспектив. Проходя собеседование по поводу работы организатора телемарафонов, она сумела убедить телепродюсера, что сможет срежиссировать мероприятия и собрать команду, которая добьется успеха. Она описала свои взгляды на свою будущую роль и на то, как она станет управлять работой своих сотрудников. Она умеет видеть и передавать другим свои представления.

Сами создавайте возможности для своей карьеры

— Используя вашу природную способность видеть перспективу, опередите конкурентов, добейтесь выигрышной позиции в ходе собеседования как можно раньше.

— Используйте ваши творческие способности для разработки своего уникального плана развития карьеры, это поможет вам добиться ваших целей и решить имеющиеся проблемы.

Джек был недоволен тем, как в процессе воплощения искажаются его самобытные идеи,

и покинул мир рекламы, решив стать репортером. Хотя у него и не было опыта в данной области, он разработал план, который должен был позволить ему заниматься тем, чем он хотел. Он посетил старого товарища, который жил в Аризоне и работал редактором малотиражного журнала. Джек написал — на внештатной основе — две-три статьи. После этого его пригласили в штат. Однако Джек не стал принимать предложения, а перебрался в большой город, прихватив с собой эти публикации. Он сумел создать для себя место репортера на основании всего лишь нескольких статей и рекомендательного письма от своего предыдущего работодателя.

Разработайте новаторский план вашей карьеры

— Используйте свои творческие способности, чтобы спланировать новую, необычную компанию, что выделит вас из ряда других соискателей в глазах потенциальных работодателей.

— Используйте свои способности к организации, чтобы стоять у руля. Разрабатывайте планы, соблюдайте временные графики, не забывайте после бесед посылать письма соответствующим лицам, развивайте отношения с потенциальными работодателями и т. д.

Маргарет оказалась в ситуации, знакомой многим. Будучи матерью-одиночкой и имея на своем попечении двоих детей, она не могла позволить себе административный пост в большой клинике. Тогда она решила: склонность к новаторству компенсирует ей недостаток времени. Ей захотелось использовать свои таланты и опыт в роли финансиста — аналитика инвестиций. Желая приобрести практический опыт и одновременно предложить себя на рынке труда, Маргарет задумала создать информационный бюллетень. Над этим проектом она работала на домашнем компьютере по вечерам, и он должен был стать ее визитной карточкой в разговоре с потенциальными работодателями. Каждая полоса ее информационного бюллетеня посвящалась отдельной отрасли и компаниям, особо активно развивающимся в этих секторах рынка. Маргарет проводила анализ рынков, давала характеристики главным акционерам, делала прогнозы относительно будущего этих компаний на биржевом рынке. Информационный бюллетень она разослала в соответствии с тщательно составленным списком возможных работодателей. В сопроводительном письме говорилось, что Маргарет готова предоставить свои услуги адресам, если в их компаниях откроются подходящие вакансии.

В работе над информационными бюллетенями незаметно пролетели семь месяцев. Получив деловое предложение от одной из компаний, попавших в сферу интереса Маргарет, она убедила руководство в том, что ей следует предоставить работу по составлению информационных бюллетеней, теперь уже во имя интересов компании.

Принимайте решения

— Основываясь на своих идеях, составьте продуманный и четкий рабочий план, который согласовывался бы с вашим жизненным графиком.

— Воспользуйтесь вашей способностью к критическому анализу, чтобы в процессе поиска исключать нежелательные варианты, и при необходимости корректируйте план.

Когда жена Стюарта приняла пришедшее из другого города предложение о работе, у него и у самого в жизни настала пора поисков. Раньше он работал помощником арт-директора в крупном рекламном агентстве. Поэтому он решил, что станет добиваться места именно арт-директора. Стюарт составил перечень критериев, которым должна удовлетворять его будущая работа, разработал план «атаки» и принялся обзванивать местные кадровые агентства.

Всего через пару дней ему было предложено место помощника арт-директора в другом крупном агентстве. После некоторых раздумий Стюарт отклонил предложение, поскольку данная должность не предоставляла так необходимых ему самостоятельности и контроля, данное обстоятельство стало для него определяющим. В конце концов он получил приглашение от небольшой фирмы, руководство которой, стремясь к развитию, задумало создать новый отдел — отдел рекламы для потребителя, а как раз в этой области Стюарт имел опыт. Речь шла опять-таки о должности помощника арт-директора, но тем не менее Стюарт принял предложение, поскольку на данном месте он становился руководителем нового подразделения, а значит, получал желаемую самостоятельность и рычаги управления. Он отказался от претензий на звучную должность, так как получил все, чего желал добиться.

Разработайте и осуществите творческий и логически организованный план поиска работы

— Заранее установите критерии, которым должна удовлетворять работа, которая бы вас устроила. Не упускайте из внимания наиболее важные пункты, которые вы изначально сочли

решающими. Рассмотрите потенциальные варианты, беседуя с людьми и используя иные источники информации. Узнайте как можно больше обо всех вариантах еще до собеседования.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих INTJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а для кого-то могут вовсе не представлять опасности. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, этики и сенсорики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Обращайтесь ко всем необходимым и имеющим значение фактам, а не только к новым и необычным

— Помимо нестандартных вариантов, сосредоточьтесь также на реальности, на практическом применении ваших идей.

— Не позволяйте процессам идти своим чередом лишь на том основании, что вы, по вашему мнению, уже о них позаботились.

Побуждайте людей покупать ваши идеи, используя такт и дипломатический подход

— Старайтесь быть убедительным, позволяйте другим комментировать или оспаривать вашу точку зрения, не будьте излишне непреклонны.

— Учитывайте последствия. Помните, что ваши решения, суждения, в том числе критические, кто-то может принять на собственный счет.

Опасайтесь показаться потенциальным работодателям назойливым и снисходительным

— Помните, что вы являетесь товаром, представляйте себя в качестве члена команды, способного и готового внести свой вклад в решение задач организации в целом.

— Терпеливо выслушивайте других, повторите высказанные ими мысли, дабы убедиться в том, что вы не интерпретировали их высказывания неправильно.

При принятии решений старайтесь сохранять гибкость и открытость

— Будьте готовы уступить во второстепенных вопросах, но сохраняйте твердость в позициях, которые для вас принципиальны.

— Рассмотрите каждый вопрос еще раз, даже если вы уже решили не принимать возражения в расчет. Бывает, что некоторые варианты вдруг представляются привлекательными после того, как мы даем себе время собрать всю доступную информацию.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для INTJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, INTJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей

нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Постарайтесь войти в состав членов подразделения, занимающегося стратегическим планированием.

— Разработайте свои системы и вводите их в своей организации.

— Добейтесь того, чтобы для обдумывания и разработки интересующих вас проектов у вас было достаточно времени, когда никто бы вас не прерывал.

— Создайте «группу товарищеской критики» (группу людей, помогающих друг другу путем критики возникающих идей).

— Регулярно ищите возможности для профессионального роста.

— Поступите на курсы повышения квалификации или получите ученую степень в избранной области.

— Публикуйте исследования и статьи в выбранной вами области.

— Требуйте большего от подчиненных.

Как INTJ делают из лимонов лимонад

Роджер, инженер-конструктор, несколько месяцев назад стал руководителем отдела и вскоре разработал несколько систем, ориентированных на повышение эффективности работы. Но Роджеру не хватало особого умения работать *с людьми*, поэтому ему было сложно привлечь некоторых сотрудников на свою сторону. Признав эту слабость, Роджер попросил троих более опытных менеджеров, с которыми был в приятельских отношениях, ознакомиться с его планами и критически оценить их. Первая же встреча была исключительно полезной для него. В результате члены вновь образованной группы договорились встречаться ежемесячно и советоваться друг с другом.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый INTJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

— Умение концентрироваться и глубоко вникать в суть проблемы

— Умение видеть возможности и пути их осуществления

— Готовность охотно браться за сложные теоретические и интеллектуальные задачи

— Умение творчески подходить к решению проблем

— Самостоятельность и решимость идти к своей цели, даже если имеет место сопротивление

— Уверенность в себе, верность собственным взглядам

— Высокая мотивация в стремлении к компетентности и высокому качеству работы

— Способность успешно работать в одиночку, независимость и самоорганизация

— Высокая планка стандартов, развитое чувство деловой этики

— Умение строить системы и модели для достижения целей

— Уверенное владение технологиями

— Способность к принятию решений, основанных на логике и анализе

— Решительность, хорошие организаторские способности

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

— Потеря интереса к проекту после завершения творческого этапа

— Склонность относиться к другим так же строго, как и к себе

— Нетерпение в отношении людей, работающих не так быстро, как вы

- Неумение работать с теми или в интересах тех, кого вы считаете менее компетентными
- Недостаток интереса к «приземленным» подробностям
- Недостаток гибкости, когда речь заходит о ваших собственных идеях
- Желание улучшать то, что в улучшении не нуждается
- Склонность к излишнему теоретизированию и неумению уделять должное внимание реальности
- Нежелание тратить время на то, чтобы адекватно оценивать и поощрять сотрудников, коллег, окружающих
- Нежелание возвращаться к уже решенным вопросам
- Склонность придавать чрезмерное значение работе в ущерб частной жизни
- Проявления нетерпения в отношении «светской учтивости», без которой в некоторых профессиях не обойтись

Использовать плюсы легко! Секрет успеха INTJ — научиться:

Практически смотреть на реальность, признавать вклад других людей, находить равновесие между работой и личной жизнью.

Глава 14. ENTP

«Антрепренеры жизни»

Очерк 1: Стивен

«Раздвигать рамки творческого мышления клиента»

Стивену тридцать семь лет, он женат, у него двое маленьких детей. Он — независимый продюсер средств коммуникации. В сфере его внимания — различные видеоматериалы, аудиозаписи, репортажи в режиме реального времени и т. п. Он — истинный мастер решения коммуникационных проблем, возникающих между людьми и корпорациями. «Интеллектуальные сеансы», которые Стивен проводит с клиентами, и наблюдаемый им «процесс просвещения» для него самого по меньшей мере так же важны, как и производимая и предоставляемая им продукция.

Работать Стивен начал в шестилетнем возрасте: он помогал отцу развешивать сделанные на заказ декоративные ткани. При этом он был не только «на подхвате», подавая отцу молоток и гвозди, он *по-настоящему* помогал отцу, отвлекая клиентов, чтобы те не мешали ему в работе. Например, Стивен развлекал заказчицу на кухне, носил ей молоко и печенье, в то время как отец спокойно занимался своим делом. «Даже тогда я мог влиять на тех, кто был сильнее меня. С тех пор меня влечет к сильным людям».

После колледжа он сменил несколько мест работы, где основательно изучил техническую сторону производства аудио- и видеоматериалов, то есть ту аппаратуру, которую стал использовать впоследствии. Он продавал фотооборудование в специализированном магазине, затем был мастером по видеотехнике в небольшом частном университете, одновременно работая в качестве независимого продюсера видеофильмов. Затем в том же университете он приступил к преподаванию курса производства телепрограмм, а позднее был менеджером по компьютерному обслуживанию. В конце концов Стивен решил начать собственный бизнес, в первую очередь для того, чтобы быть независимым и иметь возможность работать над интересными и привлекающими его проектами по своему выбору. Он знает, что нашел удовлетворение в работе, потому что любит «рано встать и приступить!» и испытывает «грусть, когда дело завершено».

Будучи независимым продюсером, Стивен координирует и держит под контролем все фазы творческого процесса и производства разнообразных коммуникационных материалов. Он — приверженец творческого подхода — выбирает подходящие средства. Для работы над тем или иным проектом он привлекает команду «игроков-творцов» — режиссеров, членов съемочной группы, актеров. Он детально разрабатывает содержание деловых предложений и отвечает за бюджет, а также распределяет роли и контролирует «выход». Если позволяет бюджет, он приглашает ассистента продюсера, которому передает ответственность за все детали производственного процесса и занимается тем, что ему нравится больше всего: уделяет

время клиентам.

Самый любимый этап работы Стивена — «интеллектуальные творческие сеансы», во время которых он определяет, каковы истинные цели клиента (как правило, вначале сам клиент о них не догадывается). Стивен старается увести клиента как можно дальше от «стандартного корпоративного стиля мышления». Он использует альтернативные пути, задавая вопросы типа «А почему бы не попробовать иначе?», «А почему вы хотите поступить именно так?» Он использует также нелепые на первый взгляд вопросы, подводя клиента к новому или непривычному подходу. Его цель — «расширять творческое мышление клиентов» и «раздвигать общепринятые рамки». Эта деятельность, проходящая на ранних стадиях процесса, способствует созданию качественного продукта, то есть такого, который лучше всего отвечает целям клиента — влиять на поведение служащих или потребителей его продукции.

Стивен получает заряд энергии, когда встречается с нестандартными ситуациями, в особенности если перед ним встают какие-либо препятствия или он оказывается в очередном «зависшем» положении. Он шутливо замечает: «Двойственность — это моя жизнь». Он гордится своим умением адаптироваться к ситуации, «отдаться зову момента». Стивен способен вырабатывать эффективные варианты решения любой проблемы. Ему нравится убеждать тех, кто с ним не согласен, в верности его позиции. Ему нравятся люди, которые могут на интеллектуальном уровне аргументировать свою точку зрения.

Ему доставляет удовольствие и театральный аспект его деятельности. «Здорово, когда клиент видит в тебе рыцаря на белом коне, который мчится к нему на помощь, чтобы решить его проблемы. Мне нравится работать с большими бюджетами. Это по-голливудски. Мне нравятся поздние съемки, часы рабочего безумия, безудержный темперамент актеров, которых я приглашаю. Хорошо, когда тебя окружают действительно творческие личности».

Менее всего Стивену интересно быть «бизнесменом». Как хозяин предприятия, он должен выписывать чеки, платить по счетам, управляться с налогами. Эту рутинную работу, которую приходится выполнять в одиночестве, Стивен до последнего момента отодвигает от себя. «Когда я делаю даже что-нибудь приятное, но один, когда не с кем переброситься словами и пикироваться, я выматываюсь». Единственный источник настоящего стресса для Стивена — это денежные потоки. Он терпеть не может думать о них, мысли о деньгах сковывают его.

В настоящее время целью Стивена является создание телевизионной программы, посвященной рабочему пространству преуспевающего делового человека. «Эта программа создаст позитивный образ бизнеса, представит предпринимателей победителями, вдохновляющими других». Сегодня задачи, которые ставит перед собой Стивен, более реалистичны и решаемы, чем те, что он ставил десять лет назад. «Я лучше знаю себя, меньше парю в облаках. Я стараюсь давать людям простор для творчества». Сейчас он стал уделять больше внимания семье и заботе о ней. Растущую потребность быть частью целого Стивен отчасти удовлетворяет посещением синагоги. Со временем он научился ставить себя на место другого. Помимо чувства юмора, он стал больше ценить в себе способность заботиться о других; это его новое качество, которым он очень гордится.

Почему работа Стивена удовлетворяет его

Подобно большинству интуитов-логиков, Стивен любит искать творческие решения. Его привлекает сила, сильные люди, и он чувствует себя увереннее, когда завоевывает их уважение. Компетентность — важное качество для Стивена: ему приятно быть экспертом. Его собственная компетентность в свою очередь позволяет повышать компетентность его клиентов. В работе Стивену нравится ходить по лезвию ножа, сочетая новейшую философию ведения дел с последними технологическими достижениями.

Экстравертируемая интуиция (доминантная функция Стивена) всегда в действии, рассматривает ли он сам новые возможности или подводит клиента к совершенно непривычному или во всех отношениях новому подходу к решению какой-либо из его проблем. В особенности ему нравится разгадывать людей, работать с различными их типами. Он не возражает против непредвиденных и необычных ситуаций, они лишь дают ему возможность применить свои творческие качества для выработки новых и, возможно, более продуктивных решений.

Когда в голове Стивена, как он сам говорит, происходит «процесс изучения всех

возможностей», в дело вступает его интровертируемая логика (вспомогательная функция). С ее помощью Стивен объективно и критически взвешивает все «за» и «против», сильные и слабые стороны, анализирует причины и следствия. Логика помогает ему понимать аргументы обеих сторон в дискуссии, видеть слабые места и предлагать наиболее плодотворные идеи. Кроме того, интровертируемая логика позволяет ему держать дистанцию, не принимать трудности или критику чересчур близко к сердцу.

Желание вселять энергию в других, уделять внимание динамике межличностных отношений в организациях — это, вероятно, следствие развития этики (третьей функции). Так, недавно у Стивена появилась тяга быть частицей религиозной общины, принимать больше участия в ее жизни. Он даже научился лучше владеть интровертной стороной своей личности: он может выждать, а не сразу бросаться в бой, он позволяет людям формулировать и заканчивать свои мысли.

Очерк 2: Шейла

«Совершать позитивные, действительно эффективные изменения»

Шейле сорок три года. Она всегда представляла себя учительницей, хотя когда-то ей приходили мысли о более увлекательной работе — в международной журналистике или в ФБР. Свой выбор она сделала отчасти из-за того, что выросла в такой культурной среде, где женщины традиционно становились педагогами, медицинскими сестрами или домохозяйками. Помимо этого, Шейла объясняет свой выбор глубинным стремлением работать с людьми и способствовать позитивным переменам в их жизни. Такую возможность предоставляет ей работа педагога-консультанта. Интересная работа, профессионализм и компетентность — вот основные источники удовлетворенности для Шейлы.

Трудовую деятельность Шейла начала в качестве преподавателя математики в городских и пригородных школах, а также в международной школе в Германии. Уйдя с постоянной работы после рождения второй дочери, она занялась педагогическим консультированием с почасовой оплатой. Затем она пошла по совершенно иному пути и обратилась к торговле недвижимостью, чему отдала два года. Это произошло, потому что «в нашей округе было мало возможностей для педагогической деятельности, и к тому же я жаждала попробовать что-нибудь новое». К преподаванию математики Шейла вернулась после одиннадцатилетнего перерыва, и это оказалось самым правильным шагом в ее карьере, так как она опять оказалась в знакомом мире забот и проблем школьного учителя. Однако недостаток гибкости в работе и обилие бумажной возни привели к тому, что Шейла сделала педагогом-консультантом в городской школе. «Эта работа почти на сто процентов социальная, но я ее полюбила и обнаружила, что она много мне дает. У меня появились как никогда тесные контакты с учениками. А все потому, что они очень нуждались во мне». Шейла ушла из школы три года назад, так как устроилась на свою нынешнюю работу — в департамент школьного образования, где ее заработок удвоился.

Шейла очень довольна своей работой. Кроме того, она намеревается пройти курс подготовки директоров начальной школы. Этот курс привлекает Шейлу сравнительно небольшим количеством часов, достаточным объемом знаний, которые в основном приобретаются на конференциях и семинарах, устраиваемых в рамках курса. Закончив курс, Шейла, возможно, останется на прежней работе, так как любит ее. Но дополнительная квалификация повысит ее профессиональный статус и увеличит заработок.

Больше всего в работе Шейла любит индивидуальное консультирование, когда она помогает учащемуся разобраться во множестве открывающихся перед ним возможностей. Она обсуждает со школьниками широкий круг вопросов — от наркомании, беременности, анорексии [Анорексия — болезненно пониженный аппетит. — *Прим. перев.*], конфликтов с родителями до выбора будущей профессии. Нравится Шейле также консультирование в группах, где она сосредоточивается на таких вопросах, как овладение навыками и принятие решений.

Шейле придает энергию сознание своей способности вызывать перемены. «Когда передо мной встает проблема, я сразу же вижу варианты ее решения. Администрация нашего департамента поддерживает сотрудников, стоит за перемены в стратегиях, учебных планах, за создание новых служб. Это очень приятно». В команде, состоящей из восьми консультантов,

Шейла является своего рода центром, который объединяет учителей, родителей, учащихся и работников администрации, способствует их официальному, а чаще неофициальному сотрудничеству. Если назревает какой-либо конфликт, Шейла формирует «коалицию родителей и учителей» и находит эффективное решение.

Кроме того, Шейлу устраивает рабочий график: у нее есть летние каникулы, ей не приходится задерживаться на работе до позднего вечера, и у нее достаточно выходных дней. Такое расписание являлось необходимостью, когда дети Шейлы были маленькими, теперь же свободное время она посвящает общению с друзьями и своим многочисленным увлечениям.

Утомляют Шейлу «мелочные обязанности», связанные с ее профессиональной деятельностью, в частности, работа с обширной документацией, которую она считает «ненужным ковырянием и потерей времени». Но больше всего она устает в тех случаях, когда от нее требуется проявлять повышенную эмоциональную напряженность в течение долгого времени; например тогда, когда, пытаясь найти разрешение какого-либо конфликта, Шейла понимает, что не в состоянии вызвать какие-либо реальные перемены из-за безответственности или равнодушия родителей.

Сильные стороны Шейлы — терпение и терпимость к людям. «Я во многом принимаю людей, не сужу их и умею расслабляться. Люди мне очень нужны, я люблю их, они придают мне сил». Она также «заряжается», когда приходят идеи и решаются проблемы, неважно, «проблемы с холодильником или с таким-то ребенком!»

Шейле свойственна гибкость, ее не выбивают из колеи жизненные перемены. В последнее время ей стало нравиться развивать у себя лидерские качества. Сейчас она является еще и председателем комитета по связям с государственными структурами департамента школьного образования и рада тому, что у нее появились связи с влиятельными людьми. Благодаря этой должности выросла ее уверенность в способности вызывать перемены, и Шейла даже поймала себя на том, что стала работать усерднее, чем когда-либо раньше. Коллеги также отметили ее небывалое упорство.

Главным источником раздражения для Шейлы становятся ситуации, когда она видит, что не соблюдаются те или иные правила. «По-моему, если правило важно, то ему нужно следовать, а если неважно, то нужно внести в него коррективы». От раздражения Шейла избавляется, «открывая клапаны» в направлении коллег. Помимо этого, она прибегает к физическим нагрузкам — велосипедным прогулкам и поднятию тяжестей. По возможности эти занятия она разделяет с друзьями.

Контроль над ситуацией и независимость в работе и личной жизни с течением времени приобрели для Шейлы более важное значение, чем десять лет назад. Отношения с друзьями укрепились и также стали более ценимы Шейлой. «Друзья нужны как никогда». Она надеется, что ее будут вспоминать как человека, умеющего отдавать тепло, дарить любовь, человека, на которого можно положиться. Ее стала больше заботить ее физическая форма и надвигающаяся старость. Сильнее, чем прежде, Шейла чувствует необходимость быть активной и крепкой физически. В результате сейчас она находится в лучшей форме, чем даже тогда, когда была моложе.

Почему работа Шейлы удовлетворяет ее

Шейлу подстегивает разнообразие проблем и людей, с которыми ей приходится сталкиваться изо дня в день. Она любит разгадывать учащихся, анализировать их проблемы и разрабатывать новаторские, творческие программы, призванные удовлетворять их непрерывно меняющиеся потребности. Подобно многим интуитам-логикам, Шейла добивается и достигает достаточно высокой степени автономии, стремится расширять свои полномочия и усиливать свое влияние. Таким образом, она стала лидером департамента образования, в котором работает. Потребность в обучении привела ее к мысли об окончании курса управления, что даст ей возможность еще больше увеличить свое воздействие, расширить полномочия, поднять свой престиж и увеличить доходы.

Врожденное умение видеть альтернативные возможности позволяет Шейле применять в своей работе экстравертируемую интуицию (доминантную функцию). Она неизменно старается «читать детей» с целью разобраться, какой выбор, в частности профессии, был бы для них наилучшим. В этом ей помогают способность понимать проблемы становления личности, с

которыми часто сталкиваются учащиеся школ, и знание особенностей подросткового возраста. Кроме того, интуиция, доминантная функция Шейлы, также позволяет ей определить область, в которой лежат корни проблемы, и порекомендовать нестандартные концептуальные перемены.

Когда Шейла вырабатывает стратегии институциональных изменений, ей на помощь приходит интровертируемая логика (вспомогательная функция). Она твердо верит в значимость стратегического планирования и в нужность большей независимости учащихся. Шейла устанавливает высокие стандарты как для себя, так и для других. Ее не устраивает существование необязательных или алогичных установлений и правил, в особенности если они идут вразрез с ее педагогическими устремлениями. Ее логика также помогает ей проявлять жесткость в отстаивании программ, которые она считает нужным осуществлять.

Третья функция — этика — стала развиваться по мере того, как в личной жизни Шейлы стали происходить изменения. Дружба стала для нее более значимой, теперь она нуждается в друзьях больше, чем прежде. Ей очень важно, чтобы друзья знали, что они ей небезразличны и могут на нее положиться. Начало развития сенсорики (четвертой функции) проявляется в занятиях Шейлы, которым она посвящает свободное время. В ее жизнь вошла регулярная физическая нагрузка. Она занимается поднятием тяжестей, велосипедным спортом, она чутко прислушивается к своему телу, к его реакциям на подобные занятия. С возрастом она испытывает большую озабоченность в отношении физической силы и выносливости своего организма.

Очерк 3: Брент

«Наслаждаться всем, что я делаю, и при этом делать это хорошо»

Сорокалетний Брент зарабатывает на жизнь, задавая людям вопросы, поэтому, когда мы, готовя эту книгу, решили расспросить его самого, он даже удивился. Брент — ведущий ток-шоу на информационно-развлекательной радиостанции в одном из крупнейших городов. Каждый день он берет интервью у десятков людей — экспертов, политиков, знаменитостей, а также разговаривает с позвонившими в студию слушателями на самые разные темы — от запрета на держание дома питбультерьеров до состояния экономики штата. Причем удовольствие он получает буквально от каждой минуты эфира. И это очень важно для Брента, поскольку он говорит, что для него удовлетворение в работе — «наслаждаться всем, что делаешь, и знать, что ты как раз там, где должен быть». Туманное определение — для человека, привыкшего задавать прямые вопросы и получать столь же конкретные ответы.

В течение пятичасовой смены Брент управляет работой радиостанции. Он координирует и отвечает за все, за исключением предварительно записанных и сетевых программ, а также кратких выпусков новостей, выходящих в эфир каждый час. Его обязанность — нажимать на все нужные кнопки в нужное время. Кроме того, он готовит гостей к прямому эфиру, проводит интервью, отвечает на телефонные звонки. В общей сложности его дневное расписание включает до восемнадцати бесед. Брент работает в бешеном ритме, его время расписано по секундам, но, глядя на него, кажется, что ему ничего не стоит одновременно разговаривать с гостем, читать текст рекламного объявления и готовиться к переходу к следующей теме. Все дело в умении думать «на ходу» и в богатом профессиональном опыте.

Брент на радио двадцать лет, даже двадцать один, если считать то время, когда еще школьником он стал работать неполный рабочий день. Его трудовая биография так же разнопланова, как и его рабочий день на радио: конструкторское бюро, библиотека, оранжерея, литературная работа (научная фантастика). Сейчас он считает научную фантастику своей второй профессией; за опубликованные рассказы ему даже присуждено несколько литературных премий. Кроме того, он сыграл шестьдесят или семьдесят ролей на сцене местного театра. А карьера Брента на радио началась после неудачной попытки приобрести профессию ветеринара. На радиостанции он начинал «мальчиком на побегушках», с течением времени стал диск-жокеем. Эта работа понравилась ему, потому что ему было весело. С будущей женой он познакомился на репетиции спектакля местного театра (по ходу пьесы им предстояло пожениться). Затем Брент разъезжал по разным городам и, соответственно, работал на разных станциях. В ток-шоу он пришел более десяти лет назад, и у него до сих пор не пропал вкус к этому жанру.

В работе на радио Брента особо привлекает свобода действий, невзирая на жесткий

временной график ток-шоу, к нему Brent вынужден приспособливаться и считаться с ним. Но во время смены Brent полностью властен над всем, что происходит в эфире. Именно он отвечает за все, что предлагается вниманию слушателей. Brentа также вдохновляет тот факт, что ему почти не требуется времени на подготовку к тому или иному интервью благодаря его способности «думать на ходу», сколь бы специальным ни был сюжет. Ему нравится прилив адреналина, который он ощущает в течение рабочего дня.

Brent заряжается энергией, когда ему весело. Когда тема беседы с гостем имеет отношение к какому-либо актуальному событию или нравится Brentу лично, как, например, интервью с писателем-фантастом, он не испытывает «желания прерываться на рекламу или идти домой. Но если беседа не вписывается в программу без видимых причин, и я не знаю, что мне с ней делать, мне становится тошно». Так же ему не по душе узкоспециальные беседы на какие-либо «умные темы», в ходе которых он иногда просто «засыпает», в особенности в ясные летние дни.

Brent утверждает, что не подвержен стрессам. На нем лежит колоссальная ответственность, его время расписано по секундам, его слушает огромное количество людей. Его задача — «балансировать на канате». Ему не приходится «избавляться» от стрессов, у него попросту нет времени о них задумываться. «Однажды у моего гостя *прямо в эфире* произошел настоящий нервный срыв. Я продолжал передачу и даже не стер пот со лба. Поверьте, я был рад, когда все закончилось, но не считал это приключение стрессовой ситуацией».

Одна из сильных сторон Brentа проявляется в игре «Тривиал персыют» («Тривиальная гонка»). Он прекрасно умеет «думать на ходу», у него отлично развито воображение, и его подогревает жажда узнать что-то новое. К примеру, он оборудовал медицинский кабинет, вовсе не имея необходимых ремесленных навыков. Brent весьма горд тем, что кабинет удобен, функционирует, и только специалист высшей пробы смог бы определить, что он оборудован не профессионалом.

«Годы работы на радио наделили меня упорством. И я рад этому. Я знаю, что буду идти вперед, независимо от настроения». Brent стал настоящим профессионалом в своем деле: его шаги легки и изысканны. Он работает словно шутя. Он испытывает огромное удовольствие, когда после проведенного интервью или по окончании смены может откинуться на спинку кресла и подумать: «Это было здорово. Сегодня я свои деньги заработал». Ему важна не столько оценка окружающих, сколько собственная оценка.

Помимо этого, Brent гордится написанными им и опубликованными фантастическими рассказами. Писательство — это новое увлечение Brentа, и в настоящее время ему хочется сократить рабочий день, чтобы выкроить из напряженного рабочего графика немного времени, которое он мог бы посвящать литературному творчеству. «Бывает, что после смены я чувствую себя выжатым как лимон, — у меня не остается сил, которые позволили бы мне писать так часто или так хорошо, как мне самому хотелось бы. Даже если я нащупал золотую жилу в творчестве, я все равно продолжаю вести радиопрограмму, и лишь в оставшееся время пишу». Недавно Brent осознал, что достиг основных профессиональных целей. Теперь его цели — счастливая жизнь и наслаждение имеющимся в его распоряжении временем, что предполагает внимание к первостепенным ценностям: взаимоотношениям с женой, дочерью и старинными друзьями.

Brent шутит: «Сегодня я гораздо умнее, чем лет десять назад!» На самом деле он мало изменился. Но он стал больше ценить дружбу. Ему нравится, что в чьих-то глазах он предстает человеком с чувством юмора, приверженцем умных и в то же время забавных занятий.

Почему работа Brentа удовлетворяет его

Brent — настоящий всезнайка. Ему необходимо быть специалистом, или, по крайней мере, разбираться в разных областях настолько, чтобы быть в состоянии еженедельно поддерживать разговор на десятки самых разных тем. Поэтому обучение должно было сыграть значительную роль в его работе. Подобно большинству интуитов-логиков, Brent постоянно учится. Brentа вдохновляет быстрое приобретение знаний в любых областях. Ему по душе статус и лавры местной знаменитости. Большую часть времени он наслаждается своей работой, на которой ему весело.

Как ведущий ток-шоу на радио, Brent обязан задавать вопросы, интерпретировать

ответы и направлять разговор в нужное русло. Экстравертируемая интуиция (доминантная функция) позволяет Бренту понимать, как развиваются события и каким может быть результат. Перед началом беседы он никогда не знает в точности, какие темы будут затронуты, он не старается управлять своей интуицией, а отдается в ее власть. Новое увлечение Брента — научная фантастика — является еще одной точкой приложения его доминантной функции, так как здесь Брент не ограничен рамками действительности. Рассказы Брента практически полностью порождены его воображением.

Интровертируемая логика Брента (его вспомогательная функция) позволяет ему сохранять хладнокровие и собранность в самые трудные и нервные моменты. Кажется, что он работает легко, и это происходит отчасти потому, что «внутреннее мышление» не выпускает наружу его эмоции. Самооценка для Брента важнее, чем мнение кого-либо другого. Он редко отдается беседе целиком, если она не привлекает его самого. Постоянство — принцип, которого Брент придерживается в работе.

В последние годы важную роль в жизни Брента стала играть этика (третья функция): теперь он больше внимания уделяет жене и дочери. Также он осознал, что старая дружба значит для него гораздо больше, чем он предполагал ранее. И еще он стал себя чувствовать более комфортно наедине с собой, в то время, когда пишет свои рассказы. Это — проявление его интровертной стороны.

Путеводные нити

Хотя Стивен, Шейла и Брент получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ENTP.

Перед вами перечень основных элементов успеха ENTP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ENTP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ENTP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ENTP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Предоставляет мне возможности для участия в выработке творческих решений, свежих, новаторских подходов
2. Позволяет мне применять разработанные мной новаторские решения для создания более эффективно функционирующих систем
3. Проходит в обстановке, в которой мой творческий подход, компетентность и стремление импровизировать признаются и приветствуются
4. Позволяет мне оказываться в разнообразных ситуациях, которые заряжают меня энергией, развлекают и побуждают к действию
5. Подчиняется строгой логике, основывается на объективных и справедливых стандартах, а не на индивидуальных пристрастиях
6. Позволяет мне развиваться в профессиональном и личном плане, часто общаться с другими влиятельными людьми
7. Позволяет мне встречаться и постоянно взаимодействовать с самыми разными людьми, в особенности с теми, кого я уважаю
8. Проходит в атмосфере активности, высокой энергии, интенсивного взаимодействия с окружающими

9. Проходит в отсутствии жесткой структуры, в обстановке импровизации, где я обладаю высокой степенью индивидуальной свободы и возможностью действовать спонтанно

10. Позволяет мне разрабатывать новые проекты, давать им старт и при этом не вникать в утомительные мелочи

Профессии, популярные среди ENTP

При перечислении профессий, популярных среди ENTP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ENTP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, БИЗНЕС

- Антрепренер
- Изобретатель
- Консультант менеджмента
- *Предприниматель, работающий в зоне риска*
- Литературный агент
- Фотограф
- Журналист
- Владелец ресторана, бара
- Актер
- *Консультант для лишившихся работы*
- *Технический инструктор*
- *Менеджер, инструктор*
- *Консультант менеджмента: маркетинг, реорганизации, компенсации*
- Президент университета, колледжа
- *Управляющий имуществом: коммерция, недвижимость*
- Юрист: работа в суде
- Торговый агент: ценные бумаги и потребительские товары
- Агент, бизнес-менеджер
- Специалист по городскому и региональному планированию
- Агент по подбору кадров
- Омбудсмен
- Финансовый аналитик компании
- Управляющий гостиницей, мотелем
- Специалист по межличностным взаимоотношениям в компании

ENTP — прирожденные предприниматели! Привлекательность перечисленных профессий для ENTP состоит в возможности создавать творческую атмосферу, где есть место новшествам, гибким подходам, переменам. Данные занятия часто связаны со взаимодействием со множеством людей, с созданием новых концепций, новаторским мышлением; они нередко предполагают определенный риск. Проекты ENTP часто бывают масштабными, нередко требуют больших капиталовложений, а также участия влиятельных персон.

Помните, что вы прочитали лишь о некоторых областях, открывающих для ENTP возможности успешного раскрытия их уникальных природных талантов.

МАРКЕТИНГ, ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- *Креативный директор по рекламе*
- *Специалист по PR*
- *Исследователь, специалист по планированию в маркетинге*
- *Специалист по маркетингу в спорте*
- *Ведущий ток-шоу на радио и телевидении*
- *Продюсер*
- *Художественный редактор журнала*

- Специалист в области международного маркетинга
- Графический дизайнер
- Специалист по информационному обслуживанию нового бизнеса
- Творческий руководитель в СМИ
- Специалист по настольным издательским системам
- Специалист по интернет-маркетингу
- Интернет-архитектор
- Писатель
- Автор рекламных текстов
- Режиссер театра, кино
- Обозреватель, критик, комментатор
- Репортер, корреспондент
- Аналитик новостей

Маркетинг, рекламный бизнес и связи с общественностью — вот сферы, где ENTP находят возможности сотрудничества с другими неординарными людьми, причем зачастую это сотрудничество приобретает воистину захватывающий характер. ENTP любят быстро меняющийся, переливающийся всеми красками мир общественных связей и рекламы, где они могут использовать свое обаяние и связи для продажи своих идей и планов. Исследования рынка требуют от ENTP применения их умения отслеживать тенденции, стимулируют их бесконечную любознательность и работу воображения.

ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ

- Специалист по стратегическому планированию
- Разработчик кадровых систем
- Агент по продаже недвижимости, разработчик программ
- Разработчик специальных проектов
- Посредник в области инвестиций
- Компьютерный аналитик
- Менеджер индустриального дизайна
- Консультант-логистик (на производстве)
- Специалист по сетевой интеграции (в телекоммуникациях)
- Разработчик финансовых планов
- Банковский специалист по инвестициям
- Городской планировщик

От человека, подвизающегося в области планирования и развития, требуется умение вычислять и предвидеть наметившиеся тенденции, равно как и создавать творческие планы. Разработчики вынашивают проекты, нередко рискованные, им часто приходится убеждать окружающих в ожидаемых преимуществах, в потенциальном успехе, а в этих занятиях ENTP находят удовольствие и часто преуспевают. Кроме того, разработчикам необходимо проявлять гибкость, умение адаптироваться к новым возможностям, готовность применять новые «курсы» без длительного предварительного планирования и наблюдений. ENTP нравится работать в сфере стратегического планирования, если им дается возможность сосредоточиться на поиске новаторских путей решения проблем, а исполнение своих планов перепоручать другим.

ПОЛИТИКА

- Политик
- Управляющий политическим штабом
- Политический аналитик
- Обществовед

В данной области ENTP получают возможность использовать идеи, знания, интеллектуальную изощренность. Здесь находят применение их энергия, напор и быстрота реакции. ENTP присуще умение отслеживать возникающие тенденции, видеть точки приложения сил и чувствовать изменения в общественном мнении, а также способность адаптироваться к меняющемуся миру. ENTP тянутся к сильным людям, и им нравится работать с самыми разными человеческими типами. Занятия политикой требуют умения легко знакомиться и быстро налаживать контакты с теми, на кого необходимо оказать влияние. Многие ENTP любят публичные выступления, они могут быть превосходными ораторами, используют образный, эмоциональный язык, демонстрируют широту взгляда.

РАЗНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

- *Хиропрактик*
- *Эколог*
- Психолог в системе образования
- Спортивный тренер
- Селекционер
- *Криминалист, баллистик*
- *Детектив*

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неуспехом в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как станет ясно из изложенного ниже, при поиске работы ваши таланты и сильные стороны могут сослужить вам добрую службу на этапе сбора информации. Ваш нестандартный подход, энергичный и изящный стиль поведения, обаяние — вот ваши существенные плюсы. Помните, однако, что вы склонны недооценивать важные подробности, и стремитесь к рассмотрению альтернативных вариантов.

Если вы — ENTP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Смотрите с энтузиазмом на себя и на свои идеи

— Используйте вашу природную эмоциональность, когда будете описывать ваши способности, прошлые успехи и ваш потенциальный вклад в работу новой для вас организации.

— Демонстрируйте уверенность в себе и в своей способности справиться с любым заданием, с любой проблемой.

Когда Стивену — ENTP — приходится иметь дело со скептически настроенным потенциальным клиентом, он включает воображение и пытается вести разговор «в стиле энтузиазма и настроения на позитивные перемены». Он рассказывает о своих прошлых победах, равно как и о том, каким образом он сможет удовлетворить потребности клиента. Случается, что клиент, поначалу даже не подозревавший, что какие-то задачи решаемы, узнает это от Стивена.

Умейте видеть новые и привлекательные возможности

— Высказывайте соображения насчет того, какой вклад вы могли бы внести в деятельность организации, компании, какую пользу могли бы принести ваше воображение и изобретательность.

— Обсудите, как возникающие с вашим приходом изменения помогут решить существующие и ожидаемые проблемы.

Воображение помогло Джефу отыскать пути осуществления проекта его друга в отношении руководимого им медицинского клуба. Когда речь о проекте зашла впервые, на Джефа нашло озарение, и он начал буквально фонтанировать идеями относительно того, каким образом можно усовершенствовать и расширить первоначальные планы. Его воодушевление оказалось столь заразительным, что он доказал: он жизненно необходим для будущего успеха клуба. Тот факт, что данная вакансия пока просто не существовала, не помешал Джефу увидеть потенциальные возможности. Энергия Джефа передалась разработчику проекта, и перед Джефом открылась отличная перспектива.

Создавайте для себя устраивающие вас рабочие места

— Используйте свое «внутреннее зрение», чтобы предвидеть, в каком направлении будут развиваться события, где будут востребованы ваши таланты и т. д.

— Используя вашу природную энергию и коммуникабельность, знакомьтесь и сходитесь с теми, кто сможет связать вас с влиятельными людьми.

Оказавшись перед перспективой сокращения, Энн призвала на помощь свою проницательность и личное обаяние, чтобы выяснить, в каких подразделениях фирмы в ближайшие месяцы ожидается расширение. Она установила дружеские отношения с человеком из высшего звена управления и от него узнала о том, что в настоящее время разрабатывается новый проект. Как-то за обедом она предложила свои услуги и получила плацдарм для нового старта еще до того, как ее прежняя должность перестала существовать.

Собирайте как можно больше информации в процессе разговоров

— Создайте обширную сеть контактов, в особенности для того, чтобы найти людей, с которыми вы могли бы обсудить возможные варианты развития вашей карьеры.

— Просите знакомых провести вместе с вами мозговой штурм для определения возможностей, которые вы впоследствии изучите.

Переехав в Чикаго, Марсия составила список товарищей по колледжу, проживавших в этом городе и его окрестностях, а также изучила рекламные объявления, относившиеся к Большому Чикаго, после чего начала серию встреч. Ей нравилось знакомиться с новыми людьми. Через четыре недели у Марсии уже была разветвленная сеть контактов. В частности, она познакомилась с творческим директором крупной фирмы, специализирующейся на информационных технологиях. Эта интересная область показалась Марсии новой точкой приложения сил. У нее сложились хорошие отношения с этим человеком, и она получила предложение о работе. Эта информативная беседа была для Марсии двадцать второй.

Поймите мотивацию других людей

— Относитесь внимательно к тому, что говорят и чего не говорят потенциальные работодатели, тогда вы сможете обсудить, какую пользу они могут извлечь из ваших навыков и способностей.

— Проявите ваше природное обаяние и чувство юмора, чтобы установить дружеские и плодотворные рабочие отношения.

Майка заинтересовала высокооплачиваемая должность разработчика спецпроектов в расширявшейся фирме, которая специализировалась на недвижимости. Он знал, что у него есть конкурент, обладающий большим опытом и солидными познаниями о рынке финансов. Майк решил прибегнуть к своему природному обаянию и установить дружеские отношения в ходе собеседования. Ему удалось создать непринужденную атмосферу; скоро все представители фирмы смеялись и, последовав его примеру, наперебой рассказывали «страшные истории» из своего опыта. Работа была предложена Майку. Как он говорил впоследствии, в нем с самого начала увидели члена команды.

Импровизируйте, показывайте, что умеете думать «на ходу»

— Продемонстрируйте, что в неожиданных ситуациях вам на помощь приходит воображение.

— Поговорите о ваших способностях и опыте с людьми, в чьи обязанности входят действия в кризисных и других критических ситуациях, создайте у них уверенность в вашей готовности брать ответственность на себя.

Когда Гейл проходил собеседование в одной консалтинговой компании, помощник сообщил управляющему, что машина, которая везла материалы для предстоящей крупной

презентации, попала в аварию. Гейл вызвался позвонить знакомому руководителю курьерской службы. Он договорился, что водитель прибудет на место аварии, заберет материалы и привезет их в нужное место. Быстрое мышление Гейла и его умение найти выход из затруднительной ситуации произвело благоприятное впечатление на управляющего фирмы.

Проводите долгосрочный анализ

— Пр продемонст рируйте вашу способность предвидеть последствия, логически анализировать производственную цепочку.

— Проявите объективность, критически разбирая ситуации, имевшие место в прошлом.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ENTP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то вовсе не имеют отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ окажется положительным, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, этики и сенсорики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Старайтесь не вырабатывать такое количество вариантов, что окажется невозможным принять решение. Исследуйте необходимые подробности.

— Старайтесь быть внимательным к фактам и деталям, следите за временными рамками. Отбрасывайте нереалистичные варианты, придерживайтесь определенных вами приоритетов.

Не отмахивайтесь от человеческих чувств как от чего-то алогичного или не имеющего значения, иначе вы рискуете показаться бестактным и грубым.

— Старайтесь принимать во внимание реакцию других людей на ваши предложения и утверждения. Прежде чем критиковать, наладьте конструктивный контакт с оппонентом. Помните, что кто-то может принимать критику близко к сердцу.

Стремитесь к самодисциплине, не откладывая дела «на потом», не тяните с принятием решений, иначе варианты могут ускользнуть от вас

— Установите сроки выполнения обязательств и придерживайтесь их. Старайтесь узнавать персональные графики других и предупреждать заранее, если вы задерживаетесь с выполнением задания.

Не прерывайте собеседника на полуслове потому, что вам внезапно пришла в голову какая-то мысль

— Призовите на помощь умение слушать. Прежде чем заговорить, убедитесь, что ваш собеседник закончил свою мысль, и лишь потом высказывайте свои идеи и вносите предложения.

— Повторите сказанное вашим собеседником, чтобы убедиться в том, что вы восприняли именно то, что он *действительно* сказал.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ENTP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ENTP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо Типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу,

тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, могут помочь вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— По возможности поручайте кому-нибудь выполнение рутинной работы.

— Прибегните к услугам помощника или секретаря, хорошо умеющего вникать в детали.

— Обращайтесь к творческим людям для совместного мозгового штурма.

— Вступайте в профессиональные ассоциации, посещайте конференции.

— Измените ваше рабочее расписание, добейтесь гибкости в организации дня, разделите с кем-нибудь свои обязанности.

— Вступите в организацию, объединяющую людей, обладающих сходным опытом или интересами, станьте инициатором создания такой организации.

— Если вам скучно или вы не испытываете подъема, смените точку приложения ваших сил, поработайте некоторое время над чем-нибудь другим.

— Создайте «группу товарищеской критики» (группу людей, помогающих друг другу путем критики возникающих идей).

Как ENTP делают из лимонов лимонад

Дебби сознавала свои слабости. Она была генератором идей, но часто остывала к проекту и утрачивала энергию, когда творческая часть задачи оставалась позади. Поэтому, заняв новую должность, она пригласила помощника — человека очень организованного и дотошного, то есть обладающего теми качествами, в которых сама Дебби нуждалась, но которых ей не доставало. Сделав правильный выбор, она избавилась от необходимости тратить много времени на исправление собственных ошибок и получила возможность уделять больше внимания разработке творческих идей.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ENTP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

— Блестящие способности к общению, умение вдохновлять окружающих своими идеями

— Стремление «сбрасывать шоры» и обращаться к новым вариантам

— Прекрасные способности решать проблемы творчески

— Готовность идти на риск, испытывать новое и преодолевать препятствия

— Разнообразие интересов, способность к быстрому обучению

— Способность противостоять сопротивлению, сохранять оптимизм и энтузиазм

— Уверенность в себе, стремление непрерывно приобретать новые знания

— Природная любознательность, умение добывать нужную информацию

— Способность видеть общую картину, пути применения идей и нужные действия

— Способность работать над несколькими проектами одновременно

— Чуткость к людям, к их нуждам и мотивациям

— Умение адаптироваться, легко и быстро менять направления деятельности

— Высокая степень коммуникабельности, способность чувствовать себя комфортно во многих ситуациях, предполагающих общение

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

— Трудности в самоорганизации

— Трудности в расстановке приоритетов и принятии решений

— Чрезмерная самоуверенность; вы можете неадекватно представлять себе ваши способности и опыт

— Склонность сосредоточиваться на гипотетических вариантах, а не на том, что вероятно или может быть сделано

— Привычка обещать больше, чем вы можете сделать

— Нетерпение в общении с теми, кому недостает гибкости или воображения

— Тенденция терять интерес к проектам, когда проблемы решены

— Нежелание действовать в традиционном, устоявшемся, рутинном стиле

— Недостаток дисциплины в тех случаях, когда требуется повышенное внимание к важным деталям

— Вялость, когда дело вам неинтересно, склонность легко отвлекаться

— Неприятие повторяющихся действий

— Нетерпение в общении с людьми, в чьей компетентности вы сомневаетесь

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ENTP — научиться:

Устанавливать приоритеты, сосредоточиваться и отслеживать детали, в особенности если речь идет о ваших обязательствах перед людьми.

Глава 15. INTP

«Изобретательность в решении проблем»

Очерк 1: Джей

«Есть что-то очень приятное в том, чтобы заниматься делом, которое является совершенно независимым»

Джей сорок один год. Она называет себя специалистом по вопросам карьеры, а не более модным словом «консультант», поскольку ее работа очень динамична и отличается от ежедневных бесед с клиентами один на один, составляющих сущность работы среднестатистического консультанта. Джей видит себя скорее архитектором, помогающим клиентам вырабатывать творческие стратегии достижения целей при помощи эффективных логических методов. Просуществовав десять лет, ее дело процветает и является для Джей источником гордости и глубокого удовлетворения.

Семьдесят пять процентов времени Джей посвящает людям в возрасте от 30 до 60 лет, решившим сменить место работы. Многие из них недовольны прежней работой или просто находятся на перепутье, поскольку в свое время «погрузились в работу, не имея обоснованного плана развития карьеры». Джей знакомит клиентов с четко организованной системой сбора и проверки информации. Каждому она помогает определить свой тип личности, разобраться в своих способностях, ценностях и интересах и, наконец, выдает клиентам то, что она сама называет «рецептом» долгосрочного успеха. Затем она помогает клиенту «упаковать багаж», начиная с резюме. Она учит клиента, как добиться того, чтобы собеседование прошло удачно, как создавать сеть контактов и как быть в курсе всех возможностей, которые открывает рынок. В глазах Джей умение вести информативные беседы — это жизненно необходимый навык, позволяющий человеку добывать любую необходимую информацию и не дожидаться, пока кто-то ему эту информацию выложит. На этой стадии Джей становится больше, чем учителем. «Я — тренер, союзник, я — группа поддержки, я — проводник». Эту часть процесса Джей называет «охотой за сокровищами». Ее клиенты становятся членами «исследовательского клуба», состоящего из других «охотников», которые обмениваются информацией, идеями, налаживают контакты, поддерживают и поощряют друг друга. Джей встречается в это время со своими клиентами; она помогает им и тогда, когда дело доходит до рассмотрения конкретного предложения, обсуждения заработной платы и пакета льгот и урегулирования прочих условий.

Такая работа — мечта тех, кто получает наслаждение от процесса. Джей говорит, что,

помимо независимости и самостоятельности, она любит мозговые штурмы. Обычно они происходят в ходе сеансов, посвященных разработке тактики и поиску соотношений между тем, что клиенту нравится, в чем он преуспевал в прошлом, и тем, что его может удовлетворить в будущем. При таком творческом разрешении проблем, при применении логически обоснованных и целесообразных стратегий Джей ощущает энергетическую подпитку. А затем она остается одна, обращается к новым материалам и «выпускает идеи на волю». Расписание ее составлено так, чтобы пятница была свободна от встреч и в этот день она могла бы поработать независимо, когда бы ее никто не прерывал и не оказывал давления.

Оставшиеся 25% времени Джей посвящает консультированию представителей малого бизнеса — команд менеджеров-аналитиков, способствуя повышению их мастерства в общении и решении проблем, помогая им проводить анализ кадровых потребностей их фирм. Она оказала неоценимую помощь в процессе создания девяти новых предприятий, и восемь из них по-прежнему процветают.

Оглядываясь на историю своей трудовой деятельности, Джей говорит, что преподавателем была всегда, начиная со школьных лет, когда ее назначили инструктором по плаванию и консультантом в летнем лагере. В колледже она избрала своей специальностью биологию и психологию, а непрофилирующими областями специализации — английский язык и социологию. Она получила диплом преподавателя. Окончив колледж, она год провела во Вьетнаме в составе миссии Красного Креста, исполняя обязанности полевого консультанта и руководителя развлекательных программ. Возвратившись на родину, Джей стала преподавать естественные науки и английский язык в средней школе. «Я всегда была сторонницей всего творческого, и в моем классе всегда с потолка свисали объемные модели. А вот жесткую структуру и бюрократию я не выносила, и от рутины мне постоянно делалось плохо». Джей переехала на новое место, поступила в аспирантуру и начала работать над дипломом консультанта. В этой области перед ней открылось обширное поле деятельности и множество возможностей. Закончив обучение, она стала работать в небольшом частном университете консультантом по вопросам карьеры. В ее распоряжении оказались перспективная программа, расширяющийся штат и «философия, которая учитывала важность подготовки учащихся к труду в реальном мире». В течение двух лет Джей достигла директорского поста и создала «интересную, уникальную четырехлетнюю программу карьерного роста для студентов». Вскоре руководящие функции стали надоедать ей, и тогда она решила вместе с коллегой организовать частную консалтинговую фирму, специализирующуюся на вопросах карьеры. С тех пор (прошло семь лет) дело процветает, и сегодня у фирмы есть пять филиалов.

В то время в жизни Джей возникла проблема алкоголизма и ей пришлось выйти из дела. В период реабилитации она решила «построить себя заново». Вот уже четыре года, как она возвратилась в бизнес; первые три года она работала одна, а последний год — в тандеме с компаньоном, который, по мнению самой Джей, удачно дополняет ее. Джей любит повторять: «У меня не бывает ни единого плохого дня». Однако иногда ее нервирует то, что она называет «незавязанными шнурками»: телефонные звонки, на которые надо откликнуться, встречи, о переносе которых необходимо договариваться, мелкие обязанности вроде внесения правки в распечатку. Ей не хватает умения организовывать свое время, а ее манера «складировать» проблемы лишает ее желаемой логической упорядоченности, а ее действия эффективности.

«По-настоящему тяжело мне бывает только тогда, когда я не могу провести в жизнь все свои идеи». Да, если бы для Джей были доступны все мыслимые занятия, она выбрала бы то, которое позволило бы ей нести свои идеи людям, чтобы они приступили к их осуществлению и проследили за процессом их реализации.

Со стрессами Джей справляется благодаря способности оставлять рабочие проблемы на рабочем месте и отдаваться другим занятиям, включая работу на добровольной основе в федеральном центре реабилитации алкоголиков, пешие и велосипедные прогулки, туристические вылазки, игры со своей собакой, чтение и разнообразные — от фотографии до резьбы по дереву — опыты художника-любителя.

«Я получаю громадное удовлетворение от того, что открываю перед людьми новые возможности, помогаю им изменить их жизнь, вдохновляю их на риск, побуждаю их выбирать подходящий им путь». То, что Джей сумела расстаться с алкогольной зависимостью, сумела найти более здоровый и плодотворный взгляд на саму себя, по-настоящему воодушевило ее. Когда-то она считала, что успех непременно означает «большие баксы», но теперь ей больше

импонирует простой образ жизни. «В работе мной руководило благословение Божье, ведь практически во всех ситуациях у меня все получалось».

В течение последних десяти лет Джей заметно изменилась. Помимо трезвого образа жизни, который помог ей укрепить важные для нее связи с людьми, она стала по-настоящему хорошим консультантом. Теперь она не так прямолинейна, более чутко относится к клиентам. Для нее очень много значат присылаемые клиентами письма, открытки с выражениями благодарности и высокой оценки. «Я стала уравновешеннее и поэтому лучше справляюсь с работой. Я счастлива, потому что могу честно сказать: я по-настоящему люблю ту жизнь, которую веду».

Почему работа Джей удовлетворяет ее

Как и многие интуиты-логики, в работе Джей имеет дело с возможностями: она рассматривает варианты выбора, которые могли бы подойти ее клиентам. Почитая компетентность, Джей постоянно расширяет горизонты собственных познаний, стараясь помогать клиентам повышать их уровень, отдачу, добиваться успеха. Ей нравится независимость, которой она добилась, сделавшись предпринимателем, ее увлекает риск, неизбежный в частном предпринимательстве.

Джей нравится быть с людьми, но она также любит оставаться на рабочем месте в одиночестве. В эти моменты она извлекает немалую пользу из своей интровертируемой логики (доминантной функции), когда разрабатывает стратегии для собственного бизнеса и для делового преуспевания клиентов. Глубина и логичность мышления помогают ей анализировать потребности и плюсы клиента и находить наиболее подходящие для него возможности. При консультировании Джей использует критически ориентированную логику для того, чтобы прикинуть, какие сотрудники потребуются ее клиенту, и определить, каким образом ее клиент найдет тех людей, в которых он нуждается.

Включая воображение, а затем бросаясь в стихию мозгового штурма путей профессионального развития для своих клиентов, Джей прибегает к интуиции (своей вспомогательной функции). Генерируя идеи, отслеживая связи между прошлым профессиональным опытом клиентов и их нынешней деятельностью, изучая их будущие возможности и находясь в поиске творческих путей решения проблем, Джей также подключает интуицию. Ей нравится связывать людей друг с другом, находить для своих клиентов таких собеседников, которые могли бы оказаться максимально полезными в процессе поиска работы или для открытия ими собственного дела.

В последние годы Джей стала призывать себе на помощь сенсорику, свою третью функцию: она лучше узнала себя и свое *ближайшее* окружение. Она ищет более простой жизни, понимая, что богатство и влияние в сущности не важны для нее, как представлялось ей раньше. Ей становится ближе природа — Джей полюбила пешие и велосипедные прогулки. Также в жизни Джей большую роль стала играть ее четвертая функция, этика. Для нее много значат знаки внимания со стороны клиентов, да и ей самой стало легче открыто выражать свои чувства. Джей считает, что возросшая отзывчивость позволила ей подняться еще на одну ступеньку в профессиональном и личном плане.

Очерк 2: Берт

«Процесс — вот мое достояние. Именно процесс создает успех»

На первый взгляд может показаться, что Берт (ему 41 год) — продюсер развлекательных шоу, различных презентаций и маркетинговых программ. На самом же деле он — в первую очередь и более всего — предприниматель. «Повседневные заботы абсолютно не связаны с делом, которым я зарабатываю себе на жизнь. Изменения — вот мое дело». Берт меняет себя и помогает вносить изменения в жизнь другим, в особенности тех, кого он уважает и с кем ему нравится работать. «Я не ощущаю это как профессию».

Из года в год Берт создает развлекательные шоу, презентации и маркетинговые программы по заказам крупных корпораций национального масштаба. Он стоит во главе небольшой фирмы, в которой, помимо него, занято еще четверо служащих. Кроме того, по разовым контрактам на него работает целая армия различных специалистов. Если того требует

идея, Берт приглашает даже «звезд» Бродвея, кино или эстрады, обеспечивая техническое и музыкальное оснащение, организовывая приезд и проживание участников. Для национальных деловых конференций он иногда выстраивает сложные, с использованием плазменных экранов, аудиовизуальные композиции, знакомящие с новыми маркетинговыми стратегиями корпораций. Хлопоты бесконечны, напряжение колоссальное. Берт говорит: «Я хорош настолько, насколько хорошо мое последнее шоу».

Но он любит свое дело. Работая над проектами, которые ему нравятся, и с людьми, которых он уважает и которые ему приятны, он получает истинное наслаждение. Работа требует от него максимально творческого подхода, он должен постоянно расширять сеть контактов. Именно в контактах Берт черпает энергию. «Чем более компетентны люди, с которыми я работаю, тем легче мне добиваться успеха». Берту доставляет удовольствие процесс работы с «большими людьми», так как в ходе этого процесса как он, так и они достигают своих целей. Он считает, что помогает людям, побуждая их идти на риск, на который они бы не отважились идти сами, полностью использовать свой потенциал в работе и создавать продукт высшего качества. «Я заставляю людей развернуться, осознать необходимость «идти в бой» и представить себе, как здорово преуспеть в том, к чему они стремятся».

Неправда ли, удивительно слышать такие слова от бухгалтера по образованию, а ведь именно эту специальность Берт получил в колледже, впрочем, твердо зная, что бухгалтером он не будет никогда. Это было стратегическое решение, так как Берт был уверен, что когда-нибудь откроет свое дело, и тогда ему пригодятся полученные знания. Бесценными для него оказались практические навыки, которые он приобрел на своей первой работе: он был коммерческим директором в стоматологической клинике своего отца. Однако там он чувствовал себя скованно из-за недостатка творчества в работе и потому перешел в компанию, занимавшуюся производством мебели. Через полтора года он принял предложение о должности коммерческого директора в фирме, специализирующейся на шелкотрафаретной печати. Оттуда он ушел, так как руководитель «компанию гробил», и открыл собственную фирму в той же области. В течение шести лет дела шли успешно, но во время кризиса в начале 1980-х объемы производства снизились на целых 85%. Следующим предприятием Берта стояла новая компания, специализирующаяся на организации праздников, презентаций и других мероприятий, услугами которой пользовались колледжи, университеты и корпорации. Пять лет он управлял этой компанией вместе с двумя партнерами, а сейчас стоит во главе немного видоизмененного бизнеса один. Потребителями его продукции теперь являются исключительно крупные компании. Сильнейшие стороны Берта — его по-детски горячее рвение к работе, умение не теряться, когда кто-то пытается диктовать ему, что делать и как, готовность экспериментировать и рисковать, способность правильно организовать работу, хотя по натуре он — не слишком организованный человек. Берт изобретателен и дотошен в деталях, необходимых для успеха дела. Для него характерно альтернативное мышление.

Берт гордится репутацией человека, который отлично делает все, за что берется, благодаря творческим решениям. Его шоу и презентации всегда завершаются овацией стоящей аудитории. «Ключевое слово — компетентность. Когда клиент доволен результатами моей работы, это прекрасно. Но еще важнее, чем реакция клиента, — воодушевление *аудитории*. Лучшую награду я получаю, когда клиент по моей рекомендации идет на риск и выигрывает. Вот это высший класс».

Как и во всякой работе, в работе Берта тоже есть обратная сторона. Берта отталкивает рутина, докучливые мелочи, бесконечные бумаги, возня со счетами, а ведь все это необходимо для управления компанией. Его утомляет работа, связанная с уплатой налогов. Он бывает недоволен, когда ему приходится быть «на побегушках у неотложной канцелярской волокиты».

Поскольку проекты Берта часто бывают масштабными, ему иногда случается испытывать немалый стресс. Его раздражает, когда ситуация выходит из-под его контроля: шоумены приезжают в последнюю минуту, оборудование не подвозится, авиарейс отменяется. Но при этом Берт всегда готов бороться и преодолевать раздражение благодаря уверенности в себе, которой он обязан природной находчивости. Снятие стресса, как и почти все остальное в жизни Берта, — интеллектуальный процесс. Кроме того, ему помогает физическая активность — прогулки на мотоцикле, велосипед, поднятие тяжестей. Кроме того, он любит музыку и музицирует сам, а также увлекается фотографией и ремонтом всяческих механизмов.

За последние несколько лет Берт мало изменился. Трое детей и крепкая дружба, как и

раньше, много для него значат. Но он научился прислушиваться к своему «внутреннему голосу» и доверять ему в отношениях с людьми, и этот голос стал больше ему помогать. В прошлом он многое старался делать сам, поскольку не верил, что кто-то другой все сделает правильно. Сейчас он научился точнее выбирать, кого привлечь, чтобы работа шла легче и веселее. «Я в этом еще не мастер и, возможно, никогда мастером не стану. Но моя цель — лучше разбираться в людях, меньше делать самому и больше полагаться на компетентных специалистов, которым я доверяю».

Берт по-прежнему стремится к оптимизации процессов: вырабатывать уникальные творческие подходы, привлекать лучших профессионалов, с кем вместе ему было бы приятно достигать блестящих результатов и приводить в восторг аудиторию. В этом для него — *подлинный* деловой успех.

Почему работа Берта удовлетворяет его

Темперамент Берта, интуита-логика, постоянно зовет его к новым свершениям. Он построил свой бизнес на услугах, которые ставят перед ним все новые и новые задачи. В предпринимательстве он обрел необходимую ему независимость и получил возможность работать в окружении людей, чьи таланты и профессионализм он по-настоящему ценит. Берт широко мыслит, берется за масштабные и сложные проекты, и он доволен своим высоким статусом и влиянием, которые ему приносит успех. А еще ему нравится, что люди уважают его за творческие способности и цельность личности.

«Прокручивать мысли в голове» — так Берт определяет роль своей доминантной функции — интровертируемой логики. Она позволяет ему предвидеть логические последствия его действий, возможные проблемы, вырабатывать решения и обеспечивать квалифицированное исполнение его задумок. Интровертируемая логика — причина того, что он не очень много внимания обращает на то, что думают окружающие о его идеях. Им движут его личные принципы. Он устанавливает для себя очень высокие стандарты, так как для него важнее, что думает *он сам*, а не чужое мнение.

Экстравертируемая интуиция (вспомогательная функция) помогает Берту видеть возможности, которые открывает перед ним внешний мир. Его жизнь — в том, чтобы изобретать интересные и оригинальные пути к достижению целей клиентов, передавать другим свое видение и заражать клиентов своей уверенностью в том, что плоды его усилий будут приняты «на ура». Ему природой дано умение расставлять подходящих людей на подходящие для них места, и эта сторона деятельности по-настоящему вдохновляет его. У него есть особый дар: способствовать тому, чтобы под его влиянием люди могли развернуться и добиться большего, чем они сами ожидали.

Свою третью функцию, сенсорику, Берт использует для того, чтобы держать в поле зрения бесчисленные мелочи, необходимые для осуществления его идей, и следить за тем, чтобы все было сделано должным образом. Сенсорика проявляется и в свободное время Берта: в физической нагрузке, такой, как вылазки на велосипедах и мотоциклах, поднятие тяжестей, занятия горными лыжами и подводным плаванием. Свидетельство укрепления этики, четвертой функции Берта, можно увидеть в том, что он стал придавать большее значение личным отношениям. И еще Берт стал более открыто и легко проявлять свои чувства, больше доверять своему внутреннему чутью в оценке людей.

Путеводные нити

Хотя Джей и Берт получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих INTP.

Перед вами перечень основных элементов успеха INTP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех INTP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в

индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха INTP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для INTP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне развивать, анализировать и критически рассматривать новые идеи
2. Позволяет мне сосредотачивать внимание и энергию на творческих, продуманных и логически обоснованных процессах, и лишь в меньшей степени — на конечном продукте
3. Является вызовом для меня, ставит передо мной сложные задачи, в ходе решения которых я могу применять нетрадиционные подходы и идти на риск
4. Позволяет мне работать независимо, предоставляет мне достаточно времени, которое я провожу в тихом уединении и потому могу сосредоточиться и продумать все до конца
5. Позволяет мне устанавливать собственные (высокие) стандарты и придерживаться их в работе, определять, как моя деятельность будет оцениваться и вознаграждаться
6. Проходит в атмосфере свободы и легкости, отсутствия жесткой структуры: бессмысленных правил, чрезмерных ограничений и ненужных совещаний
7. Позволяет мне действовать в контакте с небольшой группой товарищей и помощников, профессионалов высокого класса, которых я уважаю
8. Предоставляет мне возможности для непрерывного повышения уровня моей личной компетентности, влияния и позволяет мне встречаться и сотрудничать с другими влиятельными и преуспевающими людьми
9. Открывает простор для оригинальных идей; при этом я могу передавать обязанности по их осуществлению и контролю за процессами эффективно работающему штабу сотрудников
10. Не требует, чтобы я тратил свое время на организацию сотрудников, непосредственный контроль и регулирование межличностных отношений

Профессии, популярные среди INTP

При перечислении профессий, популярных среди INTP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для INTP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

КОМПЬЮТЕРЫ, ТЕХНОЛОГИИ

- Разработчик программного обеспечения
- *Программист*
- Специалист по исследованиям и развитию
- *Системный аналитик, управляющий базами данных*
- Специалист по стратегическому планированию
- Исследователь новых рынков или продуктов
- *Разработчик компьютерных информационных услуг*
- *Разработчик информационных услуг по новым видам бизнеса*
- *Специалист по сетевому сотрудничеству (телекоммуникации)*
- *Консультант по управленческим стратегиям*
- *Разработчик финансовых планов*
- *Банковский специалист по инвестициям*
- *Консультант менеджмента: компьютерно-информационная сфера, маркетинг, реорганизация*

- *Специалист по настольным издательским системам*
- *Веб-мастер*
- *Сетевой администратор*
- *Интернет-архитектор*
- *Аналитик*
- *Сетевой разработчик*
- *Специалист по компьютерной мультипликации*
- *Компьютерный инженер*
- *Бизнес-аналитик*
- *Специалист по компьютерной безопасности*

Специальности, перечисленные выше, предоставляют INTP возможность заниматься тем, что им удастся лучше всего: анализировать существо проблем и вырабатывать новаторские пути их решения. Многим INTP нравится работать с техникой, применяя свою способность разбираться в сложных системах, и находить пути для исправления ошибок и устранения слабых мест.

INTP умеют видеть, каким образом продукт, услуга или система вписываются в структуру компании, отрасли, технологии. Им доставляет удовольствие прокладывать новые, более эффективные пути.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, МЕДИЦИНА

- *Невролог*
- *Физиотерапевт*
- *Специалист по пластической хирургии*
- *Фармацевт*
- *Химик, биолог*
- *Фармаколог-исследователь*
- *Инженер, исследователь в области биомедицины*
- *Ветеринар*
- *Микробиолог*
- *Генетик*

В медицине и близких к ней сферах деятельности INTP находят возможности для проявления своих отменных мыслительных способностей и высококлассного умения обращаться с техникой. Такие быстро развивающиеся области, как неврология, пластическая хирургия, биомедицина, фармакология, часто интересуют INTP, поскольку там эти люди получают возможность находиться на переднем крае, где подчас приходится рисковать.

Физика, химия, биология открывают INTP простор для работы со сложными проектами, непрерывной учебы. Здесь INTP могут все время задаваться вопросом «Что, если?». В этих сферах INTP получают возможность работать независимо, особенно в тех случаях, когда их работа носит в значительной мере исследовательский характер. Задачи здесь ставятся непростые, конкуренция высока, поэтому специалисты должны привлекать к сотрудничеству других умных и одаренных людей, а такая задача импонирует INTP.

РАЗНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ, БИЗНЕС

- *Юрист*
- *Экономист*
- *Психолог, психоаналитик*
- *Финансовый аналитик*
- *Архитектор*
- *Следователь*
- *Юрист в области интеллектуальной собственности*
- *Мировой судья*
- *Юрист финансового отдела корпорации*
- *Психиатр*
- *Предприниматель*
- *Бизнес-аналитик*
- *Организатор развлекательных мероприятий*
- *Физик*
- *Биофизик*

- Антрополог
- *Сотрудник разведывательной службы*

Эти профессии также открывают INTP поле для проявления их способностей к анализу и разрешению сложных проблем. Трудные задачи, возникающие в этих сферах, нередко требуют от INTP логического мышления и новаторского подхода. Творческий процесс — стержень работы архитектора и психолога. INTP особенно сильны в умении видеть место того или иного элемента или действия в единой системе, что часто бывает важно для следователя или финансового аналитика. Данные профессии предоставляют INTP шанс отличиться в том, что их привлекает: от разработки безупречной юридической процедуры до прогнозирования пока плохо различимых, но существенных процессов в экономике.

НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- *Математик*
- Археолог
- Историк
- Философ
- Преподаватель колледжа (работа с аспирантами)
- Исследователь
- Логик
- Администратор факультета в колледже
- *Экономист*
- *Переводчик (устный и письменный перевод)*
- Астроном

INTP часто отдают предпочтение научной деятельности. INTP, выбравшие стезю преподавателя колледжа, чаще склонны к работе с наиболее продвинутыми и мотивированными студентами. Удовлетворение INTP также приносит исследовательский аспект научной деятельности. Им нравится работать в одиночку, а затем делиться своими идеями и планами с людьми столь же высокого интеллектуального уровня. Лучше всего они чувствуют себя тогда, когда их не ограничивают многочисленные правила и бюрократические предписания.

ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Фотограф
- Писатель
- Художник
- Эстрадный артист, танцор
- Музыкант
- Импресарио
- *Графический дизайнер*
- Обозреватель, критик, комментатор
- Аранжировщик, оркестровщик
- Продюсер
- Режиссер театра или кино
- Редактор фильма
- Художественный руководитель

Один из главных магнитов для INTP в данной области — возможность создать что-то по-настоящему оригинальное. В рабочем же процессе INTP привлекает возможность попробовать себя в разных средах и обращаться к опыту самых разных людей. INTP предпочитают работать в одиночестве или в небольшом коллективе талантливых людей, каждый из которых вносит в текущий процесс что-то новое и оригинальное. Удовольствие от процесса деятельности для INTP может основываться на сути их деятельности и на личном интересе. Но они не всегда нуждаются в том, чтобы находить удовлетворение в реально осуществляемых ими действиях. Бывает, что вдохновение к ним приходит от тех творческих людей, на кого они работают. Однако их новаторский дух и способность производить необычную, творчески стимулируемую продукцию нередко приносят им признание в качестве изобретателей.

Помните, что вы прочитали лишь о некоторых областях, открывающих для INTP возможности успешного раскрытия их особых природных талантов.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неуспехом в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вам станет ясно из изложенного ниже, ваша сила и таланты — творческий подход к решению проблем и критический анализ потенциальных вариантов — очень помогут вам в поиске работы, когда вы окажетесь перед необходимостью обдумать наименее интересные аспекты работы, связанные с копанием в мелочах. Возможно, вам придется сделать сознательное усилие, чтобы установить персональный контакт и простым и понятным для окружающих языком передать им ваше видение проблемы.

Если вы — INTP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Умейте видеть возможности, которые еще не существуют сегодня

— Мысленно выйдите за рамки того, что уже известно или уже сложилось. Используйте свое воображение, создавая в уме варианты, которые могут представиться вам в ближайшем будущем, и подумайте о том, как извлечь из них максимум выгоды.

— Рассмотрите неочевидные (на первый взгляд) способы привлечения внимания на собеседовании, подумайте, как вы можете выделиться среди других соискателей.

Брайан знал, что ему понадобится некий творческий план, чтобы выделиться среди многочисленных кандидатов на место директора по маркетингу в компании, специализирующейся на продаже программного обеспечения. Поэтому он не стал писать стандартное резюме, а создал нечто такое, что должно было просто шикарно смотреться на цветном мониторе с хорошим разрешением. С помощью подруги, графического дизайнера, он разработал для своего имени своеобразный логотип, который выигрышно смотрелся рядом с его резюме, сам выбрал цветовую гамму графического решения его письма. При помощи курьерской службы он отправил свой пакет вице-президенту компании и приложил сопроводительное письмо, в котором сообщал, что у него имеется база данных, в которой содержатся его новаторские идеи, и что он готов передать их на рассмотрение вице-президента.

Сами создавайте варианты работы для себя или попробуйте преобразовать «под себя» уже имеющиеся варианты

— Используя ваш талант предвидеть будущие потребности, распишите свой рабочий план так, чтобы в нем были видны пути решения существующих и предстоящих проблем.

— Определите, каким образом можно преобразовать имеющиеся возможности, чтобы ваши сильные стороны нашли себе применение в интересах вашего работодателя.

Грядущее повышение Элен по службе можно рассматривать и как хорошую, и как плохую новость. Хорошая новость состоит в том, что увеличится оплата ее труда, в ее распоряжении окажутся сотрудники, которым она сможет поручать текущие рутинные задачи, и она получит большую автономию. Плохая же новость в том, что на новой работе Элен ждут едва ли не ежедневные совещания, а отчитываться о выполненной работе ей предстоит перед человеком, к которому она испытывает антипатию и которого не уважает. После долгих размышлений Элен пришла к выводу, что преимущества, ожидающие ее при повышении, перевесят недостатки. Она внесла предложение о проведении специальной пилотной программы, которая позволила бы проанализировать расходы и доходы от некоторых наименее прибыльных продуктов, тех самых, которые на протяжении долгого времени составляли предмет интереса ее нынешнего шефа. Она обосновала свою уверенность в том, что ее новая должность потребует всего лишь одного помощника, работающего на постоянной основе, если она получит возможность нанимать на неполный рабочий день других людей, специализация которых будет зависеть от конкретной ситуации. Элен предложила следующий график: она будет работать дома и представлять непосредственному начальнику еженедельный отчет. Инициативное поведение Элен произвело хорошее впечатление на ее шефа, и он оказал ей доверие, предоставив возможность самостоятельно работать над ее пилотной программой на протяжении двенадцати месяцев.

Просчитывайте логические последствия своих действий

— Продемонстрируйте ваше ясное понимание причинно-следственных связей тех или иных процессов, приводя примеры из вашего прошлого опыта.

— Рассматривая новые варианты работы, используйте присущую вам способность к критическому мышлению, чтобы взвесить как положительные, так и отрицательные последствия любого решения.

Накануне второго собеседования относительно места преподавателя на кафедре математики небольшого частного университета Сандра с радостью услышала, что руководитель кафедры предложит ей ряд вопросов творческого характера. Руководитель рассказал Сандре о некоторых сложностях, с которыми столкнулись кафедра и университет в целом, и действительно спросил, как бы Сандра могла справиться с ними, если бы стала членом коллектива. Сандра начала с рассказа о том, как на предыдущей работе ей пришлось иметь дело с не менее неприятными проблемами. Затем она перешла к обсуждению возможных решений и их вероятных последствий. Системное мышление Сандры и ее способность увидеть различные аспекты ситуации и беспристрастно рассмотреть их произвели впечатление на руководителя кафедры. К концу собеседования стало очевидно, что у Сандры имеются также многие навыки, необходимые для подобной работы, и она сможет оказать существенное содействие работе команды.

Разработайте и примените новаторский подход к поиску работы

— Смотрите на возникающие проблемы как на брошенный вам вызов; чтобы преодолеть трудности, призовите на помощь свои творческие способности.

— Оторвитесь от конкурентов, преподнесите себя в качестве человека творческого, умеющего мыслить нестандартно. Представьте письменные материалы, доказывающие наличие у вас указанных качеств.

Поиск работы для Эрика проходил во всех отношениях успешно. Позади были несколько эффективных собеседований с одним из совладельцев авторитетной архитектурной фирмы, и теперь Эрик готовился к финальному собеседованию со старшим компаньоном. В назначенный день выяснилось, что человек, проводивший предыдущие собеседования, внезапно покинул фирму, а старшему компаньону ничего не известно об Эрике, и собеседование с ним не включено в его рабочий график. Эрику пришлось все начинать с начала.

К счастью, ему удалось договориться о новой встрече. Он был исполнен решимости не опускать руки из-за временной неудачи. Три недели он собирал информацию о прежних проектах старшего компаньона и о профессиональной истории компании. Когда во время собеседования Эрику был задан вопрос о том, как он умеет справляться с неожиданными трудностями, он рассказал об опыте прежних собеседований в этой же компании. Старшему компаньону понравились творческий подход Эрика, его упорство и искренность.

Оставляйте открытыми все варианты и старайтесь собрать все важные и

относящиеся к делу сведения

— Сохраняйте хладнокровие и беспристрастность. Не принимайте каких-либо решений под давлением извне, если у вас не было достаточно времени на размышление.

— В ходе собеседований задавайте как можно больше вопросов, чтобы составить ясную картину относительно будущей работы, ваших обязанностей и налагаемых на вас ограничений, и только потом решайте, следует ли рассматривать данный вариант.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих INTP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других областях вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ окажется положительным, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, сенсорики и этики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Будьте готовы корректировать свои планы, исходя из того, на какой стадии процесса вы находитесь

— Разработав творческий план поиска работы, задайтесь вопросом: насколько реалистичны поставленные вами цели? Достаточно ли в вашем распоряжении времени для осуществления всего, что вы задумали? Составьте график воплощения ваших задумок в жизнь и следуйте этому графику.

— Составьте поэтапный план, где будут учтены все действия (выработка графика, необходимые вопросы, которые следует задать, письма, которые необходимо разослать и т. п.); тогда вы, скорее всего, не упустите важных деталей.

Установите реальные цели, исходя из того, что может быть осуществлено, а не из того, что вам подсказывает вам ваша уверенность в себе

— Помните: чтобы найти подходящую работу, вам может потребоваться от трех до двенадцати месяцев; это зависит от вашего опыта и сферы деятельности. Имейте это обстоятельство в виду с самого начала и напоминайте себе о нем, тогда вы избежите возможного разочарования и не утратите пыла, с которым начали поиски.

— Почувствовав нарастающее нетерпение или утрату веры в свои силы, обратитесь за поддержкой к другу.

Старайтесь не казаться потенциальным работодателям снисходительным или высокомерным

— Задумывайтесь о том, каким вы предстаете в чужих глазах. Проведите ролевую игру с человеком, мнению которого вы доверяете, и попросите его нелицеприятно оценить вашу манеру вести себя. Помните: на собеседовании ваша прямота может быть расценена как грубость.

— На собеседовании выслушайте все вопросы и замечания вашего потенциального работодателя, и лишь потом составьте мнение о нем. Поставьте перед собой задачу наладить хороший контакт в самом начале собеседования.

Не забывайте о важных деталях, способствующих процессу

— Такие знаки учтивости, как благодарственные записки людям, которые снабдили вас полезной информацией, могут показаться излишними. Однако они являются существенной составляющей процесса.

— После проведенных бесед не забывайте позвонить или написать письмо, чтобы у вашего потенциального работодателя не создалось впечатления, что вы мало заинтересованы в желаемой работе.

Не тяните с решениями

— Потратив необходимое время на оценку вариантов и на определение ваших истинных

нужд, действуйте! Отбросьте менее привлекательные варианты и сосредоточьтесь на лучших.

— Не выжидайте чересчур долго; промедление может привести к неблагоприятным результатам.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для INTP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные предпочтения позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, INTP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— По возможности поручайте кому-нибудь рутинные задачи.

— Добивайтесь, чтобы у вас было достаточно времени, когда бы вы могли без помех обдумать ситуацию и разработать собственные идеи.

— Обсуждайте ваши идеи с другими творческими людьми.

— Измените ваше рабочее расписание, добейтесь гибкости в организации дня; разделите с кем-нибудь свои обязанности.

— Добивайтесь личного влияния при найме подчиненных.

— Поощряйте тех, кто организован и хорошо умеет вникать в детали.

— Посещайте курсы, семинары, чтобы повышать свою квалификацию.

— Если вам скучно или вы не испытываете подъема, смените точку приложения ваших сил.

— Создайте «группу товарищеской критики» (группу людей, помогающих друг другу путем критики возникающих идей).

— Окружайте себя людьми, чьи таланты и компетентность вы цените.

Как INTP делают из лимонов лимонад

Лайза — штатный консультант по компьютерным системам — чрезвычайно прямолинейно высказывается о том, что больше всего раздражает ее в работе: «Бесконечное обучение дураков». И дело не только в том, что Лайзе недостает терпения, когда ей приходится раз за разом разъяснять азы работы с компьютером, просто переезды и встречи с разными группами отнимают у нее массу времени. Чтобы справиться с этой проблемой, Лайза разработала интерактивную программу, предназначенную для многочисленных начинающих пользователей и посвященную наиболее часто встречающимся вопросам. Эту программу Лайза поместила на веб-сайте компании. Столь рациональный ход избавил Лайзу от необходимости снова и снова отвечать на вопросы «чайников» и позволил ей больше драгоценного времени уделять сложным и интересным проблемам, с которыми сталкиваются опытные пользователи.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От

того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый INTP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Стремление «сбрасывать шоры» и обращаться к новым вариантам
- Способность разбираться в сложных абстрактных моментах
- Прекрасные способности решать проблемы творчески
- Независимость, готовность идти на риск, испытывать новое и преодолевать

препятствия

- Способность обрабатывать большие объемы информации
- Интеллектуальная любознательность, умение добывать нужную информацию
- Способность к логическому анализу даже в условиях стресса
- Высокая степень уверенности в себе, стремление постоянно приобретать новые

знания

- Объективность, способность рассматривать вопросы отстраненно, не принимая их близко к сердцу

- Уверенность в своих идеях и представлениях
- Разнообразие интересов, быстрая обучаемость
- Умение видеть общую картину, пути применения идей и нужный образ действий
- Умение адаптироваться, легко и быстро менять направления деятельности

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Склонность к неорганизованности
- Чрезмерная самоуверенность; вы можете неадекватно оценивать ваши способности и

опыт

- Нетерпение в общении с теми, кому недостает компетентности или воображения
- Нежелание действовать в традиционной, устоявшейся манере
- Тенденция терять интерес к проектам, когда проблемы решены
- Трудности при необходимости доходчиво изложить сложные мысли
- Склонность увлекаться теориями и игнорировать реальность
- Недостаток дисциплины в тех случаях, когда требуется повышенное внимание к

важным деталям

- Неприятие повторяющихся действий
- Нетерпение при столкновении с излишне жесткими структурами и негибкими

людьми

Использовать плюсы легко! Секрет успеха INTP — научиться:

Быть более организованным, терпеливым при взаимодействии с менее сообразительными людьми, совершенствовать навыки общения.

Глава 16. ESTJ

«Заботиться о деле»

Очерк 1: Дэвид

«Я дирижер, который объединяет оркестр»

На стене кабинета Дэвида висит снимок команды «Бруклин доджерз» 1955 года. Эта фотография — символ того, что Дэвид сумел сделать, и одновременно — цели, к которой он стремится. Тренер этой команды — образец для Дэвида. «Он знал сильные стороны каждого и не слишком давил на игроков. Он хорошо управлял людьми, и они его уважали. И стали сильнейшими в мире. И я хочу достичь того же».

Дэвиду тридцать семь лет. Он является президентом и генеральным управляющим коммерческой медицинской компании, которой принадлежит сеть поликлиник, специализирующихся на трудотерапии и физиотерапии. Как руководитель организации, Дэвид отвечает за эффективность ее работы на всех уровнях. Он управляет повседневной деятельностью головного офиса и шести вспомогательных служб. Прямо и косвенно он

руководит работой двухсот человек, отвечает за маркетинговую и рекламную деятельность компании и ее подразделений. Отчитывается перед советом директоров. Кроме того, Дэвид консультирует не входящие в штат группы людей, желающих заняться сходным бизнесом. «Я передаю людям полномочия, чтобы они могли делать все, что в их силах. Сам же я лишь помешиваю суп».

Дэвид утверждает, что в работе главный источник радости для него — люди. Он гордится тем, что знает по имени каждого из двух сотен сотрудников и имеет некоторое представление об их жизни. «Мне нравится сходиться с сотрудниками, от врачей до регистраторов. Неважно, какую должность они занимают. Все они одинаково значимы для меня, ведь все мы сосредоточены на интересах компании». Но когда поведение человека определяется «его эгоистическими интересами, когда люди стремятся нагреть руки, это ужасно. Для меня это самое неприятное в работе. К счастью, таких прецедентов у нас мало!»

Дэвид заряжается энергией, когда использует «ресурсы, которые у нас есть, людские или финансовые. Я объединяю эти ресурсы с предпринимательской энергией, присущей ключевым членам нашей команды».

Дэвиду бывает нелегко, когда он остается с проблемами один на один, без поддержки товарищей. «Тяжело управляться в одиночку, когда никто тебе не посочувствует». Дэвид нервничает из-за того, что ему ежедневно приходится иметь дело с финансовыми проблемами, в которых имеется множество неподконтрольных ему переменных, таких, например, как число людей, которые сегодня обратятся в медицинские центры. «Я не могу управлять такими данными и тем не менее несу ответственность за точность каждой цифры — ведь я должен представлять отчеты совету директоров».

По специальности Дэвид — физиотерапевт. По окончании колледжа он стал работать в клинике. Первый год работа ему нравилась, но потом он стал ею тяготиться, поэтому покинул клинику и переехал в другую часть страны. Однако через месяц он вернулся в родной город, так как «почувствовал себя не на месте, оказавшись слишком далеко от всех, кого знал». Ему повезло: он нашел работу в той же клинике и теперь стал оказывать помощь на дому. Ему нравилось приходить к людям и приобретать жизненный опыт. Впрочем, довольно скоро он снова стал испытывать недовольство, поскольку его влияние было ограниченным, и он не мог контролировать что-либо, что выходило за рамки его прямых обязанностей. В газете, посвященной трудоустройству, он прочитал о вакансии инспектора в более крупной клинике, позвонил туда и получил новую работу. «Это было замечательно, потому что через два года руководитель отделения решил уйти в другую организацию, и я занял его место». Затем Дэвид стал администратором службы реабилитации, получив простор для управленческой деятельности. Руководство клиники побудило Дэвида продолжить образование в колледже, получить диплом магистра управления, и даже частично оплатило его учебу. Тем временем клиника расширялась, и Дэвид стал ее вице-президентом, в результате чего его полномочия расширились еще больше. Отзывы о работе Дэвида были блестящими, но клиника испытывала серьезные финансовые трудности и в конце концов рассталась с Дэвидом.

Пока Дэвид занимался поисками новой работы, он «с наслаждением отдавался семье». Работу он нашел, обратившись в кадровое агентство, там он узнал о вакансии генерального управляющего в медицинской компании. После пяти изнурительных собеседований он получил предложение работы. «Я согласился, потому что хотел узнать, смогу ли воплотить в жизнь свои идеалы».

Сила Дэвида состоит в том, что он способен оценить ситуацию в целом, привлечь все имеющиеся ресурсы и принять обоснованное решение, которое приведет к выигрышу. Он умеет мотивировать сотрудников, использует свои аналитические способности, чтобы «просчитывать все мелочи и приспособливать их должным образом. В работе моим высшим достижением было то, что я принял едва барахтавшуюся компанию и привел ее к почти абсолютному финансовому успеху. А еще важнее, пожалуй, то, что раньше люди в нашем коллективе были разобщены, озлоблены, недовольны, а теперь им нравится работать. Они ощущают свою значимость. Командный дух у нас потрясающий. Все мы гордимся тем, что работаем здесь».

Но самое важное место в жизни Дэвида — это его дом, его «зона безопасности». Дэвид женат, у него четверо сыновей, и семья для него — главный приоритет. «Мы единое целое, мы здоровы и счастливы. Дома мы испытываем чувство безопасности, надежности. Работа важна

для меня, но, безусловно, она на втором месте». Эта система ценностей у Дэвида не менялась никогда.

И тем не менее сейчас Дэвид не совсем тот, что десять лет назад. Он лучше понимает поступки других людей, больше интересуется миром в целом. Он ищет активности, стремится сделать что-нибудь значительное. «Я стал намного человечнее, чем лет, скажем, десять назад. В основном я благодарю за это жену, но и жизненный опыт сыграл свою роль. Сейчас я больше знаю о себе, я больше доволен собой и своими способностями. Я очень ценю возможность свободно выражать свои чувства, а также тот факт, что я стараюсь делать добро».

Своим успехом Дэвид отчасти обязан стилю, который он выработал в ходе трудных собеседований, пройденных им при устройстве на нынешнюю работу. «Я не стремился кого-то облапошить. На собеседованиях я рисковал, высказывая то, что действительно думаю. Мне кажется, тем самым я продемонстрировал силу, ум и профессиональную пригодность. Но главный источник моей силы — мой дом. Это для меня все».

Почему работа Дэвида удовлетворяет его

В работе Дэвид находит точки приложения для многих ценностей, свойственных ему как сенсорику-рационалу. Твердая деловая этика, потребность служить людям, готовность брать на себя дополнительную ответственность — вот составляющие успеха Дэвида в превращении малоэффективной компании в стабильную и процветающую. Он выстроил структуру, в которой у каждого сотрудника особая, четко определенная функция. Он старается поощрять всех служащих к работе во имя достижения целей компании. Но главная его цель — благополучие и безопасность дома и семьи — это тоже ведущий принцип сенсорику-рационалов.

Отнюдь не случайно то, что Дэвиду нравится принимать решения. В процессе принятия решений перед ним открываются широкие возможности для применения экстравертируемой логики, доминантной функции. Он гордится умением объективно анализировать проблемы, которые он старается решать, используя ресурсы и энергию сотрудников. Дэвид хорошо организован. Руководить он предпочитает не прямо, а делегируя полномочия подчиненным. Его доминантная логика побуждает его быть честным с окружающими. Дэвид полагает, что люди всегда знают его настоящую позицию, поскольку он высказывается прямо и определенно.

Решения Дэвид принимает на основе информации, добывать которую ему помогает интровертируемая сенсорика (вспомогательная функция). Она дает Дэвиду реалистичное представление о том, что можно сделать и чего нельзя. У него есть врожденная склонность отслеживать множество фактов и деталей. Это имеет принципиальное значение, так как Дэвид отвечает за множество самых разных дел, в том числе управление бюджетом организации, маркетинг, пакет услуг, кадровые вопросы и т. д. Его планы исполнимы и реалистичны, потому что решения основаны на надежной, проверенной информации.

Дэвид прошел большой путь в развитии третьей функции — интуиции. Ему теперь легче просчитывать варианты, «вставлять отдельные фрагменты в картину целого». Он стал лучше управляться с абстракциями. Кроме того, он стал больше ориентироваться на будущее. Он сознает, что какие-то задачи должны не ставиться излишне жестко, а приспосабливаться к будущим потребностям организации. И этика (четвертая функция) у Дэвида также развивается: он стал лучше понимать поступки других, легче делиться своими чувствами и более охотно рисковать в сфере человеческих отношений.

Очерк 2: Стив

«Мне не нужно нравиться людям, но я хочу, чтобы они уважали меня как профессионала»

Во всякое занятие Стив вкладывает максимум энергии. Он с остервенением помогает вытолкнуть застрявшую машину, перезванивает всем, кто оставил свое сообщение на его автоответчике; в течение двенадцати часов, в субботу, одержимо отрабатывает удары на поле для гольфа. И упорный труд на работе — не исключение. Во всем Стив стремится к совершенству, и задачи, с которыми он сталкивается, работая независимым продавцом страховых полисов и инвестиционных продуктов, «заряжают» его.

Работа у него тяжелая. Стив признается, что иногда проигрывает конкурентную борьбу

из-за недостатка приложенной энергии, а это означает, что ему нужно работать с еще большей силой. «Каждый день у меня — как финал чемпионата. Не рядовая тренировочная игра, где можно и не добиваться победы, а именно финал — настоящая игра».

Большую часть дня Стив занят поиском новых клиентов. Цикл начинается с собеседования с клиентом, в ходе которого Стив получает представления о его нуждах. Затем он подбирает официальные материалы самых надежных компаний по страхованию жизни, здоровья или капиталовложений и рекомендует те или иные услуги клиенту. Обычно ему удается заключить сделку. Он направляет клиентам регулярные счета, раз или два раза в год встречается с ними, чтобы продлить контракт. В общей сложности у Стива от шестисот до шестисот пятидесяти клиентов, но лишь около двухсот работают с ним на постоянной основе. Стив непрерывно обновляет свои сведения о предлагаемых продуктах, от пятнадцати до двадцати рабочих дней в год посвящает стажировкам. Кроме того, он добивается профессионального статуса страховщика.

Больше всего в работе Стива привлекает интеллектуальный вызов. «Еще мне нравится собирать информацию о людях, с которыми я работаю; я знаю о них больше, чем их супруги. Но приятнее всего момент заключения сделки. Именно в финале процесса ко мне поступают средства. Я работал в течение какого-то периода, использовал творческую энергию, чтобы найти оптимальный подход, дал дельный финансовый совет и приобрел еще одного клиента. Это здорово!»

Бывает, что деятельность Стива оказывается безрезультатной, хотя он и предпринял все нужные шаги. «Я трачу время на рекомендации, которые, как я хорошо знаю, соответствуют действительности, а затем вижу, как клиент платит кому-то другому, основываясь на неверной информации, полученной от конкурента. Вот это неприятно, хотя я понимаю, что у людей часто бывает аллергия на страховых агентов, и на то есть причины». Другая малоприятная сторона деятельности Стива состоит в том, что ему приходится обивать пороги и делать множество бесплодных звонков. «Я этим занимаюсь, и бесполезные звонки будут всегда. Такова природа бизнеса».

Стив всю жизнь занимается торговлей. Еще в семь лет он собирал заказы на пачки комиксов и распродавал их. Поступив в колледж, он получил стипендию за игру на тромбоне, после чего решил стать музыкантом. Позднее Стиву стало ясно, что, даже обладая талантом, он никогда не сможет выступать вместе с «большими парнями», поэтому он перешел в школу бизнеса. Параллельно с учебой Стив проходил стажировку в компании по страхованию жизни, а по окончании колледжа получил в ней постоянную работу. В его обязанности входило управление программой для стажеров. Вскоре Стив понял, что не желает больше «няньчиться со студентами». Он взял паузу на пару месяцев, совершил вместе с другом велосипедный вояж по стране и вернулся в ту же компанию, но занялся там продажей полисов. Он принял осознанное решение не обращаться к административной работе в течение пяти лет, чтобы двигаться к созданию собственного бизнеса. Это произошло шесть лет назад, и сейчас тридцатитрехлетний Стив не настроен менять курс.

Стив настойчив, хорошо организован и полон энтузиазма. Он стремится занять достойное место «на верхних этажах, получить признание профессионалов в национальном масштабе». На его взгляд, его успехи иллюстрирует его членство в «Лайвз клубе» и «Круглом столе миллиона долларов» — национальных и международных торговых организациях. Знание истинных объемов своей деятельности, равно как и владение ситуацией, помогает Стиву сводить неприятные ощущения в работе к минимуму. «Я могу справиться практически с любой проблемой, которая оказывается в моей компетенции. Но это требует усилий. На любой дороге может встретиться овраг — то же и в бизнесе».

Для Стива важно иметь крепкое здоровье. С этой целью он внес изменения в свои кулинарные пристрастия и в привычки, связанные с кофе. Важна для него и семья, которую он стал ценить все больше и больше. Стив женат, у его жены двое детей от предыдущего брака, а недавно у них родился еще один ребенок. «Неизменно возникающие нужды детей заставили меня чередовать часы, посвященные делу, с часами, отданными занятиям с детьми. Каждый четверг мой вечер полностью принадлежит семье. Никаких встреч, никаких задержек на работе — только мы. Я четко развожу дела и семейную жизнь».

Убеждения Стива также укрепляются. «Родители заложили во мне строгие этические нормы. Когда-то они мной вроде бы не осознавались. Теперь я осознаю, что просто я не умею

думать вне их рамок — так, я ни при каких обстоятельствах не буду действовать вопреки коренным интересам моего клиента. Даже если из-за этого я упущу выгоду, что нередко происходит».

Стив старается подавать детям хороший пример. Он стал чаще ходить в церковь, и не только потому, что «подает хороший пример». Для него это означает десять или пятнадцать минут, когда он может *«остановиться»*.

Сегодня Стив работает эффективнее и серьезнее, чем прежде. «Меня по-настоящему раззадоривает интенсивная и продуктивная работа. И меня радует, что я еще и музыкант, так сказать, «художественная натура», не такой, как все. Но «бабочку» я все же никогда не надену. Для меня это как-то дико. В работе мне особенно нравится то, что я получаю прямую компенсацию. Мне хочется, чтобы это правило в большей степени управляло миром. Я считаю: если ты упорно работаешь и добиваешься хороших результатов, деньги не заставят себя ждать».

Почему работа Стива удовлетворяет его

Стив руководствуется высокими морально-этическими стандартами, как и многие сенсорики-рационалы. Он хочет иметь успех, но для него важно добиваться своих целей честно, путем упорного труда. Он рад работать там, где существуют четкие правила, ясно сформулированные цели и требования. На своей карьерной лестнице он с удовольствием отмечает те ступени, которые окрашены его высокими достижениями. В семейной жизни Стива также преобладают ценности сенсорика-рационала, что видно по его отношениям с детьми и посещениям церкви. Подобно большинству сенсориков-рационалов, Стив старается разделять деловую и семейную стороны своей жизни.

Стив прибегает к своей экстравертируемой логике (доминантной функции) всякий раз, когда оказывается перед необходимостью дать клиенту продуманную и логически обоснованную рекомендацию. В центре его внимания оказываются причины и следствия: что выиграет клиент, если будет следовать его советам? Доминантная логика помогает Стиву быть последовательным и не принимать скептическое отношение к себе близко к сердцу — обязательное для коммерсанта качество. И наконец, способность к самоорганизации и к распределению времени в соответствии с установленными приоритетами дает Стиву возможность работать с высокой отдачей.

Интровертируемая сенсорика (вспомогательная функция) помогает Стиву, когда ему приходится уделять внимание многочисленным фактам и мелочам, связанным с его бизнесом. Ему нравится собирать информацию о клиентах, расширять знания о продуктах, которые он предлагает. Его развитая сенсорика оказывается полезна ему и тогда, когда он разыскивает клиентов или обновляет информацию о тех, с кем работает.

Развитие интуиции (третьей функции) у Стива проявляется в том, что он строит свой бизнес «на долгосрочную перспективу». Он не скрывает, что для него желательно заглядывать в будущее: предугадывать, что ждет его клиентов, и тем самым получать возможность приходить им на помощь в процессе их жизни. Конечно, эта способность идет на пользу делу, ведь чем большего добиваются клиенты Стива, тем более масштабное обслуживание им требуется. Этика, четвертая функция Стива, также вступает в свои права: его больше волнуют этические вопросы; он ходит в церковь и больше времени проводит с любимой семьей.

Очерк 3: Мэрилин

«У меня много энергии, и я достигаю поставленных целей»

Задача Мэрилин — создавать и поддерживать репутацию «звездного» специалиста по организации корпоративных мероприятий. И это ей удается, как показывают три года работы в данной области. «Пока что достижения нашей фирмы не являются достоянием всех и каждого, но все, кому мы предоставляем свои услуги, возвращаются к нам вновь!» Когда Мэрилин продает клиентам идею будущего мероприятия, «они говорят: это лучше, чем нам могло бы присниться! Они тискают нас и целуют, потому что они счастливы. Представьте, как эти старые гримзы нас обнимают!»

Мэрилин недавно исполнилось пятьдесят лет, и нынешнее рабочее место для нее —

четвертое. Этой работе она отдается в полную силу, благо воспитание двоих детей уже позади. Вместе с коллегой она придумывает и организывает то или иное мероприятие — от составления графиков, планирования переездов, обедов до создания команд, привлечения конферансье, разработки деловых игр — и обеспечивает осуществление каждой части плана. «Мы все делаем сами, хотя и привлекаем людей, которые помогают нам воплотить наши идеи». Мэрилин и ее коллеги заключают договоры субподряда с мелкими фирмами, где размещают заказы на дизайн и печать тиража приглашений или афиш. Мэрилин контролирует все стадии: создание концепции, финансирование, организация и воплощение мероприятия.

Более того, Мэрилин и ее коллега также управляют продажами. Это одна из тех сторон работы, которые наиболее импонируют Мэрилин. «Встречи с новыми людьми, знакомства, заключение договоров — все это так тонизирует! Куда лучше, чем проводить само мероприятие! Мы можем подружиться с клиентами. Мы становимся частью их фирмы. Это же здорово!»

Но в полном контроле над всеми аспектами деятельности фирмы есть и обратная сторона. Возиться со счетами, вникать в детали, связанные с платежными поручениями, и тому подобная «мусть» — все это не вдохновляет Мэрилин. «Труднее всего заниматься несколькими делами одновременно. Трудно переключать внимание, потому что я целиком сосредоточиваюсь на чем-то одном, и тут вдруг звонит другой клиент или кто-то, кто мог бы стать клиентом. Приходится мгновенно перестраиваться на новый предмет. Бывает, что это как раз потенциальный клиент; тогда я должна выдать ему потрясающую идею — умереть, но высосать из пальца — и *продать* ее! К концу дня я измотана настолько, что у меня глаза лезут на лоб».

Когда Мэрилин нужно жонглировать несколькими разными и непростыми задачами, словно кеглями, одновременно, почва уходит у нее из-под ног. А еще ведь управление собственным малым бизнесом предполагает заботу о получении доходов. «Когда мы только начинали, я сказала партнерше, что просижу год без заказов и буду «сосать лапу», но закрою лавочку только после этого. Вот насколько я была полна решимости взяться за это дело. И я чувствую, что это правильно».

Чтобы избавиться от усталости, Мэрилин каждый вечер после работы выбирается на воздух. «Я гуляю час. Стараюсь полностью сменить обстановку. Обращаю внимание на деревья, облака, траву. Мне это помогает. Но отпуска терпеть не могу, потому что *хочу* быть при деле!»

Сразу после окончания колледжа Мэрилин стала работать учителем труда в начальной школе. Пять лет она с удовольствием проработала на этом месте, но затем появились дети, и с преподаванием пришлось расстаться. «Муж и дети очень много для меня значили». Когда дети Мэрилин пошли в школу, она стала помогать мужу в его медицинской практике и была его ассистентом около двух лет. Но эта работа не приносила ей должного удовольствия — она была слишком инертна для Мэрилин, поэтому она сделалась агентом по продаже недвижимости. Проработав немного, она поднялась на ступеньку выше и стала начальником отдела продаж в этой же компании. В результате внезапной, трагической гибели мужа Мэрилин ушла с работы, так как ей нужно было уладить имущественные дела и заняться продажей бизнеса мужа. После этого она переехала в другой город. Какое-то время ушло на то, чтобы помочь детям обустроиться на новом месте и войти в новую жизнь.

Вскоре Мэрилин на добровольной основе стала сотрудничать с благотворительной организацией. «Я изобретала разные мероприятия, изыскивала на них средства и проводила их. Это отличное занятие, но через некоторое время я решила: хватит работать «за спасибо». Хорошая работа должна вознаграждаться». Мэрилин вторично вышла замуж. Ее муж, бизнесмен, предложил ей найти такую работу, на которой были бы востребованы ее многочисленные навыки и способности. Поскольку Мэрилин нравилось находить средства на различные спецпроекты, она решила найти себе место в компании соответствующего профиля. Там она встретила свою будущую партнершу, и они открыли свое предприятие, которым управляют сообща.

Своими достижениями в компании Мэрилин гордится. Она рассчитывает, что вскоре штат расширится, и они с партнершей перестанут «гробить себя, делая все подряд». Упорство — вот одно из лучших качеств Мэрилин. «Когда я на что-то решаюсь, я готова сделать все, что потребуется. Работе я по-настоящему предана. Время летит незаметно, и вдруг я с удивлением обнаруживаю, что уже семь вечера!»

Главным для Мэрилин является ее бизнес, но только потому, что муж поддерживает ее, разделяет ее устремления, а дети уже выросли. «Я бы не смогла всем этим заниматься, если бы дети жили со мной. Они всегда были для меня на первом месте, и так будет всю мою жизнь. Раньше мне было нужно присматривать за ними, но теперь они самостоятельны и не очень-то во мне не нуждаются».

За последние десять лет в жизни Мэрилин произошли большие изменения: смерть первого мужа, второй брак, становление личностей детей. Сама же она стала более независимой и целеустремленной. «Похоже, я теперь больше полагаюсь на свои внутренние резервы, во мне растет внутренняя сила. Я лучше сознаю, на что я способна, а раньше и не думала об этом. Я хотела быть отличной матерью. У меня изумительные дети, и это не случайно. Я вкладывала в семью столько же сил, сколько сейчас вкладываю в дело».

Источник удовлетворения для Мэрилин состоит в том, что она качественно выполняет свою работу, получает признание и достойное вознаграждение. «В этом городе мы уже представляем собой заметную силу, у нас хорошая репутация. Когда конкуренты перестают с тобой разговаривать, потому что ты представляешь угрозу для них, это означает, что ты справляешься!»

Почему работа Мэрилин удовлетворяет ее

Семья для Мэрилин — высшая ценность. Только лишь тогда, когда дети ее выросли, она позволила себе с головой окунуться в работу. Подобно многим сенсорикам-рационалам, Мэрилин относится к работе очень серьезно (притом получая от нее большое удовольствие). Развитая деловая этика и сформировавшаяся личная философия говорят ей: «Делай все, что нужно, лишь бы работа была выполнена». Потому-то она и завоевала прекрасную репутацию в своей области. Отсюда же — признание и финансовое процветание; как первое, так и второе являются для Мэрилин мощными магнитами.

Продавать — любимое занятие Мэрилин. Благодаря экстравертируемой логике — доминантной функции — Мэрилин умеет очень логично доносить свои идеи и стоять на своем там, где менее упорный человек оступился бы. Эта же функция помогает ей планировать и осуществлять различные корпоративные мероприятия, квалифицированно решать финансовые вопросы и добиваться успеха в трудных переговорах. Холодное порой отношение конкурентов служит для Мэрилин даже источником некоторой гордости: значит, они чувствуют в ней реального соперника.

Интровертируемая сенсорика (вспомогательная функция) позволяет Мэрилин не упускать из вида сотни деталей, существенных для планирования и проведения того или иного мероприятия. Мэрилин также обладает хорошим чувством стиля. Она использует сенсорику, решая, какими в том или ином случае должны быть приглашения, афиши и как должно быть оформлено помещение. Еще одно проявление того, что Мэрилин отдает предпочтение сенсорике, мы видим в том, что во многих ее проектах люди *действуют*, используют *свои* органы чувств, участвуя в играх и другой деятельности, связанной с тематикой мероприятия.

В последние годы Мэрилин стала заметно больше прибегать к интуиции (третьей функции). Это видно по тому, какое удовольствие ей приносит взаимодействие с творческими людьми, в частности, конференсье и артистами, а также по ее горячему желанию открыть свой бизнес, что она и сделала. Хотя Мэрилин от рождения не является интуитом, ее бизнес целиком строится на рассмотрении вариантов, неиспробованных подходов, и в этом Мэрилин стала значительно сильнее, чем была несколько лет назад. Этика Мэрилин, которая всегда находила применение в семье, начинает проникать и в деловую жизнь. Так, Мэрилин нравится, когда «старые гримзы» поздравляют ее с успехом, хвалят ее работу и обнимают ее.

Путеводные нити

Хотя Дэвид, Стив и Мэрилин получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы

можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ESTJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха ESTJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ESTJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ESTJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ESTJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне использовать системный подход, самому выстраивать факты, тактику, взаимоотношения людей, дает мне время и ресурсы, необходимые для того, чтобы прийти к логическому итогу

2. Предоставляет мне возможность применять свои навыки и хорошо развитые мыслительные способности в работе над конкретными, четко и ясно сформулированными задачами

3. Измеряется и оценивается по справедливым, логичным, ясным и объективным критериям

4. Проходит в дружелюбной атмосфере, в окружении трудолюбивых, добросовестных людей, которые не приносят на работу свои личные проблемы и не ожидают, что я буду делиться с ними своими настроениями

5. Реальна и осязаема, предполагает практическое применение идей и дает конкретные результаты

6. Дает возможность четких прогнозов; я могу представить отчет, имеющий строгую структуру

7. Позволяет мне действовать продуктивно, рассчитывать необходимые шаги и ресурсы, следовать установленным процедурам, устанавливать сроки исполнения и укладываться в эти сроки

8. Проходит в стабильной, предсказуемой, деятельной атмосфере

9. Проходит в окружении людей, позволяющих мне распоряжаться собой и другими

10. Позволяет мне принимать решения, в основном контролировать процесс и нести ответственность за него; моим мнениям, рекомендациям и опыту придается серьезное значение

Профессии, популярные среди ESTJ

При перечислении профессий, популярных среди ESTJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ESTJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ТОРГОВЛЯ, ОБСЛУЖИВАНИЕ

— *Страховой агент*

— Торговый агент (компьютеры, недвижимость)

— Агент ритуальной службы

— Повар

— Армейский офицер

— Преподаватель: ремесла, рабочие профессии, технические дисциплины

— Государственный служащий

— Охранник

- *Торговый агент: спортивные товары*
- *Торговый агент: фармацевтические товары*
- *Специалист по безопасности телекоммуникаций*
- *Полицейский, тюремный охранник, инспектор по наблюдению за условно освобожденными преступниками*
- *Специалист по охране труда и технике безопасности*
- *Капитан морского, речного судна*
- *Мировой судья*
- *Агент по снабжению*
- *Авиадиспетчер*
- *Спортивный тренер*
- *Торговый агент: ценные бумаги, потребительские товары*
- *Страховщик*
- *Экономист в области кредитов*
- *Оценщик*
- *Экономист в области бюджетного планирования*
- *Руководитель подразделения в полиции, детективном агентстве*
- *Пилот в коммерческой авиации*
- *Диспетчер транспорта*
- *Бортинженер самолета*
- *Строительный инспектор*
- *Специалист по лицензированию*
- *Оценщик недвижимости*
- *Юридический работник (младший персонал)*
- *Ассистент по юридическим вопросам*
- *Диспашер [Диспашер — специалист по оценке убытков при аварии. — Прим. перев.]*
- *Служащий суда*
- *Управляющий гостиницей, мотелем*
- *Инспектор по охране окружающей среды*
- *Врач (в санатории и т. п.)*
- *Специалист по аудиоаппаратуре*

Все эти профессии позволяют ESTJ оставаться в реальном мире, решать реалистичные, материальные задачи. Большинство из них предполагают выполнение стандартных операций и контакты с большими группами людей. ESTJ любят занимать руководящие должности, отдавать распоряжения. Торговля материальными товарами предоставляет возможность видеть осязаемые результаты.

ТЕХНОЛОГИИ, ФИЗИЧЕСКИЙ ТРУД

- *Инженер: механика, приборостроение*
- *Компьютерный аналитик*
- *Аудитор*
- *Генеральный подрядчик*
- *Фермер*
- *Рабочий-строитель*
- *Фармацевт*
- *Технолог в клинике*
- *Внутренний ревизор фирмы*
- *Технический инструктор*
- *Специалист по электроэнцефалографии, медицинскому оборудованию*
- *Юридический работник (младший персонал)*
- *Сетевой администратор*
- *Администратор баз данных*

В этих областях ESTJ пригодится их мастерство в обращении с техникой и механическими приспособлениями. Для каждого из перечисленных занятий нужна собранность, организованность, анализ фактической информации и дедуктивное мышление. Все эти профессии предполагают логический и организованный стиль работы, который нравится ESTJ, поскольку они нетерпимы к хаосу, предпочитая порядок и аккуратность в

работе.

УПРАВЛЕНИЕ

- Менеджер проекта
- Офис-менеджер
- Администратор
- Контролер на предприятии
- Менеджер баз данных
- Агент по снабжению
- *Мировой судья*
- *Экономист в области бюджетного планирования*
- *Администратор медицинской компании*
- *Руководитель службы информации*
- *Консультант менеджмента: деловые операции*
- *Менеджер отдела логистики и снабжения*
- *Управляющий банком, работник отдела кредитов*
- *Консультант, экономист в области кредитов*
- *Управляющий собственностью: ценные бумаги, недвижимость*
- *Владелец предприятия общественного питания, сдаваемого внаем жилья*
- *Администратор компьютерной сети*
- *Руководитель службы питания*
- *Менеджер по строительству*
- *Советник, управляющий ассоциации*
- Кассир, контролер, начальник финансового отдела
- Администратор в частном секторе

Работа в сфере управления удовлетворяет ESTJ, потому что им нравится занимать руководящие должности. Они бывают хорошими управляющими, потому что им по душе отдавать распоряжения, принимать решения и контролировать сотрудников. К тому же они лояльны к существующим структурам. Управляющему не обойтись без постоянного взаимодействия с людьми, ему нужно умение командовать, проверять и оценивать чужую работу.

РАЗНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

- Стоматолог
- Врач общей практики
- Биржевой брокер
- Судья
- Преподаватель: технические дисциплины, ремесла
- Инженер: строительство, механика, металлургия
- *Инженер-электрик*
- *Врач скорой помощи*
- *Инженер на производстве*
- *Юридический работник (младший персонал)*
- *Фармацевт*
- Юрист
- *Директор школы*
- Руководитель службы информации

Эти сферы профессиональной деятельности привлекательны для ESTJ тем, что открывают для них возможность работать на руководящих позициях в стабильных организациях традиционного типа. Медицина, в том числе стоматология, всегда связана с техникой, здесь имеются конкретные точки приложения — люди и материальные объекты. В этих профессиях находят применение присущие ESTJ способности дедуктивно мыслить и понимать причинно-следственные связи. ESTJ предпочитают действовать установившимися способами, которые либо они выработали сами в прошлом, либо посоветовали уважаемые ими люди.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Коль скоро вы решились найти подходящую для себя работу, значит, трудиться не покладая рук должны вы, а не кто-либо другой. Ваше упорство и серьезное отношение к процессу придадут вам сил на всем пути к работе, которая окажется для вас своей. Однако в горячем стремлении достигнуть поставленной цели вы можете не заметить других открывающихся перед вами возможностей, оставить без внимания новую информацию или новые подходы.

Если вы — ESTJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Разработайте и осуществите эффективный план поиска работы

— Используя свои организаторские способности, добейтесь того, чтобы ответственность за реализацию проекта легла на вас, составьте план, соблюдайте временной график, не забывайте задавать потенциальным работодателям вопросы и т. д.

— Используйте свой практический склад ума, чтобы составить реалистичный план. Начните с наиболее очевидных вариантов в вашей компании и в компаниях, с которыми вы уже знакомы.

Принимайте реалистичные решения, основываясь на проверенных фактах и объективных данных

— Используя свою способность критически мыслить, проанализируйте положительные и отрицательные стороны каждого варианта и исключите те, которые вас не интересуют или для которых у вас нет достаточной подготовки.

— Соберите как можно больше информации о компании — вашем потенциальном нанимателе — и отрасли. Обратитесь к местным и региональным деловым газетам и журналам и составьте для себя четкую картину истории компании и ее задач.

Джейсону стало известно, что дела его компании идут под гору и его место под угрозой сокращения. Тогда он решил оценить ситуацию. Первым делом он составил два «баланса»: финансовый и личностный. В первом он зафиксировал все свои активы, задолженности и ежемесячные издержки, чтобы определить, как долго он сможет прожить, не имея дохода. Во втором «балансе» он перечислил свои сильные и слабые стороны: с чем ему идти на рынок труда?

Джейсон пришел к выводу, что хочет заниматься тем же, чем занимался до сих пор. Тогда он разработал подробный маркетинговый план: перечень потенциальных работодателей, стратегии, временные графики для каждого шага в процессе поиска. Затем он связался с выбранными компаниями, провел информативные беседы, чтобы больше узнать о конкретных

рабочих местах, и пристальнее изучил определенные компании, чтобы определить, интересуют они его или нет. Одним словом, Джейсон подошел к поиску работы так, как подходил к своим служебным обязанностям (он был менеджером среднего звена): грамотно, умело, внимательно и деятельно.

Рассказывая о ваших навыках и способностях, говорите обо всем прямо и честно; это должно поднять вас в глазах нанимателя

— Предугадайте вопросы, которые потенциальный работодатель скорее всего задаст вам на собеседовании. Подготовьте ответы на них, основанные на вашем прошлом опыте и достижениях.

— Попросите кого-нибудь произнести вслух вопросы, которые могут оказаться для вас трудными, чтобы прорепетировать ответы.

В ходе «изнурительных собеседований», через которые Дэвиду пришлось пройти, когда он добивался места генерального управляющего, ему не раз задавали каверзные вопросы: как бы он стал действовать в той или иной гипотетической ситуации? Несколько раз Дэвиду казалось, что сотрудники компании намеренно стараются вывести его из себя, поскольку им не нравилась его снисходительная манера вести разговор. Но Дэвид не стал обижаться; он решил, что его абсолютная честность — его козырь, и высказал на собеседовании свое мнение. Он предложил критический и в то же время конструктивный взгляд на то, что в работе компании следует поменять — во имя успеха. Как-то во время очередного интервью Дэвид поинтересовался, правильно ли он себя вел. Он рискнул, потому что хотел продемонстрировать мужество и готовность к решительным шагам. И эта ставка сыграла. Именно этих качеств ждала компания от своего генерального управляющего.

Установите для процесса поиска работы реалистичные цели и двигайтесь по направлению к ним

— Составьте перечень важных для вас характеристик будущей работы по всем главным критериям: уровень заработной платы, место работы (в географическом отношении), простор для дальнейшего развития и др. Используйте составленный вами перечень при определении нужной для вас работы.

— Помните: на поиски подходящей работы у вас может уйти от трех до двенадцати месяцев, а то и еще больше. Не думайте, что вам удастся найти работу, если все необходимые шаги еще не сделаны.

Проработав несколько лет в отделе снабжения небольшой производственной компании, Джина решила, что пришло время вернуться в колледж, получить диплом магистра в области управления, чтобы в итоге претендовать на работу, открывающую больший простор для деятельности и более высоко оплачиваемую. Полностью оставить свое настоящее место работы она не могла по материальным соображениям, поэтому провела некоторые изыскания и выяснила, что нужная ей программа с некоторыми дополнениями преподается в одном небольшом частном университете, причем для сотрудников университета предусмотрены льготы. Джина устроилась на работу в отдел снабжения университета, что позволило ей не оплачивать в каждом семестре два курса. Она согласилась на эту работу, ясно осознавая, что обучение займет два года, зато ей будет сделана скидка при оплате. В процессе учебы Джина не переставала заниматься поиском нового места для себя, совершенствуя свои деловые качества в знакомой ей области.

Покажите себя умелым, надежным и квалифицированным специалистом

— В ясном и логичном ключе составляйте все письменные материалы — резюме, сопроводительные письма и т. д. Придерживайтесь того же стиля на собеседованиях. Не забудьте вспомнить ваш прошлый опыт и привести примеры, доказывающие ваши способности и достижения.

— Представьте рекомендательные письма от прежних работодателей, подтверждающие ваши деловые качества и квалификацию.

— Покажите потенциальным работодателям, каким образом вы будете им полезны для достижения их целей.

Таня проработала в одной компании почти двадцать лет, после чего решила на перемену места, пытаясь получить больший простор для реализации своих возможностей. Поскольку три человека, под началом которых Тане в разное время приходилось работать, давали достигнутым ею результатам самые высокие оценки, Таня попросила всех троих

написать для нее рекомендательные письма. Она указала этим людям, какие аспекты было бы желательно подчеркнуть: неизменно положительные отзывы о плодах ее труда, ее навыки и значительный вклад в работу подразделений. На собеседованиях она представляла ксерокопии рекомендательных писем и просила потенциальных работодателей включить их в ее досье.

Создайте обширную сеть контактов

— Прибегните к помощи тех, с кем вы долго работали и кто знает вас достаточно хорошо, чтобы узнать у них, с кем стоило бы поговорить о возможной работе.

Подбирая новую работу, Дуг советовался с людьми, с которыми он играл в софтбол, а также с прихожанами своей церкви, желая узнать, какие возможности имеются в компаниях, где работают эти люди. В ходе одной из таких бесед одна женщина порекомендовала Дугу обратиться к начальнику отдела консультирования менеджмента в ее компании. Дуг выяснил, что один из сотрудников отдела уезжает из города, в связи с чем его место вскоре должно освободиться. Дуг подал заявление и получил работу, прежде чем о вакансии было объявлено.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ESTJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то вовсе не имеют отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ окажется положительным, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, интуиции и этики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Не спешите с решениями

— Потратьте хотя бы несколько минут на то, чтобы мысленно взвесить, что вы знаете и чего пока не знаете о ситуации. Прислушайтесь к себе: какие чувства вызывает у вас представившийся вариант. Тогда вы сможете принять лучшее решение.

— Старайтесь ставить как можно больше вопросов на всех этапах поиска работы, чтобы лучше понять, к каким последствиям приведет тот или иной выбор.

Прибегайте не только к традиционным, но и к новаторским, непривычным методам поиска работы

— Обратитесь к друзьям или коллегам, обладающим более развитой интуицией: пусть они помогут вам подобрать ключи к человеку, принимающему основные решения в компании, или к вашему потенциальному работодателю.

Во время собеседования старайтесь установить дружеские отношения с собеседником, опасайтесь резкого и чрезмерно делового тона

— Перед собеседованием расслабьтесь. Пусть серьезность предстоящего разговора не скажется на вас отрицательно. Помните: в вас должны видеть члена команды, человека, с которым легко иметь дело.

На собеседовании остерегайтесь излишней жесткости и неуступчивости

— Руководствуйтесь критериями, которые вы сами установили для определения подходящей работы. Будьте настойчивы в тех пунктах, которые считаете для себя жизненно важными, но проявите уступчивость в том, что для вас не первостепенно.

— Прежде чем критиковать, начните с положительных моментов; помните, что собеседник может обидеться и решить, что для него нежелательно иметь с вами дело.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ESTJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам

успех в поиске работы. Впрочем, вы, ESTJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

- Найдите дельного помощника.
- Применяйте эффективные системы и требуйте прямых отчетов.
- Информировать сотрудников о теме предстоящего совещания, чтобы они могли подготовиться.
- Просите совета, интересуйтесь мнением коллег, которые не похожи на вас.
- Вступайте в профессиональные организации, ищите пути налаживания контактов.
- Работайте совместно с коллегами, чтобы не терять стимула; при возможности поручайте кому-нибудь работу, которую нужно выполнять в одиночестве.
- Если вы не руководитель, разработайте свой проект и вызовитесь отвечать за его исполнение.
- Просите ваше руководство четко разъяснить вам, что от вас требуется.
- Будьте членом команды.

Как ESTJ делают из лимонов лимонад

Джеймс — продавец страховых полисов — должен был найти нового секретаря. Он знал, что ему нужен человек, дотошный в мелочах, и притом достаточно представительный, умеющий наладить контакт с клиентом. Традиционные методы поиска сотрудников не дали результата, и тогда Джеймс решил прибегнуть к внешним связям. Он разослал письма всем членам местной торговой палаты, поместил объявление в бюллетене, издаваемом его церковью, и стал раздавать копии объявления о вакансии клиентам при деловых визитах. Сработал последний способ. Один клиент рекомендовал ему способную ассистентку, которая хотела вернуться на работу после нескольких лет, посвященных воспитанию детей.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ESTJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среды ваших плюсов могут обнаружиться:

- Практичность и нацеленность на результат
- Неукоснительное выполнение обязательств, умение при необходимости проявлять жесткость
- Постоянная сосредоточенность на целях вашей организации
- Точность, аккуратность и стремление к тому, чтобы дело делалось должным образом
- Склонность следовать установившимся методам и процедурам
- Способность видеть, что является нелогичным, непоследовательным, нецелесообразным или неэффективным

- Организаторские способности, объективность при принятии решений
 - Вера в необходимость традиционных структур и умение работать в таких структурах
 - Чувство ответственности; люди могут быть уверены, что вы поступите так, как сказали
 - Строгая деловая этика, стремление к эффективности и продуктивности
 - Здравый смысл и реалистичное видение перспективы
- Среди ваших минусов могут обнаружиться:*
- Нетерпимость к тем, кто не следует установившемуся порядку или невнимателен к деталям
 - Нежелание принимать новые, неопробованные идеи
 - Неумение или нежелание меняться
 - Раздражение, если процесс малоэффективен или тянется слишком долго
 - Сосредоточенность на текущем моменте в ущерб перспективам
 - Склонность требовать от людей слишком многого для достижения поставленных вами целей
 - Неспособность предвидеть потенциальные возможности
 - Невосприимчивость к тому, как ваши стратегии и решения отразятся на других
 - Неумение прислушиваться к доводам оппонента; вы можете часто перебивать его
- Использовать плюсы легко! Секрет успеха ESTJ — научиться:*
- Замедлять бег, принимать во внимание мнение других и быть гибким.

Глава 17. ISTJ

«Не спешить и действовать как надо»

Очерк 1: Гленда

«Для себя и для организации я хочу, чтобы все делалось правильно и приводило к нужным результатам»

Гленда любит контролировать ход событий. И такими полномочиями она обладает, поскольку Гленда — декан факультета вспомогательных медицинских профессий в крупном государственном университете. Ее задача — обеспечивать слаженную работу факультета. Ей нравится, что она сама может выбирать курс и затем двигаться в выбранном направлении. Она принимает решения как в частностях, так и на глобальном уровне.

Львиная доля работы Гленды — именно планирование и принятие решений. Она отвечает за все кадровые вопросы — найм сотрудников, оценку качества их работы. Гленда вносит предложения о кадровых перестановках и сроках контрактов с тем или иным сотрудником на рассмотрение своего непосредственного начальника — проректора университета. Она составляет регулярные отчеты и ведет документацию, принимает решения об исключении студентов из университета по академическим либо дисциплинарным причинам, контролирует процесс приема новых студентов, консультирует студентов старших курсов относительно трудоустройства, планирует бюджет факультета и курирует его исполнение. Кроме того, она читает один курс каждый семестр. И наконец, она составляет краткосрочные и долгосрочные планы развития факультета и проверяет, достигаются ли поставленные цели. Также Гленда представляет факультет на различных конференциях и иных мероприятиях как в самом университете, так и за его пределами. По ее собственным словам, у нее «нешуточная трудовая мощность».

Реальное, осязаемое влияние — вот что Гленда любит в своей работе. Также ее вдохновляет преподавание, она с нетерпением ждет следующего занятия. «Мне приятно какое бы то ни было выступление перед аудиторией. И я люблю председательствовать на заседаниях, потому что мне доставляет удовольствие дирижировать движением к цели». Гленда всегда готова засучить рукава и приступить к работе. «Когда нужно отослать кучу писем, я вместе со всеми заклеиваю конверты. Мне безразлично, что какая-то работа может не соответствовать моему статусу. Любая работа — это работа, и всякая работа важна».

Затрудняет же Гленду необходимость быть тактичной. «Терпеть не могу прикусывать язык и притворяться. Быть честной не так-то просто, ведь люди не желают слышать что-либо

нелицеприятное, например, что они не справляются с работой, совершили ошибку или я не могу дать им то, чего они хотят. Мне приходится выбирать выражения, а я не люблю выражаться намеками». Давая оценки работе сотрудников, Гленда обязана соблюдать такт и при этом выслушивать немало саморекламы. «Я сижу и слушаю, как человек объясняет мне, почему его следует вознаградить. Все стараются выставить себя в наилучшем свете. В ответ я должна выразить человеку поддержку и поощрить его, даже если хочу сказать ему нечто прямо противоположное!» Гленда не любит делать студентам выговоры или исключать их. Правда, без бесед с высоким эмоциональным накалом, после которых студенты уходят от нее в слезах и в отчаянии, услышав, что им придется подыскать другое место учебы, поскольку их баллы для этого университета неприемлемы, на ее должности, похоже, не обойтись. Поэтому каждый раз, когда Гленда разговаривает со студентами на подобные темы, ей приходится делать над собой усилие, чтобы смягчить удар и тактично убедить людей избрать себе другой род занятий. Но это не ее любимая роль.

Помимо нелюбви к эмоциональным столкновениям, Гленду нервирует неопределенность и отсутствие ясных инструкций со стороны администрации университета. «Совершенно не выношу двусмысленности. На свои вопросы я хочу получать прямые ответы. А мой начальник часто тянет с решениями и начинает толковать о разнообразии вариантов. Просто какой-то господин Может Быть. Когда терпеть это становится выше моих сил, я сама принимаю решение. Мне легче просить прощения, чем просить позволения, а потом ждать в неведении!»

Сейчас, когда Гленде пятьдесят один год, пройденный ею профессиональный путь выглядит тщательно выстроенным и спланированным, хотя на самом деле никаких грандиозных планов у нее никогда не было. Закончив школу, она стала изучать медицинские технологии, а затем восемь лет отработала в университетской клинике. «Мне там нравилось. Даже сейчас мне представляется, что если мне вдруг вздумается оставить сферу образования, я буду рада вернуться в клиническую больницу в качестве медика-технолога». Тем не менее Гленда покинула свое место, когда ей представилась возможность нового испытания: заняться обучением студентов по системе «с глазу на глаз». Вскоре она была принята в штат факультета, затем решила, что ей недостает профессиональной подготовки, и получила степень магистра педагогики. Не прекращая деятельности по обучению студентов, она защитила докторскую диссертацию по психометрике. После этого Гленда получила место ассистента декана факультета вспомогательных медицинских профессий в университете. На этом месте она работала еще восемь лет. Ей было хорошо в университетской клинической больнице, и она была искренне убеждена, что уйдет оттуда только на пенсию. Но однажды на собрании профессиональной ассоциации Гленда познакомилась с женщиной, являвшейся деканом факультета того же профиля в другом университете; та собиралась покинуть свой пост. Она-то и побудила Гленду побороться за освобождающееся место. «Я всем говорю, что от такого предложения отказаться не могла: больше денег, ответственности и полномочий». И вот уже пять лет Гленда радуется своей работе, но в то же время не исключает, что в будущем займет пост президента колледжа.

Одним из главных своих преимуществ Гленда считает природную целеустремленность. «Я умею расставлять приоритеты и ясно вижу, чего конкретно следует добиваться. Я ничего не имею против самого широкого спектра работы, могу заниматься и глобальными, и повседневными делами. Я участвую в решении всех проблем». Гленда считает, что может гордиться тем, что десять лет назад она была избрана президентом национальной профессиональной ассоциации и получила приз за достижения в области вспомогательных медицинских профессий. Ее выбрали из большого числа претендентов, и она чувствует себя польщенной тем, что ее вклад в развитие этой сферы получил признание.

Благодаря достигнутым высотам Гленда в последнее время ощущает большую уверенность в себе. Она стала более амбициозной, поскольку видит для себя более широкие перспективы. «В пятидесятые годы, когда я росла, чернокожей женщине были доступны три профессии: учительницы, медсестры и социального работника. Я была полна решимости не идти ни по одному из этих путей. И сейчас я все больше ощущаю свои силы, и меня меньше волнуют и впечатляют чужие способности!» Гленда стала увереннее чувствовать себя во внешнем мире, ей больше, чем раньше, нравится выступать перед публикой. Деньги и материальные ценности уже не так привлекают ее. Главные ценности Гленды сегодня — семья,

старые друзья и путешествия по миру. «Меня безумно интересуют другие народы и культуры. На деньги, потраченные на авиабилеты за все эти годы, я уже вполне могла бы купить самолет!» Гленда считает, что важнее всего в жизни для нее здоровье и возможность работать там, где в ее силах делать добро.

Она чувствует, что за последние десять лет стала другим человеком. «Я раньше не осознавала до конца, что миром правит политика. Теперь я это понимаю и принимаю участие в политическом процессе. Я лучше вижу, что движет людьми, и лучше определяю, с чем мне следует идти к ним. Мои горизонты существенно расширились, я влилась в жизнь университета как целого и обратилась к более широкому кругу проблем здравоохранения. Я теперь понимаю, как на мою узкую область влияет внешний мир».

Гленда надеется, что останется в памяти тех, кто ее знал, как компетентный, умный, прямой и цельный человек; такой она и стремится быть. «За последние годы я извлекла ряд важных уроков из длительных собеседований. И главное, похоже, это то, что собеседование — это улица с двусторонним движением. По моему мнению, обе стороны должны задавать неловкие вопросы и давать на них честные ответы. Наверное, я рисковала, поскольку людям не всегда было приятно слышать то, что я имела им сказать. Но я решила, что необходимо высказаться так, чтобы не оставалось сомнений. Мой совет: спросите себя, до какого момента вы готовы идти на компромисс. Только тогда вы сможете избрать оптимальную тактику собеседования. Не забывайте, дело пойдет на лад только в том случае, если обе стороны ясно представляют себе положение вещей. Я усвоила, что это нормально, когда люди видят меня такой, какая я есть. Я люблю быть лидером, а если кого-то это не устраивает, то пусть он будет осведомлен об этом с самого начала. А если человек меня примет, я очень постараюсь создать для него благоприятные условия».

Почему работа Гленды удовлетворяет ее

Гленда занимает пост, связанный с высокой ответственностью, в очень традиционной организации. Верная своим ценностям сенсорики-рационала, она добросовестно трудится в рамках структуры. В течение дня ей приходится принимать множество важных решений. Как и у многих сенсориков-рационалов, ее трудовой путь представляет собой поступательное движение вверх, от медика-технолога до ведущего специалиста в своей области. Одна из причин того, что Гленда столь успешно работает и в сфере медицины, и в сфере образования, состоит в том, что обе эти сферы дают ей возможность служить людям.

Работа требует от Гленды отслеживания большого потока информации. Она ведет документацию, относящуюся ко всем сторонам функционирования факультета, собирает отчеты, занимается кадровыми вопросами, оценивает работу сотрудников и т. д. Во всем этом она опирается на свою доминантную функцию, интровертируемую сенсорику, которая также помогает ей в краткосрочном планировании и в преподавании.

Экстравертируемая логика (вспомогательная функция) приходит Гленде на помощь, когда ей необходимо принимать решения, а этот процесс приносит Гленде несомненное удовольствие. Гленда охотно расставляет приоритеты на совещаниях, намечает цели и способствует их достижению, контролирует результаты. Логика помогает ей быть честной в общении. Благодаря логике Гленда приобрела репутацию человека прямого, не оставляющего места для неясностей в контактах.

В последние годы Гленда стала чаще прибегать к этике (третьей функции). В результате большее значение для нее приобрело время, которое она проводит с родными и друзьями. Она проявляет интерес к культурам разных народов, поэтому стала так много путешествовать. На работе развитие ее личности привело к лучшему пониманию людей и повышению способности мотивировать их. Есть также признаки того, что у Гленды стала развиваться интуиция, ее четвертая функция. Сейчас Гленда видит, каким образом внешний мир влияет на область ее специализации. Она стала интересоваться более общими вопросами здравоохранения и активнее участвовать в политических процессах.

Очерк 2: Дейв

Как вице-президент и директор по управлению имуществом риэлтерской фирмы, Дейв

отвечает за деятельность шести офисов, расположенных в городе. Он осуществляет непосредственный контроль на местах в одних случаях, а в других — руководит действиями другого контролера. «Это какое-то безумие: я обязан проверить буквально все, что происходит в здании, чего не приходится делать владельцу». Дейв исключительно внимателен к деталям, что очень хорошо, поскольку работа предполагает проверки и обеспечение всесторонне бесперебойного функционирования офиса.

В течение дня Дейву приходится разрешать самые разные ситуации — от выяснения, почему в офисе нет оберточной бумаги, до проблемы с ремонтом кондиционеров — и иметь дело с самыми разными людьми. Его устраивает, что в его работе мало откровенной рутины; ведь каждый день приносит новые проблемы, с которыми необходимо разобраться, и новые требования владельцев и арендаторов. Дейв заключает договоры на уборку помещений, охрану, вывоз мусора, контролирует работу обслуживающего персонала. В любой момент к нему может поступить жалоба арендатора на температуру воздуха в помещении, может возникнуть необходимость починить вышедшую из строя электрическую розетку или заменить перегоревшую лампочку. Он привык вести «дневник замеченных им слабых мест», которые требуют внимания, и для разрешения проблем привлекает штатного сотрудника компании или заключает договор с соответствующей службой. Время от времени Дейв обновляет договоры аренды или проводит консультации с потенциальными арендаторами. Все это входит в его обязанности по обеспечению бесперебойной работы.

Больше всего Дейв любит вносить такие изменения в техническое обеспечение здания, которые приносят реальные позитивные результаты. «Меня раздражала темнота на площадках возле лифтов, и я установил новые осветительные системы. Мне было очень приятно видеть, что на площадках стало комфортнее, когда я привел в исполнение мою идею!» Дейв прекрасно оценивает и использует доступные ресурсы, собирает значимые технические данные, отвечает на запросы поставщиков, инициирует перемены и затем видит плоды своего труда и труда других сотрудников. Он получает заряд энергии, когда проблемы решаются эффективно и функционально.

Меньше удовольствия доставляет Дейву рутинная деятельность, например, бюджетное планирование, чем ему также приходится заниматься. «Случается, что мне приходится по несколько раз перекраивать бюджет, прежде чем руководство его одобряет. Терпеть не могу писанины. Краткие письма и служебные записки — это не страшно. А вот полный отчет, который я должен написать от «А» до «Я», — это просто невыносимо. Зато, когда я его заканчиваю, я счастлив!»

Дейву по душе, когда дело спорится, поэтому он не очень-то терпит людей, которые увязают в межличностных трениях, мелких взаимных придирках, что в итоге мешает им выполнять свои обязанности. «Я понимаю, нельзя любить всех, с кем ты работаешь, но нужно выстраивать личные отношения так, чтобы они не сказывались на результате». Бывает, что Дейву приходится выступать в роли посредника в конфликтах, и занимается этим он с тяжелым сердцем. Ему хотелось бы, чтобы сотрудники переняли его собственный деловитый и спокойный стиль.

Дейва угнетает возникающая порой необходимость добиваться своих целей при помощи неподходящих или недостаточных ресурсов. «Я хочу, чтобы офис выглядел так, как если бы я вложил втрое больше средств, чем есть в моем распоряжении. При нынешнем положении на рынке недвижимости иногда приходится задаваться вопросом о финансовой окупаемости каких-то из наших зданий. Проблема состоит в том, что здесь я абсолютно не контролирую ситуацию, а это не по мне». Впрочем, стрессовых ситуаций на работе у Дейва так немного, что ему даже не нужно вырабатывать особые способы избавления от них. Он просто в буквальном смысле отмахивается от неприятных ощущений и со спокойной душой ложится спать.

Трудовой путь Дейва начался абсолютно не по специальности, значащейся в дипломе. В колледже он специализировался на психологии, которой никогда профессионально не занимался. В аспирантуре он обратился к теме внеучебной деятельности студентов; по этой специальности он получил степень магистра. Два года после этого он отработал в колледже в трех разных ролях: ассистента управляющего студенческим городком, ответственного за внеучебные занятия студентов и менеджера студенческого бара. За это время он получил ценнейший практический опыт, который привел его на пост директора другого университетского студенческого центра. Работа ему нравилась, однако он считал, что атмосфера в

этом более интеллектуальном и политически активном сообществе чересчур серьезна для него. Через два года он был принят на работу в качестве ассистента директора по управлению имуществом в компании, в которой он работает поныне. Еще два года спустя он получил повышение: стал вице-президентом компании и директором по управлению имуществом. Быстрый, слишком быстрый для Дейва взлет. «Я никогда не отказывался от предложений. Честно говоря, я всегда испытываю признательность, когда мне предлагается расширить сферу моей ответственности. Но я чувствую, что на этой должности мне предстоит пройти долгий путь. Я рад быть на том месте, на котором нахожусь сейчас, и могу расширять круг своих обязанностей по мере прирастания нашего имущества. Наверное, когда-нибудь я стану партнером в каком-то проекте и возьму на себя часть рисков. Но у меня нет желания становиться застройщиком, в отличие от многих, кто занимает аналогичную должность в других компаниях».

Принимать серьезные вызовы и видеть плоды своих усилий — вот источник удовольствия и награда для Дейва. Недавно в его ведение попал крупный бизнес-центр, который на протяжении многих лет управлялся из рук вон плохо. Дейв, имевший до этого лишь краткосрочный опыт сходной работы, за три месяца изменил положение вещей. «Это был зверский труд. Все эти три месяца я недосыпал, но я горд, что теперь центр работает по высшему разряду. Я считаю это большим достижением, и именно оно вывело меня на уровень вице-президента». Причину своего успеха Дейв видит в способности ставить работу на первое место, даже выше личных чувств или отношений с коллегами, а также в проницательности и реалистичном видении перспективы. «Я стараюсь приспосабливаться ко всем людям, с которыми мне доводится работать, от домовладельцев до охранников. Я не тряпка, просто я довожу дело до конца, а окружающие считают меня хорошим парнем. А это тоже важно».

В последнее время Дейв стал придавать больше значения признанию его заслуг окружающими; такое признание придает ему силы. «Меня ободряют добрые слова, сказанные насчет моих способностей и достижений. Я знаю, что работаю хорошо, но приятно осознавать, что это замечают люди, которых я уважаю. Еще лучше слышать об этом от третьих лиц. Я склонен считать, что в комплименте больше правды». Дейв старается найти равновесие между активной и продуктивной трудовой деятельностью и семейной жизнью, общением с женой и двумя детьми дошкольного возраста. «Когда у тебя появляются дети, ты, естественно, меняешься. Я думал, что жизнь складывается идеально, когда у меня был один ребенок. Я абсолютно не мыслил о втором. Теперь детей у меня двое, и я совершенно счастлив». При этом Дейв ощущает возросшую ответственность, поскольку ему нужно содержать семью, работая на непредсказуемом рынке.

Помимо семейной жизни, часть свободного времени Дейв посвящает политической деятельности местного масштаба. «Я предполагаю когда-нибудь баллотироваться на место члена городского управления или городского совета. Мне небезразличны дела моего города, и я намерен принимать в них более активное участие». Временами Дейв удивляет окружающих своим чувством юмора и режиссерскими талантами. Как-то на Рождество он выступил в роли постановщика комедийного представления. Он говорит: «В обществе людей, которых я хорошо знаю, я бываю душой праздника!»

«Мне кажется, успех — это когда ты уходишь с работы и оставляешь о себе память как о человеке, который отлично работал и с которым было приятно сотрудничать. Никогда не забуду, как приятно я был удивлен, когда в мою честь устроили прощальную вечеринку в организации, где я проработал всего два месяца. Для меня это была «промежуточная» работа. Было здорово почувствовать, что коллеги ценили меня настолько, что даже организовали для меня праздник».

История трудоустройства Дейва в его нынешнюю компанию является хорошим примером того, что на самом деле представляет собой этот процесс. На первом собеседовании Дейв (как ему стало известно впоследствии) не произвел на менеджеров особенного впечатления. Второе собеседование проходило в офисе Дейва на территории университета. «По-моему, увидев, как я действую в своей среде, как успешно справляюсь со своими обязанностями (при этом, провозжая менеджеров к себе, я не преминул поднять с пола обрывок бумаги), они убедились в том, что я верю в свои силы».

Почему работа Дейва удовлетворяет его

Работа Дейва в качестве директора по управлению имуществом хорошо согласуется с его темпераментом сенсорика-рационала. Он имеет дело с материальными объектами, обеспечивает бесперебойность рабочего процесса, следит за тем, чтобы оборудование и услуги соответствовали стандартам и правилам. Его работа предполагает высокую степень ответственности. Его обязанности и требуемые пути достижения целей четко определены. Подобно многим сенсорикам-рационалам, Дейв придает большое значение семье и участвует в общественной жизни. Опять-таки, как многие сенсорики-рационалы, Дейв выстроил свою жизнь так, что в ней нет места противоречиям между работой и домом.

На работе Дейв обязан следить за всем. Он «всегда начеку». Его интровертируемая сенсорика (доминантная функция) помогает ему замечать малейшие неполадки в чем-либо, оценивать звуки, физическое состояние, даже запахи. При осмотре вверенного ему имущества он должен обращать внимание на такие аспекты, как освещенность, температура воздуха, акустика, изучать состояние помещений до мельчайших деталей. Кроме того, он должен разрабатывать бюджет, следить за соблюдением графика ремонтных работ, своевременным представлением отчетов и соблюдением предписанных процедур.

Другая сторона деятельности Дейва состоит в заключении контрактов с поставщиками, продавцами, ремонтниками, охранными агентствами. Благодаря экстравертируемой логике (вспомогательной функции) Дейв сохраняет беспристрастность и объективность в оценках работы сотрудников, которых он контролирует, и определенную жесткость в переговорах, что позволяет ему добиваться максимально благоприятных условий контрактов.

Свидетельством развития третьей функции Дейва, этики, служит то, что источником положительных эмоций для него является доброе мнение других о его работе. Важно для него не только то, что его работу ценят; ему нужно, чтобы окружающие хорошо относились к нему лично. Кроме того, только недавно Дейв решил, что хочет расширять свое персональное участие в жизни города, и уже начал осуществлять это желание.

Путеводные нити

Хотя Гленда и Дейв получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ISTJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха ISTJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ISTJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ISTJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с вашей сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ISTJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Имеет техническую природу и позволяет мне полагаться на мою способность запоминать важные факты и детали и использовать имеющуюся информацию
2. Связана с производством реального продукта или оказанием реальной услуги; процесс продуман, логичен и эффективен, проходит в соответствии со стандартным порядком действий
3. Позволяет мне быть независимым, большую часть времени работать самостоятельно и использовать мои незаурядные способности к концентрации для решения задач и достижения целей
4. Проходит в обстановке стабильности, выполняется при помощи традиционных

подходов; от меня не требуется идти на беспричинный риск

5. Приносит зримые, вещественные результаты; в ней используются и приветствуются точные и обязательные стандарты

6. Предполагает постановку ясных задач и четко определенную организационную структуру

7. Дает мне достаточно времени для подготовки, после чего я представляю достигнутые результаты, предпочтительно одному человеку или небольшой группе

8. Предоставляет возможности для повышения уровня моей ответственности, не требует деятельности дипломатического характера; меня оценивают по тому, насколько моя деятельность соответствует предъявляемым мне требованиям, и по размеру моего вклада в дело

9. Проходит в такой обстановке, где мои практические суждения и опыт ценятся и по достоинству вознаграждаются

10. Позволяет мне ставить цели и достигать их, предоставляет мне необходимые для этого ресурсы

Профессии, популярные среди ISTJ

При перечислении профессий, популярных среди ISTJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ISTJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

БИЗНЕС

- *Аудитор*
- *Офис-менеджер*
- *Бухгалтер*
- *Менеджер, контролер*
- *Специалист по электронной обработке текстов*
- *Специалист по научной организации труда, аналитик*
- *Страховой поручитель*
- *Менеджер по логистике и снабжению*
- *Сотрудник службы ремонта*
- *Руководитель службы информации*
- *Актуарий* [Актуарий — статистик страхового общества. — Прим. перев.]
- *Менеджер по управлению имуществом: промышленные товары, недвижимость*
- *Инспектор в строительстве*
- *Государственный инспектор*
- *Менеджер в строительстве*
- *Снабженец*
- *Оценщик*
- *Контролер исполнения страховых требований*
- *Статистик*
- *Составитель технических описаний*
- *Менеджер ассоциации, советник*
- *Оценщик недвижимости*

ISTJ нередко нравится делать карьеру в бизнесе; они преуспевают в сфере управления, им удастся обеспечивать бесперебойную работу системы. Они, как правило, предпочитают традиционные, стабильные организации и обеспечивают надежность их функционирования. В качестве менеджеров ISTJ четко распределяют роли между сотрудниками и ясно расписывают им устоявшийся порядок действий. Часто они предпочитают работать в компаниях, занимающихся производством материальных продуктов или предоставлением конкретных услуг с осязаемыми результатами.

ТОРГОВЛЯ, УСЛУГИ

- *Полицейский, детектив*
- Специалист по информационно-поисковым системам
- Государственный служащий
- Армейский офицер
- *Агент по недвижимости*
- *Продавец спортивного оборудования и потребительских товаров*
- *Надзиратель за осужденными*
- Инженер по технике безопасности
- Работник службы пожарной охраны
- Капитан морского или речного судна
- Пилот в коммерческой авиации
- Надзиратель за условно осужденными
- Специалист по разбивке садов
- Бортинженер в авиации
- Начальник почтового отделения
- *Инспектор по охране окружающей среды*
- *Инспектор иммиграционной службы и таможни*
- Разработчик документации для архитектурных проектов
- Фермер
- Оружейный мастер
- Мастер по изготовлению музыкальных инструментов
- Штурман в авиации

Государственная служба привлекает ISTJ возможностью внести свой вклад в жизнь своего региона. Они любят развивать системы, которые служат людям или защищают их. Здесь ISTJ работают в рамках организованной структуры, имеют возможность выбирать направление деятельности и осуществлять необходимый контроль. Применяя свои знания и прежний опыт, они успешно и уверенно решают текущие проблемы. У них хорошая память на факты и детали. Во всем, что ISTJ делают, они опираются на практические соображения. В торговле им нравится иметь дело с материальным товаром, который знаком им по личному опыту.

ФИНАНСЫ

- Ревизор банка
- Специалист по инвестициям в ценные бумаги
- Сотрудник налоговой службы
- Биржевой брокер
- Плановик в сфере недвижимости
- Аналитик кредитов
- *Бюджетный аналитик*
- Оценщик
- Кассир, контролер, начальник финансового отдела

Считается, что числа — конек ISTJ. Они хорошо помнят детали и факты, всегда готовы привести пример в поддержку своей позиции. Их нелегко отвлечь, они усердно трудятся, стремясь выполнить работу аккуратно и на совесть. От финансистов часто требуется способность работать в одиночку, впитывать большие объемы информации и производить множество точных вычислений.

ОБРАЗОВАНИЕ

- *Директор школы*
- Преподаватель: технические дисциплины, ремесла, математика, физическое воспитание
- Библиотекарь
- Администратор
- Архивариус

Работа в сфере образования нередко привлекает ISTJ, в особенности та, что предполагает административные или технические функции. Они хорошо справляются с контролем над работой школы, с составлением расписаний. Они ищут практических способов поддержания жизнеспособности системы. Административная работа и работа в библиотеке позволяет ISTJ работать самостоятельно, применять объективный анализ для поддержания

порядка или анализировать такие данные, как результаты тестов и статьи бюджета. ISTJ нравится преподавание тех дисциплин, которые связаны с техникой и практической деятельностью, с передачей и приобретением жизненных навыков.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ТЕХНОЛОГИИ

- Юрист-теоретик
- Электрик
- Инженер
- Механик
- Программист
- Составитель технических описаний
- *Юридический работник (младший персонал)*
- *Фармаколог, продавец фармацевтических препаратов*
- *Специалист по электроэнцефалографии, медицинскому оборудованию*
- Геолог
- Метеоролог
- Авиамеханик
- *Инженер-механик, инженер в промышленном производстве, инженер-электрик*
- *Инженер по надежности*
- *Администратор баз данных*
- *Системный аналитик*
- *Сетевой редактор*
- *Компьютерный инженер*
- *Специалист по ремонту систем обработки данных*
- *Разработчик аппаратуры*
- *Испытатель аппаратуры и программного обеспечения*
- Судья, мировой судья
- *Криминалист, баллистик*
- Служащий суда
- Специалист по ремонту электронного оборудования

В перечисленных профессиях ISTJ получают возможность применять свои технические навыки и работать там, где требуется высокая точность. ISTJ, которые ничему не верят без подтверждения, замечают все оплошности и недочеты, неуклонно следуют требуемым моделям и системам. Многие из этих профессий позволяют ISTJ работать самостоятельно, извлекать пользу из своей незаурядной способности к концентрации, отличной памяти на факты, и проявлять свое техническое мастерство.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, МЕДИЦИНА

- Ветеринар
- Хирург общего профиля
- Стоматолог
- Руководитель сектора обслуживания пациентов
- Администратор лечебного учреждения
- Фармацевт
- Лабораторный технолог
- *Исследователь в области медицины*
- *Врач «скорой» помощи*
- *Специалист по биомедицинским технологиям*
- *Специалист по лечебной физкультуре*
- *Фармацевт, специалист по фармакологическим технологиям*
- *Специалист по хирургическому оборудованию*
- Ортодонт [Ортодонт — врач, занимающийся исправлением и предупреждением неправильного расположения зубов. — Прим. перев.]
- Коронер
- Оптик
- Работник сектора здравоохранения
- *Специалист по оборудованию для анализов*
- *Специалист по оборудованию для экологических нужд*

- Специалист по диагностическому оборудованию
- *Специалист по оборудованию для электроэнцефалографии*

ISTJ часто привлекает работа в области медицины, особенно работа в традиционных структурах медицинских учреждений. Для них важны насущные, практические потребности пациентов. ISTJ внимательно выслушивают жалобы, дают взвешенные советы и назначают программы лечения консервативного характера. Среди ISTJ можно встретить успешно работающих администраторов лечебных учреждений; они выполняют свой долг осознанно и последовательно. Им нравится упорядоченность обстановки, в которой поощряется ориентация на решение задачи и работа выполняется в соответствии с графиком. Стоматология и фармакология связаны с применением технических навыков и привлекают ISTJ тем, что здесь востребованы такие их сильные стороны, как умение овладевать информацией и впоследствии не забывать ее.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и у всех людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вам станет ясно из изложенного ниже, в поиске работы ваша сила и таланты — сознательность, готовность много и упорно работать, способность не упускать из виду подробности и обязательства. Помните о вашей склонности к опробованным, традиционным путям и отказывайтесь от менее очевидных и логичных подходов.

Если вы — ISTJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Исследуйте полностью все открывающиеся возможности и проведите тщательный сбор информации

— Будьте терпеливы на стадии сбора информации. Не забывайте, что поиск подходящей работы может занять несколько месяцев.

— Установите ограниченную сеть контактов с людьми, которые хорошо вас знают, в особенности с теми, с кем вы когда-то работали вместе, и с теми, кого порекомендуют вам эти люди.

Фрэнк хотел получить работу в налоговом департаменте своего штата. Он обратился к знакомому по Ротари-клубу [Ротари-клуб — объединение бизнесменов и профессионалов, работающих в данном регионе; подразделение Международного Ротари-клуба, организации, чьей целью является совершенствование деятельности гражданских служб и укреплению международных связей на основе доброй воли. — *Прим. перев.*] с просьбой свести его с кем-

нибудь из налогового управления. Познакомившись с таким человеком, Фрэнк провел подробный разговор. Новый знакомый показал ему служебные помещения, познакомил с графиком типичной рабочей недели и даже рассказал о некоторых сторонах работы, которые вызывают недовольство сотрудников. Таким образом, заявляя о своем желании получить работу, Фрэнк имел более реальное представление о ее преимуществах и недостатках.

Тщательно подготовьте материалы, с которыми выйдете на рынок труда

— Взгляните как можно более объективно на ваши резюме и сопроводительные письма. Спросите себя, как эти документы характеризуют вас. Точно ли они отражают особенности вашей личности?

— Не забудьте включить в пакет документов информацию о ваших более ранних достижениях; имейте под рукой рекомендательные письма на случай, если они потребуются.

Джуди начала работать над резюме, взяв за образец резюме подруги, работавшей в той же отрасли. Но затем она решила, что ей нужно разработать такой документ, который в наиболее выгодном свете представит ее собственный опыт и навыки. Мы помогли Джуди сделать центром резюме ее успехи и указать, какие навыки помогли ей в каждом случае. В разделе, посвященном профессиональной истории, Джуди продемонстрировала, как на каждом новом месте расширялась область ее ответственности. Отправляя обновленное резюме, она была уверена, что оно даст работодателю ясное представление о ее опыте и о том, что она может предложить организации.

Наберитесь терпения и пройдите все стадии, которые вам укажет служба персонала

— Включите в ваш процесс сбора информации расспросы и чтение печатных материалов о процедурах приема на работу. Приспособьте ваши подходы к стилю работы компании.

— Докажите, что вы принадлежите к числу тех служащих, кто всегда идет правильным путем, использует возможности системы и соблюдает субординацию.

Марта узнала, что скоро в ее университет придут агенты службы персонала большой производственной компании. Прежде чем идти на собеседование, Марта решила собрать дополнительную информацию. Она поговорила с университетским советником по вопросам профессиональной ориентации и узнала имя одного выпускника, недавно принятого на работу в данную компанию. Многое выяснив, она уже была серьезно подготовлена к собеседованию. Помимо ответов на стандартные вопросы, она продумала, какие вопросы задаст сама, чтобы представители компании увидели: она сделала «домашнюю работу» и кое-что о фирме уже знает. Инициативность Марты произвела должное впечатление. Свою роль сыграло и еще одно обстоятельство: из беседы с выпускником университета Марта узнала, что в компании приветствуется консервативный стиль одежды, поэтому специально для собеседования она приобрела строгий синий костюм. Поразительно, но на представительнице компании, проводившей собеседование, костюм был почти такой же.

Не упустите из виду ни одной детали

— Приложите усилия к тому, чтобы исполнить все большие и малые требования, которые, по вашему мнению, могут быть вам предъявлены. Разработайте общий план, следите за каждым своим шагом, напишите благодарственные письма, нанесите нужные визиты.

— Будьте организованы. Демонстрируйте ваши способности, не стесняйтесь проявлять настойчивость, доказывая ваш интерес к данной работе.

Готовясь к первому повороту в своей карьере, Нэнси сузила диапазон поиска. Она решила, что ей хотелось бы стать руководителем обслуживания пациентов в близлежащей больнице. В то время эту должность занимал временный сотрудник, так что Нэнси предстояло узнать, будет ли эта вакансия открыта для соискателей. Она поддерживала контакт со всеми знакомыми, работавшими в данном учреждении, и регулярно звонила руководителю отдела кадров больницы, чтобы напоминать ему о своем интересе к работе. Все это время она не раз сомневалась, стоит ли в очередной раз звонить или писать. Но затем она приходила к выводу, что ей стоит показать: она будет работать столь же усердно, сколь усердно она добивается места. И настойчивость Нэнси была вознаграждена. Когда вакансия открылась для соискателей со стороны, она оказалась первой — и последней — претенденткой.

Принимайте взвешенные, практические решения

— Попросите, чтобы вам дали время для тщательного обдумывания данного варианта трудоустройства. Дайте вашему потенциальному работодателю понять, что вы серьезно относитесь к принимаемым на себя обязательствам и хотите отнестись к предложению с тем же

вниманием, с каким намерены относиться ко всему, за что вам предстоит нести ответственность.

— Выработайте реалистичную оценку нынешней ситуации на рынке труда и своим способностям. Призовите на помощь ваше логическое мышление и принимайте решение, опираясь на него.

Отслужив в военном флоте, Гордон принялся искать новую работу. Он взвесил свои возможности и изучил положение на рынке труда в своем родном штате. Он считал, что его физическая подготовка позволит ему стать тренером профессиональной или студенческой спортивной команды, но убедился, что рынок предоставляет очень мало шансов получить такую работу. Тогда он подумал о том, чтобы использовать свои физические данные в качестве преподавателя физического воспитания в средней школе, которой к тому же требовался бы тренер футбольной и бейсбольной команд. И ему удалось приобрести для себя такую должность, на которой он мог бы совмещать выполнение тех и других обязанностей.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ISTJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ окажется положительным, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, этики и интуиции. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Рассмотрите неочевидные варианты развития карьеры

— Умейте видеть такие варианты, которые пока не существуют. Вам будет легче, если вы составите большой перечень занятий, которые могли бы вас заинтересовать. Включите в этот перечень профессии, требующие от человека навыков, которыми вы обладаете, даже если раньше вы применяли их на другом поприще.

— Не поддавайтесь желанию исключить какие-то варианты как нереальные лишь по той причине, что у вас нет опыта непосредственно в данной области.

Спрогнозируйте возможные последствия ваших решений

— Попробуйте представить себя на каждом из рабочих мест, которые оказались в поле вашего зрения. Вообразите, каким вы можете стать через пять, десять, двадцать лет. Есть у вас потенциал для роста? Есть возможности сменить род деятельности или расширить сферу ответственности?

— Выработайте систему краткосрочных и долгосрочных целей и опирайтесь на нее в процессе поиска работы как на измерительную шкалу. Сопоставьте имеющиеся варианты работы с обоими перечнями целей и определите, можете ли вы отказаться от долгосрочных целей ради достижения ближайших.

Остерегайтесь сверхосторожности и негибкости мышления

— Старайтесь быть открытым для рассмотрения таких вариантов, которые потребуют от вас заниматься вовсе не тем, чем вы занимались в прошлом. Подумайте, не стоит ли пойти на некоторый разумный и необходимый риск, чтобы достичь делового успеха.

— Не отказывайтесь от помощи друзей и профессионалов, если вам кажется, что вы соскальзываете к шаблонному мышлению.

В процессе поиска работы не забывайте о человеческой составляющей

— Постарайтесь думать не только о том, что логически правильно и в чем вы обладаете необходимой квалификацией, но и о том, каковы ваши истинные чувства и движущие мотивы. Спросите себя, что для вас важно в жизни и в работе, и убедитесь, что избираемый вариант соответствует вашим жизненным ценностям.

— В ходе собеседования принимайте во внимание нюансы межличностных отношений.

Не пренебрегайте тем, что может вам показаться бессмысленным расшаркиванием, так как для других подобные действия могут быть немаловажны.

Продemonстрируйте горячее желание работать и настойчиво рекламируйте себя

— Дайте собеседникам почувствовать, что вы по-настоящему заинтересованы в данной работе. Проявляйте энергию и неравнодушие к работе и к себе.

— Избегайте недооценки ваших способностей и вашего потенциального вклада в деятельность организации. Продemonстрируйте уверенность в себе в разговоре о ваших прошлых достижениях и о том, что вы можете предложить компании.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ISTJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ISTJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха *и на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Найдите дельного помощника или секретаря.

— Постарайтесь построить свой рабочий план так, чтобы не заниматься одновременно несколькими проектами.

— Применяйте эффективные системы и требуйте четких докладов.

— Старайтесь посещать совещания как можно реже.

— Просите организаторов совещаний информировать вас о повестке дня в письменном виде заранее.

— Обдумайте, как не допускать, чтобы вашу деятельность прерывали (измените соответствующим образом ваш рабочий график, поставьте барьеры, планируйте заранее встречи, переместите ваше рабочее место и т. п.).

— Попросите ваше руководство четко разъяснять, что от вас требуется.

— Определяйте ближайшие цели.

Как ISTJ делают из лимонов лимонад

Начальству было известно трудолюбие Джулии, но ей вечно не удавалось закончить в срок подготовку документации, так как в условиях маленького, переполненного офиса ее постоянно что-то отвлекало. Поскольку возможности получить отдельный кабинет не было, Джулия предложила изменить рабочий график, с тем чтобы она приходила на час раньше остальных сотрудников и имела бы время для работы без помех. А право уходить с работы на час раньше позволяло бы ей избегать поездок в общественном транспорте в часы пик; тогда ей было бы легче забирать ребенка из детского сада и отвозить его домой.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От

того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ISTJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

— Точность, аккуратность и безусловное стремление к тому, чтобы работа была выполнена должным образом

— Готовность следовать установившимся схемам и стратегиям

— Способность концентрировать внимание на одной задаче и глубоко вникать в нее

— Способность работать в одиночестве

— Блестящие организаторские способности

— Пристальное, скрупулезное внимание к специфическим деталям и фактам

— Вера в преимущества традиционной структуры и умение работать в ее рамках

— Развитое чувство ответственности; люди могут рассчитывать на то, что вы сделаете

то, о чем говорите

— Твердая деловая этика; для вас важны эффективность и продуктивность

— Настойчивость и решимость добиться своего

— Здравый смысл и реалистичное видение перспективы

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

— Нежелание поощрять новые, неопробованные идеи

— Неумение меняться, сопротивление переменам

— Нежелание рассматривать грядущие нужды наряду с сегодняшними

— Недостаток гибкости, неумение или нежелание адаптироваться, когда необходимо

— Недостаток чуткости в отношении реакции окружающих на предлагаемые вами

планы и решения

— Нежелание менять направление деятельности и использовать новые механизмы

— Нежелание инициировать или поддерживать необходимые изменения и разумный

риск

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ISTJ — научиться:

Быть открытым к представляющимся возможностям, принимать во внимание реакции людей, приветствовать перемены.

Глава 18. ESFJ

«Что я могу для вас сделать?»

Очерк 1: Кэрил

«Помочь ребенку и его родителям справиться с проблемами, строя отношения на доверии»

Двадцать пять лет Кэрил отдала работе в небольшой детской больнице в качестве медицинской сестры и одновременно психолога. В хирургическом и других отделениях больницы она работает непосредственно с детьми и их родителями. Ее день посвящен тому, что она готовит «каждого к тому, через что ему придется пройти; ведь ребенок боится расстаться с мамой, а мама боится анестезии. Очень важно для пациента знать, что ему предстоит».

Психология начинается с предварительного звонка родителям больного. Кэрил объясняет родителям, какой еды ребенок может захотеть после операции и что будет для него полезно; родителям лучше купить нужные продукты заранее. Такой звонок делается за день до операции. В день операции происходит личная встреча, в ходе которой Кэрил инструктирует родителей относительно послеоперационного ухода за ребенком, а также устанавливает с ними отношения, основанные на честности и доверии. Она рассказывает родителям, как лучше всего обращаться с ребенком в тяжелые дни, которые ему предстоит провести в больнице, а ребенка по мере возможности успокаивает и расслабляет. «Как только ребенок и его родители переступают порог больницы, я обязана пройти с ними каждый шаг. Я встречаю их, чтобы задать тон предстоящему дню. Я рассказываю им о том, что их ждет, и слушаю как можно внимательнее их самих, чтобы определить их индивидуальные потребности». Кэрил

расспрашивает родителей о прошлом ребенка: приходилось ли ему уже бывать в больнице, разлучаться с родителями. Она оценивает физическое и эмоциональное состояние ребенка, чтобы как можно более эффективно адаптировать его к новому положению, старается предусмотреть все, чтобы пребывание ребенка в больнице было как можно более приятным. Затем она проверяет, в порядке ли медицинская карта ребенка. Когда ребенка увозят в операционную, Кэрил поддерживает родителей, находящихся в тревожном ожидании. Она ведет их в холл, где волонтеры предлагают им кофе. Там родители отдыхают и ждут завершения операции. Как только поступает информация, что состояние ребенка после операции стабильное, Кэрил переключает свое внимание на него. «К этому моменту родителям становится уже гораздо легче, ведь ожидание и неизвестность уже позади. Теперь ребенок нуждается в моем внимании и уходе». Кэрил регулярно проверяет показатели состояния ребенка и приносит ему в палату все необходимые лекарства. Вместе с родителями, как игроки одной команды, они разрабатывают план домашней реабилитации. «Я не просто прощаюсь с ними у дверей. Я провожу профилактическую беседу, предупреждаю, какие трудности могут возникнуть, и рассказываю, как справляться с ними. На следующий день я обязательно звоню и спрашиваю, как выздоравливают *все*».

В течение дня Кэрил обычно работает с тремя-пятью маленькими пациентами и их родителями. Строгих приемных часов в больнице нет, поэтому Кэрил в любую минуту должна быть готова провести предоперационную подготовку, создать атмосферу тепла и заботы, проводить в холл волнующихся маму и папу, через некоторое время снова оказаться рядом с уже испытывающими облегчение родителями и спящим ребенком, обсудить вопросы послеоперационного восстановления. Но Кэрил нравится эта работа. «Дети — это самое лучшее. Я люблю в них все: их лица, их искренность, я люблю их даже тогда, когда с ними приходится трудно. Но настоящее вдохновение ко мне приходит тогда, когда мне удается завоевать доверие ребенка и вселить веру в родителей. Если это происходит, они начинают видеть во мне опору, а я уже могу облегчить их страдания. Это удастся не с каждым человеком, но — чем труднее, тем для меня лучше».

Наименее привлекательная для Кэрил сторона работы — ведение бесконечной документации. «Кипы бумаг — это очень скучно, можно не сомневаться, но необходимо. Я не люблю возиться с бумагами, ведь бумаги отрывают меня от детей. Но я этим занимаюсь, и стараюсь выполнять и эту работу как можно лучше». Кэрил редко испытывает раздражение на работе, но такое случается, если она слышит чьи-то бестактные или неуместные замечания в свой адрес или в адрес ее коллег. «Сейчас я меньше на них реагирую, чем когда-то, так что и меньше нервничаю. Раздражают и сбои во взаимодействии отделений. Но это можно исправить».

Напряжение, которое испытывает в процессе работы детская медицинская сестра, вызвано жестким режимом работы в хирургическом отделении, так что иногда Кэрил не хватает времени, чтобы как следует подготовить пациента и его родителей к операции. «Я использую все, что успела узнать об этом ребенке, и все, что знаю о детском развитии вообще, чтобы помочь ребенку перед операцией. Если операция назначена, скажем, на семь часов, а уже семь, и ребенок не готов к ней, я вижу это. Тогда приходится нервничать. Или бывают случаи, когда возникает спор, например, давать ли ребенку лекарство, прежде чем класть ему на лицо маску. К этому моменту я уже знаю, нуждается ли пациент в лекарстве. Причем знаю лучше, чем анестезиолог, который видел ребенка, играющего в кровати, ровно две минуты. В такие моменты я до последнего сражаюсь за ребенка, даже если это кому-то не нравится». «Но когда кто-то лжет ребенку — это абсолютное зло. Однажды к нам в хирургическое отделение привезли девочку в нарядном платье. Мать сказала ей, что она едет на детский праздник».

«А от плохого настроения я избавляюсь простейшими способами: играю в теннис и луплю по мячу изо всех сил; разговариваю с мужем; да и просто жду, пока все пройдет. Чем больше времени я уделяю проблеме, тем легче мне к ней адаптироваться, потому что я вижу и свою долю вины в том, что та или иная проблема возникла». Кэрил также любит заниматься самыми разнообразными ремеслами, гулять на свежем воздухе, рисовать и читать. У ее родителей было восемь детей, и она, самая старшая, до сих пор поддерживает контакты с братьями и сестрами.

Медицинской сестрой Кэрил стала сразу после того, как двадцать пять лет назад окончила училище. Две недели спустя она вышла замуж, два года проработала в отделении

детской хирургии в крупной клинике в большом городе. Затем она последовала за мужем, который был военным, в другой город, где два года работала в объединенном отделении терапии и хирургии в детской больнице. Кэрил родила двоих детей, перенесла тяжелую болезнь, после чего вместе с семьей возвратилась в родной город. Знакомый хирург, которого Кэрил знала по своей первой работе, предложил ей попробовать свои силы в местной детской больнице. Она последовала совету и, отправившись в больницу, услышала, что вакансий нет и может не возникнуть еще несколько месяцев. Выходя из больницы, Кэрил неожиданно встретила своего знакомого хирурга. Он сумел похлопотать за нее, и на следующей неделе она вышла на работу.

«Я стала работать с пациентами из терапевтического и хирургического отделений. Со мной был заключен договор на частичную занятость, так как пациенты у меня маленькие. Я знала, что другие сестры имели право на перерыв, и стала брать на себя самые трудные случаи». Вскоре Кэрил предложили повышение, но она отказалась, чтобы быть ближе к детям. Тринадцать лет она работала в режиме неполной занятости, затем приняла предложение о должности помощника старшей сестры; в результате ее рабочее время значительно увеличилось, хотя зарплата увеличилась незначительно. Через четыре года ей надоело вечно беспокоиться о подборе персонала и о графиках работы. «Крошечная разница в оплате просто не стоила той головной боли, которую я ежедневно приносила домой. Так что три года назад я стала дневной сестрой в отделении хирургии. Ко мне вернулись выходные и отпуска с семьей, и я опять стала работать непосредственно с детьми и их родителями. Получать я стала меньше, но о своем шаге не жалею. Я знаю, что сейчас нахожусь на своем месте».

Помимо профессии детской медицинской сестры, Кэрил всерьез рассматривала только один вариант — профессию педиатра. «Когда-то я сильно жалела о том, что не пошла по этому пути. А потом я начала работать на условиях частичной занятости в приемной моей подруги-педиатра и увидела, как мало времени у нее остается для своей семьи и детей. И я поняла, что для меня семья есть и будет только на первом месте. Я не ошиблась, я сделала абсолютно правильный выбор. Это стало для меня превосходным уроком».

Сейчас Кэрил радуется тому, что имеет возможность уделять больше времени мужу и взрослым дочерям, одна из которых пошла по ее стопам и тоже работает детской медицинской сестрой. «Наверное, больше всего я горжусь тем, что мои дети выросли заботливыми. Я воспитывала их для того, чтобы они были внимательными к другим, и вижу, что такими они и стали. Я учусь отдыхать дома. Раньше я чувствовала, что мне нужно быть все время активной, нельзя терять ни минуты. А сейчас я позволяю себе иногда снижать темп, мне нравится просто тихо посидеть у камина. Я намного больше, чем раньше, люблю покой; наверное, это результат влияния мужа. Так я пришла к вниманию к моим собственным нуждам». Помимо этого, Кэрил с горячим желанием постигает все, что относится к ее профессии. «Я все время чему-нибудь учусь. Моя цель — достичь своего высшего уровня в качестве сестры и найти новые области, в которых я могла бы помочь своим пациентам. Я люблю учиться. Я стремлюсь к тому, чтобы всегда быть верной, чуткой, честной и ласковой со всеми, но в первую очередь с маленькими детьми, которые верят взрослым так легко и безоглядно. Если должно быть больно, я говорю, что им будет больно, но я буду рядом, и все скоро пройдет. Если им хочется плакать, я говорю им, что так и нужно, и что если они поплачут, значит, слез больше не будет. Я не могу дать четкого определения деловому успеху и полученному от него удовлетворению, но знаю, что человек при этом испытывает. Это радость от того, что желаемое достигнуто, ощущение соответствия собственным стандартам и целям. Но кроме удовлетворения, есть и нечто большее. Делать то, что я делаю, — это настоящее чудо. Как же мне повезло!»

Почему работа Кэрил удовлетворяет ее

Отработав двадцать пять лет детской медицинской сестрой, Кэрил считает, что эта работа соответствует ценностям, традиционным для сенсорики-рационалов. Она работает в рамках структуры, где от нее требуется умение и желание следовать установленным правилам и порядкам. Ею движет стремление служить маленьким пациентам и их родным, и она видит свой долг в том, чтобы точно информировать их о том, что ждет их в больнице, и укреплять в них доверие к учреждению и персоналу. Прекрасно выполняя свою работу, Кэрил способствует достижению задач клиники, главные из которых — облегчить пребывание в ней пациентов и

обеспечить первоклассный уход.

Вероятно, величайший дар Кэрил и путь экстравертирования этики (ее доминантной функции) — это ее способность устанавливать с детьми и их родителями отношения, основанные на доверии. Она всегда идет к ним с открытым сердцем, предугадывает и удовлетворяет их потребности — как физические, так и эмоциональные. Она является неиссякаемым источником утешения, когда остается рядом со своими пациентами с минуты их прибытия в клинику до выписки. Она поддерживает их даже в прямом смысле слова: дает малышу руку, за которую он держится, или ободряюще обнимает его маму. Она делает то, что внутренне ей представляется правильным, и борется за то, что необходимо ее пациенту с коллегами, если видит, что ребенок может не получить того, в чем нуждается. Она привержена правилам, но может и отступать от них, если это необходимо для пациента.

Кэрил использует интровертируемую сенсорику (вспомогательную функцию), когда внимательно наблюдает за пациентами и определяет, что им может понадобиться в данный момент. Она расспрашивает, старается узнать как можно больше о прошлом ребенка, о его возможных страхах и поведении, которое для него является нормой. Она должна внимательно следить за ребенком во время его пребывания в клинике, собирать важные данные о его состоянии, обеспечивать его полноценным питанием и необходимыми медикаментами.

Признаком развития третьей функции Кэрил — интуиции — является ее стремление расширять область своих познаний в данной сфере; она изучает новейшие теории детского развития, знакомится с исследованиями о детях, медицине, клинической практике. Она замечает, что теперь с большей легкостью прибегает к логике (четвертой функции), поскольку больше склонна к упорной борьбе. Она готова спорить, рискуя вызвать недовольство коллег. И она уверена, что игра стоит свеч, так как у нее есть важнейшая миссия — делать то, что в интересах пациента.

Очерк 2: Робин

«Я помогаю семьям пройти через непростой период в их жизни»

Жизнь Робин тесно связана с семейными вопросами. Дети и муж — самое главное в ее жизни, а профессиональная карьера основана на помощи другим семьям, что согласуется с ее основными ценностями. Она работает агентом по продаже недвижимости и имеет возможность заниматься тем, что ей действительно интересно, помогая в то же время другим. В работе она находит огромное удовлетворение, но работа для нее — средство для достижения цели, а не самоцель.

Робин сорок два года, и она сама считает, что находится «на втором этапе жизни». Ее трудовая биография началась с защиты диплома по семейным отношениям и детскому развитию. Робин поступила на работу в агентство социального обслуживания в качестве социального работника. Первый год ее работы совпал с происходящими в обществе изменениями общекультурного характера. «В начале семидесятых система усыновления претерпела серьезные изменения, поскольку в нее, помимо здоровых белых детей, оказались вовлечены дети с физическими недостатками и те, чьи родители принадлежали к национальным меньшинствам». Приняв возникшую проблему как вызов для себя, Робин вошла в состав команды профессионалов, работавших над реализацией программы помощи «трудным» детям. Эта программа получила признание у властей штата, и Робин стала координатором по вопросам усыновления. «Просто удивительно, что я получила должность координатора, не имея степени магистра по семейным вопросам. Опыт компенсировал мне недостаток образования. Работа мне нравилась, я находила удовлетворение в том, что способствовала рождению полных семей».

Одиннадцать лет спустя Робин перешла на «второй этап»: она покинула агентство, ожидая первого ребенка. Каждая минута, проведенная дома и посвященная воспитанию дочери, а затем сына, приносила Робин радость. В то же время Робин осознавала возросшую актуальность финансовой проблемы ее семьи. «Наблюдая за своими детьми, я видела, что им нужно (уроки музыки, спортивные занятия, путешествия) и сколько это будет стоить. Когда дети пошли в школу, я решила, что должна найти работу, которая окупала бы необходимые расходы. Но я была разборчива: работа должна была позволять мне быть рядом с детьми, когда они будут во мне нуждаться или захотят видеть меня около себя. Мое решение вновь выйти на работу было чисто прагматичным: мне нужно было оплачивать все, что может понадобиться

детям».

В поисках подходящих вариантов Робин обратилась к консультанту по профессиональному ориентированию, но в итоге последовала совету друзей и знакомого агента по продаже недвижимости; все эти люди в один голос заявили, что в сфере операций с недвижимостью ее ждет грандиозный успех. Она прошла учебный курс, сдала экзамен, приобрела лицензию и вскоре получила предложение о работе от одного агентства. Робин приняла предложение, оговорив, что желает сохранить независимость и право на свободный график.

Один из важнейших источников профессионального удовлетворения для Робин отчетливо виден в ее первом опыте общения с клиентами. «Эти бедняги прошли через кромешный ад. Они арендовали дом, в котором жили, и сделали взнос за другой дом вне территории штата. Однако их агент допустил существенную ошибку, и оба контракта не вступили в силу. Вложенные деньги пропали, покупатель отступился. Эти люди поговорили со мной и с другим агентом, обладавшим десятилетним стажем. Когда они выбрали меня, я не могла в это поверить. Как бы то ни было, я продала их дом в три дня, а еще через четыре дня нашла для них прекрасный новый дом. Через несколько месяцев после переезда у них родился первый ребенок. Я с удовольствием навестила молодую маму в роддоме. Помочь этим людям в самый тяжелый период их жизни — это было чудесно. Я благодарна судьбе за ту связь, которая установилась у меня с ними. Это для меня по-настоящему ценно».

Работать с людьми, подыскивать для них жилье — вот это Робин любит больше всего. «Здорово помогать людям в решении их проблем, в особенности если речь идет о жизненно важных вопросах. Удачно найти для человека дом — все равно что найти семью для ребенка!» А еще Робин приносит радость ее роль связующего звена в процессе переговоров. «Я помогаю обеим сторонам осознать, что они что-то приобретают, что им следует пойти на некоторый компромисс, и тогда сделка состоится».

Но предварительную договоренность от завершения акта купли-продажи отделяют бесчисленные нюансы. Робин со всем этим управляет самостоятельно: она разрабатывает стратегический план продажи дома, работает над составлением торговых проспектов, обеспечивает функционирование освободившегося дома, работает с оценщиками, инспекторами, юристами, размещает рекламные объявления и, конечно, о ходе всех процессов информирует своих клиентов. «Единственное, чего я терпеть не могу, — это готовить проспекты. Фотографировать я люблю, а вот сочинять слова — это для меня просто ужасно. На один небольшой проспект у меня уходит уйма времени, и эта работа безумно меня выматывает. Результат получается хороший, но сам процесс я ненавижу».

Робин нечасто испытывает недовольство на работе, потому что выстраивает процессы таким образом, чтобы избегать конфликтных ситуаций, служащих источниками нервного напряжения. «Мне неприятно, когда я оказываюсь не в состоянии оправдать чьи-то ожидания. Поэтому я сразу стараюсь объяснить клиенту, чего следует ожидать от работы со мной. Я по натуре реалист, и для меня лучше, чтобы люди также реально смотрели на вещи. Как правило, я нахожу людям то, что они хотят, но всегда объясняю, чтобы клиент не рассчитывал на быструю продажу по колоссальной цене, если это нереально. В противном случае его просто ждет разочарование».

Мне бывает нелегко, когда приходится иметь дело со многими людьми одновременно; ведь всякий вопрос требует, по меньшей мере, двадцати девяти телефонных звонков. Я хочу делать свое дело наилучшим образом, поэтому стараюсь не разбрасываться».

Робин ее работа нравится еще и потому, что она имеет возможность сохранять свою эмоциональную энергию, которую бережет для семьи. «Приступая к поискам работы, я не планировала возвращаться к социальной деятельности и проблемам усыновления. Я понимала, что эта работа потребовала бы от меня чрезмерного эмоционального напряжения. Она устраивала меня, когда у меня не было детей, но сейчас первое и главное место в моей жизни принадлежит им. Они для меня — высший приоритет, и навсегда останутся таковыми».

Помимо работы и воспитания детей, у Робин есть еще одно любимое дело — шитье. Уже почти десять лет она состоит членом ремесленного клуба, занимающегося изготовлением рождественских подарков. «Мы собираемся вместе и готовим подарки к празднику. Это и приятно, и полезно». Также Робин активно участвует в жизни своих детей; она интересуется уроками декламации и игры на скрипке, которые берет ее дочь, и спортивными успехами сына.

В последнее время Робин обратилась и к политической деятельности местного масштаба; она является членом ассоциации родителей учащихся начальной школы, а также организаций, занимающихся охраной окружающей среды и проблемами мира. «Я пишу своим конгрессменам и получаю информацию по широкому кругу мировых проблем, о которых раньше не была осведомлена».

Сейчас Робин мыслит более глобально, чем прежде. «Мне хотелось бы сделать что-нибудь значительное. Я знаю: то, что я даю детям, и то, как обращаюсь с людьми, в конце концов принесет существенные плоды. Когда ты общаешься с людьми, которые, в свою очередь, оказывают влияние на других, происходит цепная реакция.

Надеюсь, что люди считают меня справедливой, понимающей и участливой. Я всегда любила детей; это качество мне привили родители. Я целенаправленно строила добрые отношения со своими детьми; мы вместе развлекаемся и понимаем друг друга. Моя философия заключается в том, чтобы «быть собой». Подбирая работу, я думала о том, как она будет сочетаться с другими сторонами моей жизни, а не только о том, чтобы чувствовать себя комфортно в рабочее время. Понимаете, в жизни мы проходим несколько этапов. Пока я на втором этапе, и я хочу *находиться* именно на этом месте в это время. Иначе жизнь пройдет мимо меня».

Почему работа Робин удовлетворяет ее

Одна из причин удовлетворенности работой для Робин состоит в том, что она располагает достаточной свободой и может выстроить свой день так, чтобы уделять достаточно времени семье, главной ее ценности. Кроме того, Робин, как истинный сенсорик-рационал, получает удовольствие от возможности помогать другим семьям в поиске подходящего жилья. Робин, всегда ориентированная на результат, хорошо организованная, рада тому, что люди могут положиться на нее в трудную минуту. Она охотно работает в интересах своих клиентов, работает так же усердно, как и над социальными проектами.

Робин нравится то, что она занимает определенное место в жизни людей, постоянно устанавливает взаимоотношения с новыми знакомыми. Особенно она любит «спасать день»; так она называет те случаи, когда клиент уже настроился на неудачу, а ей удается выправить положение. Экстравертируя этику (доминантную функцию), Робин всегда оказывается на высоте, устанавливая контакты и приводя стороны к согласию. Ей особенно по душе вести переговоры, в ходе которых она добивается выигрыша для каждой из сторон. Благодаря ее посредничеству стороны остаются довольны результатом. Будучи ярко выраженным экстравертом, Робин с радостью работает в ежедневном взаимодействии с множеством людей.

Интровертируемая сенсорика (вспомогательная функция) помогает Робин отслеживать огромное количество мелких деталей. В течение рабочего дня она общается с юристами, брокерами, оценщиками, инспекторами (не говоря уже о продавцах и покупателях) — одним словом, с людьми, которые обладают важной и требующей внимания информацией. Часто Робин приходится приспосабливаться к чужому рабочему расписанию. Сенсорика приходит Робин на помощь и тогда, когда ей нужно предсказать реакцию потенциальных покупателей на предлагаемую им недвижимость.

В последние годы Робин стала больше интересоваться глобальными проблемами, что говорит о развитии ее интуиции (третьей функции). Она стремится расширить сферу своего влияния, более философски оценивает свой вклад в общественную жизнь. Дети Робин уже закончили школу, и она может находить новые точки приложения своих сил. Она избрала свою нынешнюю работу, вписав ее в общий контекст своей жизни. Ей теперь мало просто удовлетворять каждодневные нужды, а это указывает на развитие способностей к долгосрочному планированию.

Очерк 3: Деннис

«Помогать другим работать лучше и увереннее»

Тридцативосьмилетний Деннис работает в пригородном полицейском участке патрульным. Ему нравится нести патрульную службу, но два года назад он нашел еще одно занятие, которое также ему по душе: стал инструктором в учебном центре. Он любит общение,

разнообразие, возможность снабжать конкретной и полезной информацией своих коллег, которые сталкиваются с теми же проблемами, которые ему уже знакомы. Деннис получает удовлетворение, если делает свое дело хорошо, именно так, как его следует делать, и товарищи уважают и ценят его.

Каждую неделю Деннис читает новой группе офицеров полиции его участка и близлежащих участков какой-нибудь курс, который заказывают власти штата. Спектр тем, поднимающихся на этих курсах, — от человеческих взаимоотношений до последних требований к противопожарному оборудованию или к обеспечению безопасности на дорогах. Деннис получает указания относительно содержания курсов, но строить учебные занятия может по своему усмотрению. Он составляет и представляет на утверждение планы занятий, изучает материал, проводит уроки и ведет документацию, посвященную персональным достижениям каждого члена учебной группы.

Деннис продолжает быть патрульным, но в последнее время дежурит уже гораздо реже. Его не тяготит эта служба, — просто он немного устал от постоянного «режима напряжения», в котором должен существовать патрульный полицейский, в особенности в ночное время. «Ты не *полностью* на чеку, но и расслабиться как следует не можешь. Ты должен постоянно следить за обстановкой, ждать радиосигнала, который может поступить в любую минуту, и не знаешь, что тебя ждет впереди. От вечного ожидания можно сойти с ума».

Среди учебных курсов Денниса больше привлекают практические, связанные с физической активностью. «Мне нравится проводить занятия по тушению пожаров или по обеспечению безопасности движения, потому что они не могут проходить исключительно в классной комнате». Деннис также работает на общественных началах консультантом в программе помощи персоналу. «Мне нравится взаимодействовать с людьми на личном уровне, помогать им решать возникающие перед ними проблемы. Я помогаю координировать некоторые учебные программы полицейского департамента. Наверное, в процессе общения я лучше всего заряжаюсь энергией. Моя сила в том, что я выслушиваю людей, играю роль резонатора и абсолютно со всеми делюсь своим опытом и знаниями».

В общении Деннису ближе всего устная форма. Когда ему приходится возиться с бумагами, писать рапорты о выполнении учебных мероприятий, обосновывать необходимость изменений, он впадает в уныние. «Мне невероятно трудно подбирать точные выражения, когда я пишу. Так что я по возможности избегаю такой деятельности».

Оборотная сторона открытости и доступности Денниса — это то, что порой ему случается выслушивать то, чего он предпочел бы не слышать. «Люди стремятся выговориться, облегчить душу, и если это твои коллеги, ты можешь почувствовать неловкость. Но вести себя так, чтобы люди не могли к тебе подступиться, все-таки хуже».

Также у Денниса портится настроение, когда он хочет поступить так, как считает нужным, полезным для других, практичным, а это оказывается невозможным из-за существующих ограничений или каких-либо других проблем. «В работе мне нужно контролировать ситуацию и поступать правильно. Меня раздражает, когда я могу выполнить свою задачу только частично». Деннису также хочется, чтобы в его работе были периоды затишья. «Во время смены ты не можешь почувствовать себя свободным. Можно, конечно, съесть сэндвич, но если ты понадобишься кому-то, то должен откликнуться немедленно. Личного времени у тебя нет, не то что в конторе». Накопленное за день напряжение Деннис снимает в гимнастическом зале департамента полиции. «Сначала я сбрасываю напряжение, потом разговариваю с людьми, делающими то же самое. Это один из моих любимых способов выпускать пар».

Деннис работает в полиции уже почти тринадцать лет. До этого он окончил колледж по специальности «управление», затем служил в армии, на протяжении восьми лет, оставаясь в запасе, работал механиком в мастерской, принадлежавшей его родственнику. Поначалу он любил эту работу. Выходные Деннис посвящал автомобильным гонкам. Но через несколько лет он стал тяготиться работой, которая не открывала перед ним широких перспектив и не давала гарантий на будущее. В то время у него появились друзья в городском полицейском управлении, которые уговорили его пройти необходимую подготовку и тестирование. Деннис последовал совету, после чего обратился в ряд полицейских участков и согласился перейти на службу в отряд охраны губернатора. Некоторое время эта служба устраивала Денниса, но затем он понял, что она исключает дальнейшее его развитие, и стал искать работу, связанную с

большей ответственностью. Он вновь обратился в полицейские управления и получил назначение в город, в котором служит поныне. После десяти лет в патрульном подразделении он сделался инструктором; это произошло два с половиной года назад.

Одно из достижений, составляющих гордость Денниса, состоит в том, что он выступил с инициативой отказа от револьверов и перехода личного состава на полуавтоматические пистолеты. «Я досконально изучил предмет и научил коллег пользоваться новым оружием. Я ясно сознавал, что этот шаг имеет большое значение. Чтобы в должной мере оценить перемены, потребовалось немалое время. Полуавтоматические пистолеты не только дали полиции возможность лучше защищать население; они придают полицейским уверенности в опасных ситуациях. Это серьезный шаг, и я горжусь тем, что способствовал его осуществлению».

Нынешняя работа нравится Деннису, но он достаточно реалистично смотрит на вещи и понимает, что перемены в его жизни еще будут. Он решил сосредоточиться на подготовке к предстоящему в следующем году экзамену на чин сержанта и рассчитывает на повышение по службе. «Думаю, в работе мне свойственно аналитическое мышление. В принятии решений я умею видеть причины и следствия. Так, я знаю, что не хочу быть детективом, хотя кое-кто считает, что мне следует двигаться в этом направлении. Я обдумывал этот вариант и убедился в том, что минусы этой профессии перевешивают плюсы. Я сейчас яснее, чем раньше, вижу цели, которые преследую, и лучше умею сосредоточиваться на них. Я не допущу, чтобы работа мешала моей семейной жизни, не позволяла мне уделять достаточно внимания детям; ведь они становятся старше, и у нас все больше общих интересов». И еще Денниса теперь больше привлекает вклад более общего характера в работу департамента. «Мне хочется способствовать изменению философии, находящейся на вооружении департамента полиции. Нам необходимо больше ценить заслуги патрульных постовых, видеть таланты и находить им применение. Я думаю, перемены начались с приходом на командные посты молодого поколения, но я надеюсь также им поспособствовать. Мне интересно учиться чему-то новому и помогать учиться другим».

Деннис считает, что готовность обращаться к коллегам за советом служит одним из источников его удовлетворения в работе — наряду с заботой о людях, энтузиазмом и желанием прилагать максимум усилий во имя достижения целей, в которые он верит. «Когда я работал механиком, то расспрашивал своих друзей из полиции, каково живется полицейскому и что я должен предпринять, чтобы поступить на эту службу. Я не стеснялся просить советов. И я к ним прислушивался. Обычно находится человек, готовый помочь тебе сориентироваться в интересующей тебя области. Он поможет тебе понять, какие качества играют на руку другим. Это позволяет поучиться на чужих ошибках и не совершать собственные!»

Почему работа Денниса удовлетворяет его

Задачи Денниса как полицейского — защищать население. Его личная философия сенсорики-рационала состоит в добросовестном исполнении обязанностей, таких, как служение интересам общества и обеспечение следования установленным правилам. Деннис работает в рамках жесткой структуры, где действует строгая иерархия, а приоритеты четко определены. Трудолюбие, верность установленным стратегиям и процедурам востребованы и приветствуются. Помимо этого, Деннис удовлетворен еще и тем, что работает в небольшом городе, жители которого получили одинаковое с ним воспитание, разделяют его взгляды и ценности. Одним словом, в работе его привлекает ощущение общности.

Деннису нравится, что коллеги уважают его и ценят за хорошую работу. Экстравертируя этику (свою доминантную функцию), он, без сомнения, следует своим ценностям и этическим предписаниям. Человеческие контакты значимы для него, идет ли речь об обучении, консультировании или о помощи людям, столкнувшимся с проблемами личного характера. Деннис всегда готов откликнуться и дать совет. И он отдает предпочтение задачам, решение которых идет на пользу людям, например, таким задачам, как замена револьверов на полуавтоматические пистолеты. Деннис считал, что от этого выиграют как его коллеги, так и население.

Интровертируемая сенсорики, вспомогательная функция Денниса, незаменима для него, поскольку во время несения патрульной службы ему необходимо постоянно быть начеку, в особенности по ночам и по выходным дням. Сенсорики помогает Деннису и при проведении

учебных занятий по использованию противопожарного оборудования и обеспечению безопасности на дорогах. Здесь речь идет о практических навыках, а не об академических знаниях, приобретаемых в классной комнате. Помимо этого, Деннису нравится проводить исследования, собирать информацию об эффективности нового оружия и прочих аксессуаров, чтобы быть в состоянии проверить их способность действовать как в опасных ситуациях, так и в рамках повседневной практики полицейского.

Доказательством развития интуиции, третьей функции Денниса, может служить его стремление к изменениям в полицейском управлении, в том числе концептуального характера. Деннис ищет новые подходы, обучает сотрудников новым технологиям и знакомит их с изменениями в законодательстве. И логика, четвертая функция Денниса, в последнее время оказывает большее влияние на его жизнь: он готовится к экзамену на звание сержанта, то есть к продвижению по службе, повышению статуса и росту влияния. Кроме того, он развивает свои аналитические способности, уделяет больше внимания причинам и следствиям. А в результате он приобретает способность принимать правильные, более обоснованные логически решения.

Путеводные нити

Хотя Кэрил, Робин и Деннис получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ESFJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха ESFJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ESFJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ESFJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ESFJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне устанавливать и поддерживать теплые, искренние отношения с людьми, совершающими реальные, практические шаги для улучшения качества жизни
2. Приносит практическую выгоду людям и оставляет мне время для обучения, овладения основами мастерства, что должно предшествовать действиям
3. Позволяет мне контролировать ситуацию при работе в большом коллективе, помогать людям гармонично сотрудничать на пути к общей цели
4. Ставит передо мной ясно очерченные цели, а мои достижения оцениваются в соответствии с установленными и четко сформулированными критериями
5. Проходит в обстановке сотрудничества, в отсутствие конфликтов и напряженности в отношениях с коллегами, начальством, клиентами, пациентами и т. п.
6. Позволяет мне принимать решения, использовать эффективные процедуры и следить за тем, чтобы все детали моих проектов исполнялись в соответствии с моими предначертаниями
7. Дает мне достаточно возможностей для взаимодействия с людьми, чтобы принимать значимое участие в процессе принятия решений
8. Позволяет мне самому организовывать процесс работы для себя и для окружающих так, чтобы все операции выполнялись максимально легко и эффективно
9. Проходит в дружественной атмосфере, где коллеги ценят мои достижения, а я ощущаю их одобрение и поддержку
10. Проходит в рамках устоявшейся структуры, где система приказов прозрачна и понятна и признаются существующие авторитеты

Профессии, популярные среди ESFJ

При перечислении профессий, популярных среди ESFJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ESFJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- *Ассистент врача общей практики, стоматолога*
- *Логопед*
- *Специалист по лечебной физкультуре*
- Семейный врач
- Медицинская сестра
- Стоматолог
- Регистратор
- *Диетолог*
- *Массажист*
- *Оптик*
- *Фармацевт*
- *Отоларинголог*
- *Ветеринар*
- *Дипломированная медицинская сестра*
- *Специалист по медицинскому обслуживанию на дому*
- *Врач «скорой» помощи*
- *Физиотерапевт*
- *Социальный работник, специалист по обслуживанию на дому*
- *Тренер по фитнесу*
- *Работник хосписа*
- *Врач, наблюдающий за организацией досуга пациентов*
- *Специалист по лучевой болезни*
- *Администратор лечебного учреждения*
- *Хирург*
- *Специалист по коррекции*
- *Специалист по гигиене полости рта*
- *Специалист по оборудованию для диализа* [Диализ — методика лечения отравлений, почечной недостаточности, комы и др. — *Прим. перев.*]
- *Инструктор по аэробике*

Область здравоохранения привлекает ESFJ тем, что здесь они могут прямо помогать людям. В качестве врачей, медицинских сестер, других сотрудников лечебных учреждений ESFJ применяют полученные знания и навыки для облегчения состояния пациентов, для снятия боли и предотвращения травматизма. Для них характерно призвание к занятиям, требующим применения практических навыков. ESFJ привержены стандартным схемам. К тому же перечисленные профессии позволяют ESFJ устанавливать и поддерживать прочные личные отношения с пациентами и коллегами.

ОБРАЗОВАНИЕ

- *Преподаватель начальной школы*
- *Преподаватель специальных дисциплин*
- *Специалист по работе с детьми дошкольного возраста*
- *Специалист по экономике домашнего хозяйства*
- *Тренер по спорту*
- *Преподаватель иностранного языка*
- *Патронажная сестра*

— Директор религиозного учебного заведения

— *Директор школы*

Преподавательская деятельность ESFJ основывается на личном участии и примере. Им ближе работа с учащимися младшего возраста и с людьми, заинтересованными в специальной тематике, поскольку источник удовлетворения ESFJ черпают в том, чтобы помогать другим овладевать базовыми навыками. Непосредственная работа с детьми соответствует природной энергии ESFJ.

Школа — это, как правило, в высокой степени упорядоченная структура, то есть среда, в которой многие ESFJ чувствуют себя комфортно. Большинство ESFJ тянутся к физической активности, им нравится делиться с людьми своими физическими навыками и умением работать в команде.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

— Социальный работник

— Работник сферы коммунального хозяйства

— Работник на общественных началах

— Преподаватель основ религии

— Консультант

— Служитель церкви, священник, раввин

— *Консультант-ассистент для служащих*

— *Консультант по воспитанию детей*

— *Консультант по проблемам наркомании и т. п.*

— *Социальный работник (дневные стационары для детей и престарелых)*

— Служащий юридической организации

— Ассистент по юридическим вопросам

— Судебный служащий

— Судебный репортер

— Проводник путешественников-экстремалов

— Юридический работник (младший персонал)

ESFJ часто тяготеют к работе на благо общества, поэтому охотно принимают участие в деятельности местных общественных организаций. Вследствие этого они нередко получают профессиональное удовлетворение на должностях, предполагающих выполнение обязанностей именно такого рода. Многие ESFJ бывают рады, когда свойственное им влечение к общественной работе, связанной с помощью людям и семьям, вознаграждается. Умение легко налаживать контакты и выступать перед аудиторией приносит немалую пользу многим ESFJ в их деятельности. Консультирование, религиозное образование, служение в церкви привлекают тех ESFJ, которые видят свое призвание в том, чтобы помогать людям в решении их особых, глубинных проблем. ESFJ, как правило, консервативны, привержены традициям; им нравится вносить свой вклад в деятельность давно существующих и респектабельных организаций.

БИЗНЕС

— *Менеджер по пиар*

— Консультант и сотрудник отдела ссуд

— Торговый представитель (область потребительских товаров)

— Телемаркетер [Телемаркетер — человек, который продает товары или услуги посредством электронных сообщений. — *Прим. перев.*]

— Офис-менеджер

— Владелец, сотрудник предприятия розничной торговли

— Регистратор

— *Консультант менеджмента: трудовые ресурсы, профессиональная подготовка*

— *Страховой агент (работа с семьями)*

— *Консультант по вопросам кредитов*

— *Специалист по торговому планированию*

— *Специалист по обслуживанию клиентов*

— *Менеджер службы оздоровления*

— *Домовладелец, владелец гостиницы*

— *Директор детского учреждения*

— *Менеджер по управлению имуществом: торговые площади, жилье*

- Менеджер по отношениям с клиентами (технологии)
- Адвокат (технологии)
- Руководитель службы питания
- Садовод, владелец оранжереи
- Управляющий гостиницей, мотелем
- Оценщик недвижимости

Мир бизнеса открывает перед ESFJ возможность встречаться с множеством людей и активно работать ради достижения поставленных целей. Они любят работать в атмосфере круговорота дел, в местах, где функционирует много предприятий, иметь дело с покупателями, клиентами. ESFJ преуспевают на поприщах, связанных с личной заинтересованностью людей, например, в торговле недвижимостью или в индивидуальном банковском обслуживании, поскольку стремятся устанавливать хорошие человеческие отношения и готовы трудиться ради их поддержания.

Сферы связей с общественностью и маркетинга требуют от специалиста коммуникабельности и приветливости, а эти черты характерны для большинства ESFJ. Кроме того, эти области требуют скрупулезного внимания ко всем деталям и высокой сосредоточенности. Здесь в большей степени востребованы организаторские способности ESFJ.

Наконец, ESFJ часто добиваются успеха на ниве торговли — благодаря общительному характеру, находчивости, способности вникнуть в потребности другого человека. Как правило, они предпочитают производство материальных продуктов, а не область идей, концепций, сложных систем. Розничная торговля представляет для них интерес, так как она предполагает открытый контакт и возможность представить в выгодном свете свойства и преимущества конкретного товара.

ТОРГОВЛЯ, УСЛУГИ

- Бортпроводник
- Представитель отдела обслуживания клиентов
- Директор похоронного бюро
- Парикмахер, косметолог
- Владелец гостиницы, метрдотель
- Поставщик продуктов питания
- Сборщик пожертвований
- Туристический агент
- Специалист по экотуризму
- Брокер, торговый агент в сфере недвижимости
- Маркетолог: радио, телевидение, службы кабельного вещания
- Переводчик (устный и письменный перевод)
- Специалист по генеалогии
- Поставщик медицинского оборудования
- Продавец спортивного оборудования и потребительских товаров
- Специальный страховой агент
- Специалист по земельной аренде

ESFJ часто тяготеют к работе в сфере обслуживания, и в первую очередь потому, что они склонны к непосредственным контактам с клиентами. Им нравится помогать людям, облегчая их страдания или делая их жизнь более приятной. Обязанности представителя отдела обслуживания клиентов — как раз для них. В трудные часы ESFJ проявляют такие качества, как твердость и надежность. Они приходят человеку на помощь и вникают во все обстоятельства. Работа в похоронном бюро требует незаурядной человеческой чуткости и участливости.

Что касается более приятных занятий, то упомянем о том, что ESFJ привлекает разнообразие впечатлений, путешествия, личное общение; все это они находят в работе бортпроводника. Многие ESFJ — люди приветливые и обходительные, что помогает им в работе метрдотеля и поставщика продуктов для домашних праздников. Торговля их также привлекает и зачастую приносит успех, в особенности торговля материальными, конкретными товарами. Предпочтительнее для ESFJ такая работа, где они имеют возможность устанавливать и развивать долгосрочные отношения с клиентами.

ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО

- Секретарь

- Регистратор
- Офис-менеджер
- Бухгалтер
- Машинистка

Помимо коммуникабельности, качества, необходимого в канцелярской работе, многие ESFJ обладают сноровкой и проворством. Овладев каким-то навыком, ESFJ не утрачивают его впоследствии. Они умело управляются с рутинными задачами, им не изменяет аккуратность. Они уверенно обращаются с цифрами; эта способность необходима бухгалтеру. В критические моменты ESFJ показывают себя истинными членами команды, отлично взаимодействуют с коллегами. Изоляция ESFJ обычно не по душе.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вам станет ясно из изложенного ниже, ваша сила и таланты в межличностных отношениях, а также прекрасные организаторские способности помогут вам осуществить эффективный поиск подходящей работы. Помните о вашей склонности теряться перед неопределенностью, опускать руки при встрече с негативным отношением, даже если оно не имеет личного характера.

Если вы — ESFJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

В ходе собеседования добейтесь взаимопонимания с собеседником

— На собеседовании продемонстрируйте вашу способность знакомиться с новыми людьми; покажите, что общаться с вами легко и приятно.

— Найдите общие с собеседником интересы, используя вашу наблюдательность и умение создавать непринужденную атмосферу.

Стремясь получить работу торгового агента по распространению полезных для здоровья продуктов питания, Нил приехал на собеседование. Он знал, что его предполагаемыми клиентами будут небольшие, независимые торговые точки, специализирующиеся на продаже здоровой пищи. Сам Нил — вегетарианец, поэтому он решил использовать свои навыки, распространяя продукты, в пользу которых он сам верил. Еще на автостоянке он увидел какую-то женщину, которая вышла из машины и направилась в здание. Он обратил внимание на наклейку со словами «Люблю лабрадоров!» на бампере машины этой женщины. В кабинете, где должно было состояться собеседование, Нил встретил эту женщину. Не теряя времени, он

спросил ее, есть ли у нее собака. Женщина удивилась, и тогда Нил пояснил, что разглядел наклейку на бампере ее машины, и добавил, что у него тоже есть Лабрадор. Несколько минут ушло на разговор о том, как приятно и в то же время хлопотно держать в доме собаку. Собеседование прошло исключительно удачно благодаря тому, что Нил предоставил собеседнице возможность узнать его человеческие качества.

Проведите информативные беседы

— Поговорите с людьми, занятыми в интересующей вас области, чтобы лучше понять, к чему приведет вас решение посвятить себя данной работе.

— Расширяйте круг вашего общения, обращайтесь к знакомым с просьбой свести вас с людьми, которым может быть известно о существовании потенциально интересных для вас вакансий.

В поисках места работника социальной службы Эбби обратилась ко всем, кого знала, начиная от родных и друзей и кончая преподавателями, обучавшими ее в колледже; она не забыла даже про свою бывшую учительницу музыки. Она восстановила связи с множеством людей, заручилась рекомендациями прежних нанимателей и священника ее прихода, доказывая свою заинтересованность в местных социальных программах и способность устанавливать контакты. В общей сложности она поговорила, лично или по телефону, почти с пятьюдесятью людьми, и еще некоторому числу написала письма. Все эти люди охотно помогали Эбби. В итоге она получила работу в рамках городской программы помощи беременным школьницам.

Ведите поиск работы организованно, следуйте тщательно продуманному плану

— Разработайте программу ваших действий, рассчитайте предстоящие расходы, не забывая о стоимости рассылки резюме, переписки, телефонных переговоров. Определите, сколько времени вы предполагаете отдать поиску работы. Отложите написание писем, вместо этого планомерно проводите телефонные разговоры. Записывайте, с кем вы уже побеседовали, и отмечайте, как вы оцениваете представляющиеся возможности.

— Покажите, каким вы будете работником, на примере ваших действий в процессе поисков. Используйте ваши отличные организационные способности. Составьте легко читаемые, грамотно выстроенные резюме и сопроводительные письма. Не опаздывайте на собеседования, а после их завершения посылайте благодарственные письма.

Джессика приступила к поиску работы так же, как приступала ко всем предшествующим работам. Ее отличали энтузиазм, глубокая разработка и точность репрезентативных материалов. Она не упускала из виду ни одной мелочи. На собеседованиях благоприятное впечатление производили ее собранность и коммуникабельность. После информативных бесед она рассылала письма с выражениями признательности. Единственной проблемой для Джессики стал тот факт, что в течение двух дней она получила два одинаково привлекательных предложения. Деля выбор, она думала о том, на какой работе ей удастся изо дня в день использовать преимущества, сыгравшие свою роль в процессе поиска.

Представьте себя как командного игрока, который не пожалеет усилий для достижения целей организации

— Обратите внимание потенциального работодателя на ваш опыт взаимодействия с различными группами людей в рамках одной организации или на протяжении вашей профессиональной карьеры вообще. Приведите примеры ситуаций, в которых ваше мастерство и способности оказались востребованы.

— Изучите, насколько это будет в ваших силах, «визитную карточку» организации; проштудируйте материалы о ее руководителях, узнайте, какие события происходили в ней в последнее время. Прежде чем пойти на собеседование, почитайте газеты, просмотрите коммерческие проспекты, поговорите с людьми, знающими компанию не понаслышке.

Трудовой путь Джима был связан с консультированием в области управления имуществом. Однако благодаря изучению рынка и информативным беседам он выяснил, что в некоторых фирмах применяются подходы и методы, несовместимые с его личным этическим кодексом. При этом он не сомневался, что хочет и впредь заниматься вопросами управления имуществом, и поэтому стал подыскивать компанию, в которую ему было бы приятно влиться. Поиски привели его в одну семейную фирму. У Джима состоялся обстоятельный разговор о целях компании, ее философии. В результате Джим ощутил уверенность в том, что был бы горд представлять эту компанию. Интересно, что впоследствии ему было сказано: именно его твердость и нежелание поступаться принципами привели к тому, что ему была предложена

работа. Президент компании понял, что может довериться Джиму, и тот его не подведет.

Принимайте решения

— Решив, что данная работа вас интересует, действуйте так, чтобы свести к минимуму риск упустить ее.

— Не отвлекайтесь от своих целей, отбросьте несбыточные или малопривлекательные варианты. Реалистично оценивайте свои способности, умения и потребности. Не допускайте, чтобы выбранная вами работа ослепила вас своей увлекательностью и внешним блеском, но не принесла бы вам нужной стабильности и уверенности в будущем.

Помните пристрастие Денниса к автогонкам? Его всегда увлекал дух соревнования, но он, сохраняя трезвый взгляд на вещи, отказался от профессиональной карьеры в этой области, поскольку сознавал, что ему, семейному человеку, необходимы долгосрочная перспектива и постоянный доход. Интересы к автомобилям Деннис не утратил, он посвящает им часть своего досуга и время от времени принимает участие в гонках по выходным дням. Но он решил, что работа в полиции лучше всего отвечает его долгосрочным интересам, и не стал профессиональным гонщиком, хотя такая возможность и открывалась перед ним.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ESFJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то вовсе не имеют отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Было бы, конечно, нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, интуиции и этики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Опасайтесь сжигать за собой мосты

— Старайтесь не видеть в имеющихся у вас вариантах строго только хорошее или только плохое. В большинстве ситуаций существуют полутона; принимайте их во внимание. Иногда стоит идти на компромиссы.

— Дайте себе время, чтобы поразмыслить над представившимися вариантами. Не рискуйте, не принимайте поспешных решений, не владея всей доступной информацией.

Не опускайте руки раньше времени

— Относитесь к конструктивной критике и реакциям на ваши действия так, как на то рассчитывает ваш оппонент. Не воспринимайте критику как личную обиду.

— Приступая к поиску работы, обратитесь за поддержкой и ободрением к друзьям. Ищите помощи людей, которые проходят или недавно прошли через процесс поиска.

Разработайте систему объективных критериев для принятия решений, не основывайтесь исключительно на личных пристрастиях

— Дистанцируйтесь от сложившейся ситуации и взгляните на нее более объективно. Не поддавайтесь искушению сделать выбор на основании симпатии или антипатии к человеку, проводившему с вами собеседование.

— Задайтесь вопросом о том, каковы возможные и логически предсказуемые последствия вашего согласия заступить на данное рабочее место или окунуться в то или иное дело.

Больше внимания уделяйте долгосрочным планам

— Поставьте перед собой цели на ближайшие год, пять, десять лет. Рассматривая возможные варианты работы, продолжения карьеры, сопоставьте их с перечнем ваших целей: насколько тот или иной вариант будет способствовать их достижению?

— Не позволяйте себе соглашаться на случайные, временные варианты, когда вы подавлены или испытываете неуверенность. Откажитесь от работы, которая не принесет вам долгосрочного удовлетворения.

Рассмотрите неочевидные варианты развития карьеры

— Составляя перечень возможных рабочих мест или занятий, спросите себя: «А что еще есть?» Примените нетрадиционные подходы, задумайтесь, существуют ли еще не предусмотренные вами важные критерии. Если потребуется, привлечите друзей (в первую очередь интуитов), которые хорошо вас знают, к совместному мозговому штурму.

— Подумайте о том, чтобы продемонстрировать или объяснить, каким образом ваши дарования позволят вам перейти от одной рабочей ситуации к другой.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ESFJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ESFJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Прилагайте усилия для разрешения возникающих конфликтов с коллегами, начальниками, подчиненными.

— Попросите начальника ясно и доходчиво объяснить вам, что от вас требуется.

— Избегайте коллективов, работающих в обстановке высокой межличностной напряженности.

— Принимайте добровольное участие в значимых акциях, будь то в рамках вашей организации или вне ее.

— Помните, что на работе вам необходимы неизменные социальные стимулы.

— Прибегайте к эффективным системам и требуйте того же от подчиненных.

— Если вы не руководитель, разработайте свой проект и вызовитесь отвечать за его исполнение.

— Найдите людей, чьи таланты органично дополняли бы ваши.

— Ставьте перед собой реально достижимые ближайшие цели.

Как ESFJ делают из лимонов лимонад

Джесс любила свою работу и свою команду, но чего-то ей все-таки не хватало. Поэтому она последовала совету подруги и возглавила благотворительную программу, организуемую ее компанией. Организованность и искренность Джесс принесли свои плоды: вклад ее фирмы в программу превысил первоначально запланированные цифры на 20%. Джесс получила значительное удовлетворение, так как внесла немалую лепту в доброе дело, от чего в итоге выиграли тысячи людей.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите

вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ESFJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

— Неиссякаемая энергия, целеустремленность и ориентированность на конечный результат

— Умение налаживать сотрудничество и устанавливать гармоничные отношения с окружающими

— Практичность, реализм при рассмотрении фактов и обстоятельств

— Врожденная восприимчивость к проблемам других людей, стремление прийти на помощь; вы цените и поощряете добрые поступки окружающих

— Решительность, умение поддерживать стабильность

— Умение хранить верность традициям организации

— Отличные организаторские способности, ясно выраженная деловая этика

— Верность, убежденность в положительных сторонах работы внутри традиционной структуры

— Чувство ответственности; люди могут быть уверены, что вы поступите так, как сказали

— Умение следовать устоявшимся, рутинным процедурам

— Здравый смысл, реалистичное видение перспективы

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

— Нежелание принимать новые, неопробованные идеи

— Излишняя восприимчивость к критике; вы теряетесь в жестких ситуациях

— Склонность фокусировать внимание на настоящем в ущерб будущему

— Трудности в адаптации к переменам, неумение быстро менять направление движения

— Излишняя чувствительность, склонность избегать неприятных ситуаций

— Нежелание работать в одиночку в течение долгого времени, излишняя тяга к контактам

— Склонность иметь любимчиков

— Нежелание брать на себя эмоциональное бремя, связанное с чужими переживаниями

— Склонность к поспешным решениям, не подкрепленным достаточной информацией

— Излишняя концентрация на мелочах, которые заслоняют от вас общую картину и последствия предпринятых вами шагов

— Приверженность предвзятым мнениям, недостаток гибкости

— Недостаток умения выслушать и принять точку зрения оппонента

— Склонность опускать руки, не встречая похвал или ободрения

— Неумение отвлечься от настоящего и пристально взглянуть в будущее

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ESFJ — научиться:

Замедлять бег, рассматривать не существующие пока возможности и принимать происходящее не так близко к сердцу.

Глава 19. ISFJ

«Четко и добросовестно выполнять долг...»

Очерк 1: Конни

«Оставить в мире хоть маленький, но хороший след»

Работа Конни несколько нетипична для ISFJ. Она является координатором программы специального образования в небольшом городе, и эта работа ей по-настоящему нравится. Необычно здесь то, что большую часть рабочего времени Конни проводит с людьми, ездит по городу, встречается с тридцатью пятью специалистами, которых курирует, посещает центры внешкольного образования, где обучаются сорок человек. Работа требует от Конни бесчисленных телефонных разговоров, бесконечных встреч с родителями, учителями, другими специалистами, школьными администраторами; а все это ISFJ обычно не жалуют. Но работа важнее всего, и двадцать два года из ее сорока трех Конни с радостью посвятила проблемам

специального образования. И она горда тем, что не «иссякла», — в отличие от большинства педагогов, с которыми ей приходилось сталкиваться. Сама Конни объясняет этот факт тем, что специальное образование — ее призвание. Она начала профессиональный путь в качестве преподавателя и не представляла себе какого-либо иного занятия. Когда-то она работала с классами, где было от двенадцати до пятнадцати учеников. Сейчас она имеет возможность оказывать позитивное влияние на широкий круг учителей, студентов-педагогов, родителей и, конечно, учащихся.

Около 70% времени Конни уходит на контакты с педагогами и другими специалистами — школьными психологами, логопедами, преподавателями английского языка как иностранного. Помимо управления бюджетом, кадровых вопросов и других рутинных административных обязанностей, связанных с руководящей должностью, Конни отвечает за то, чтобы администрация учебного округа обеспечивала предписания властей штата и федерального правительства относительно бесплатного и качественного образования для детей, живущих в стесненных условиях. Она оценивает способности учащихся, наблюдая за ними в классе, в беседах с родителями помогает им примириться с ограниченностью возможностей их детей, участвует (вместе с педагогами, психологами и родителями) в конференциях по профессиональной ориентации. Она всегда доступна, всегда на виду. Даже когда Конни находится у себя в кабинете, она постоянно отвечает на телефонные звонки родителей и учителей, дает советы, указания, изыскивает ресурсы для реализации тех или иных задач.

Больше всего в работе Конни привлекает возможность оказывать помощь людям. Ей нравится служить источником поддержки, наблюдать за тем, как «происходит что-то хорошее, как что-то меняется к лучшему». Она черпает энергию в процессе общения с родителями, учителями, администраторами. «Просто я люблю вникать в суть вещей, делать что-то, что, по моему убеждению, изменит жизнь к лучшему. Например, как-то одной из наших школ понадобился штатный психолог. Я позаботилась о том, чтобы привлечь нужного специалиста. И сегодня мне отрадно видеть, что этот человек продолжает работать и позитивно влиять на работу школы». Конни также нравится решать сложные проблемы, активно сотрудничать с детьми, равнодушными родителями и учителями. «Мне приходится много размышлять и прикладывать усилия, но результат стоит труда».

Конни бывает недовольна тогда, когда ей не хватает времени, чтобы каждому делу отдаваться на все сто. Посетив несколько школ и других учреждений, она возвращается в служебный кабинет, где на ее автоответчике оставлены десять-двенадцать сообщений. «А каждый звонок влечет за собой, как минимум, еще один или два. Не так-то просто со всем этим управиться! Я люблю не сидеть за столом, а выезжать на полигон. Постоянно приходится выстраивать шкалу приоритетов, но я учусь мириться с тем, что все сделать невозможно».

То, что в сутках недостаточно часов, чтобы сделать все дела, — вот что приводит Конни в отчаяние. «Я ужасно себя чувствую, когда не могу с должной энергией и дотошностью решить все вопросы. И бывает, что какой-либо родитель жалуется мне, что я не слушаю его с должным вниманием. А у меня всего пара минут на несколько предстоящих звонков, после чего я должна выезжать на очередную встречу».

Еще мне очень трудно работать с родителями, которые не способны к реалистичному взгляду на ситуацию, не хотят или попросту не могут признать исключительность или ограниченность возможностей их ребенка. Я очень сочувственно отношусь к их озабоченности и переживаниям. Но нам приходится видеть, что добиться кардинальных перемен мы не можем, так как родители не признают, что их ребенок таков, каков он есть, и, вероятно, таким будет всегда».

У Конни есть свой метод борьбы с разочарованиями и неприятными ощущениями: «Я просто стискиваю зубы и начинаю работать более продуктивно. И мне это помогает». Отправляясь домой, Конни старается выбросить из головы служебные проблемы. Однако по мере того, как сфера ее ответственности расширяется, ей все чаще приходится брать какую-то работу на дом, по вечерам делать звонки с домашнего телефона. «Это для меня переходный период, после которого наступает время, которое я должна посвятить дочери. Я в ответе за нее. Муж надо мной смеется из-за того, что у меня всегда включен канал, где передают прогноз погоды. Но я обязана знать, стоит нашей дочери взять завтра с собой зонтик или нет. Я несу за это ответственность!» Впрочем, дочь помогает Конни избавляться от стрессов, так как благодаря ей Конни может с головой уйти в ее занятия.

Первые девять лет своей карьеры в области образования Конни была преподавателем специальных дисциплин в начальной школе. Она обучала детей всех возрастов, обладавших самыми разными особенностями. Затем она открыла собственное учебное учреждение, поскольку решила обрести больше независимости и контроля. Вскоре она основала еще и диагностический центр в рамках школьной системы. «Мы разработали уникальный подход: диагностика, тестирование и обучение внутри одной структуры. Это мне нравилось, поскольку теперь мои способности были действительно востребованы, и я ощутила себя членом команды по-настоящему добрых людей». Прошло еще пять лет, и Конни стала администратором, еще больше расширив круг применения своих сил. «Мне нравилось обучать студентов-педагогов. Я поняла, что могу вносить больший вклад в общее дело, помогая учителям, — ведь им предстоит влиять на жизнь стольких людей». После девяти лет работы Конни услышала от коллег, что в малых учебных округах они имеют больше простора для действий, нежели имеет она в большом городе. «Мне хотелось оказывать более осязаемое влияние на принятие решений, значимых для детей, поэтому я стала подыскивать работу в пригороде. Прежде чем попасть на нынешнее место, я прошла через несколько попыток устроиться на новую работу. У меня был опыт практической работы, но не было требуемой степени доктора, которую имели другие претенденты. И вот мне представилась возможность проявить себя в небольшом учебном сообществе, в условиях тесных взаимоотношений жителей. Родители очень поддерживают меня, и я полностью вовлечена в жизнь городка. Все мы — настоящая команда, и дирижерская палочка оказалась в моих руках!»

Пока Конни не думает о возможности перемены рода деятельности. «Мне нужно овладеть всеми доступными мне навыками, и только потом я буду готова принять новый вызов. Возможно, когда-то я буду добиваться поста директора начальной школы. Но пока моя цель состоит в том, чтобы стать лучшим в штате администратором в сфере образования. Когда я добьюсь удовлетворения *для себя*, то, может быть, обращусь к иной деятельности. А может быть, и нет».

Конни сожалеет, пожалуй, только о том, что не приобрела более широкого опыта, необходимого для преподавания. «Наверное, мне следовало бы обучать людей самых разных способностей и получить для этого более гармоничное образование. Но мне не представилось такой возможности. Я уже не хочу добиваться докторской степени. Но я стала более амбициозной, чем прежде. Я ощущаю неутолимую жажду знаний. Крестовый поход моей жизни — узнать все, что возможно, о специальном обучении, о физических увечьях, о генетических нарушениях, о законодательстве, об источниках финансирования — обо всем на свете!»

Главная сила Конни — это стремление к «познанию человека». Она чутко относится к людям, умеет «читать» их и помогать им на их пути к успеху. Она получает удовольствие, когда ей удастся вовлечь других в принятие решений. «Я знаю, когда и как нужно подтолкнуть руководство к тому, чтобы сделать то, в чем люди нуждаются. Обычно у меня это получается, и я могу обеспечить поддержку в том, чтобы необходимые позитивные изменения стали реальностью».

Что же касается домашней жизни, то на первом месте для Конни — ее дочь и муж. «Теперь, когда дочь выросла, мне гораздо легче живется, тем более, что муж очень меня поддерживает. И благодаря дочери дом приобрел для меня новое значение. Забота о дочери и помощь людям в том, чтобы они шли рука об руку, дает мне осязаемое удовлетворение. Я стараюсь реально помогать людям, внося перемены в их жизнь, и меня это здорово вдохновляет. Так было всегда. Но и я меняюсь. У меня появилось больше уверенности в себе. Я научилась внимательнее относиться к родительским заботам и проблемам, потому что у меня самой есть ребенок. Мне легче, чем раньше, даются жесткие решения, потому что у меня выработался более реалистичный и рациональный взгляд на вещи». И еще Конни научилась заглядывать далеко вперед. «Среди моих начальников есть один воистину прозорливый человек, просто мастер долгосрочных планов. Теперь работать с ним мне стало гораздо легче. Раньше я за деревьями не видела леса, а сейчас научилась видеть общую картину. Но мне по-прежнему удобнее просто действовать, чем предсказывать, что понадобится в будущем».

Больше всего мне хотелось бы, чтобы окружающие видели во мне рассудительного и в то же время чуткого человека. Надеюсь, что людям запомнится, что я не только проводила программы, но и отдавала частицу себя каждому отдельно взятому родителю и учащемуся».

Почему работа Конни удовлетворяет ее

Двадцать два года Конни проработала в сфере образования, то есть в среде, которая приносит удовлетворение и комфорт многим сенсорикам-рационалам. Она работает в строго организованной, традиционной структуре, имеющей вполне определенные цели: контролировать область специального образования в школьной системе. Дело Конни — помогать родителям, учащимся и учителям удовлетворять свои потребности. Многие ее обязанности связаны с курированием исполнения предписаний властей штата и федерального правительства. Практически все задачи Конни лежат в областях, в которых сенсорики-рационалы чувствуют себя уверенно.

Интровертируемая сенсорика (доминантная функция) позволяет Конни оперировать огромными объемами информации, дабы наилучшим образом поддерживать учащихся. Сбор и распространение информации — важная часть работы Конни. Она имеет возможность опираться на собственный практический опыт преподавания. Внимание к таким рутинным задачам, как бюджетное планирование, найм персонала, выполнение административных функций — эффективная точка приложения сенсорики. То же относится к наблюдениям за учащимися в классе.

Другой аспект работы, который удовлетворяет Конни, — это возможность взаимодействовать с большим числом людей. В частых контактах с учащимися, родителями, педагогами и администраторами она использует экстравертируемую этику, свою вспомогательную функцию. Кроме того, экстравертируемая этика позволяет Конни проводить в жизнь свои твердые представления о том, что требуется для совершенствования школьной системы, повышения качества ее функционирования и улучшения условий жизни людей. Конни довольна тем, что ей часто удается добиваться плодотворного сотрудничества родителей и педагогов в интересах детей.

Несомненно, третья функция Конни, логика, способствует ее большей, нежели раньше, решимости при принятии жестких решений. Особенно важно для Конни сохранять чуткость к заботам родителей и все-таки действовать жестко. Сама она считает, что у нее развивается также интуиция (четвертая функция), так как она обретает способность к долгосрочному планированию и начинает «видеть за деревьями лес».

Очерк 2: Морти

«Быть нужным людям и решать любые возникающие проблемы во имя того, чтобы дело было сделано»

К сорока четырем годам Морти обрел идеальную для себя область деятельности. Заканчивая колледж, он знал, что станет бухгалтером. Однако до недавнего времени эта работа служила для него источником мощного стресса. Он испытывал чувство вины за то, что у него остается мало времени для семьи, а в период подготовки налоговых отчетов вообще приходил домой полностью вымотанным. Решив, наконец, изменить положение, он нашел себя в работе независимого аудитора, причем стал выполнять заказы исключительно некоммерческих организаций.

«Я сходил с ума от своей работы. И начал думать, как выбраться из этого жуткого тупика. Да, я много зарабатывал, но прочие стороны моей жизни страдали. Моя работа даже отразилась на моем здоровье. Я постоянно думал о работе, брал ее домой, она не давала мне побыть с семьей, вспомнить о личных интересах. Нужно было что-то менять, поэтому сохранил за собой только ту часть работы, которой был доволен».

Сегодня Морти занимается исключительно аудитом некоммерческих организаций. Среди его клиентов — частная школа, приют для неимущих женщин, центр планирования семьи, агентство по усыновлению, сеть библиотек и еще несколько организаций, занимающихся социальным обслуживанием. Морти изучает их финансовые декларации, после чего дает заключение о том, что они составлены правильно. «Иногда мне приходится вносить некоторое число поправок, прежде чем подготовить окончательное заключение. Качество документов зависит от того, насколько обученным и опытным персоналом укомплектована бухгалтерия организации, а этот показатель у каждого клиента свой».

Одна из самых привлекательных сторон в работе для Морти — это возможность быть частицей той или иной социальной структуры. «Это прекрасные люди, они делают замечательное дело, улучшая условия жизни общества. Их цель состоит не в том, чтобы извлекать высокие прибыли, а в том, чтобы исполнять свою миссию, помогать другим. Мне нравится быть вместе с ними». Помимо этого, Морти любит обучать работников бухгалтерий, развивать их профессиональные качества, знакомить их с различными специальными процедурами. «Мне кажется, я хорошо умею объяснять. Обучение — это та часть моей работы, которая для меня». Прилив энергии приходит к Морти тогда, когда он представляет руководству организации свое аудиторское заключение. «Мне нравится это действие: я стою перед небольшой группой умных людей и с успехом раскрываю им глаза на то, как обстоят их финансовые дела. Чрезвычайно приятно, когда на тебя смотрят, как на эксперта, и ждут от тебя ответов на свои вопросы, а ты даешь им искомые ответы. Для меня это подходящая позиция, потому что я и есть эксперт и готов консультировать. Я не нервничаю, потому что предлагаю качественный товар».

Меньше вдохновляет Морти то, что он называет «нудятиной аудита». Целыми днями он изучает платежные поручения, проверяет вклады, сличает заверенные подписи, перелопачивает груды бумаг, стремясь найти подтверждение всем положениям декларации. «Все эти «птички-галочки» важны для работы, но я не могу сказать, что люблю их». А в ситуациях «хаоса» Морти приходится полагаться на способности сотрудников (порой ограниченные), чтобы распутать ход какого-нибудь неясного или незадокументированного процесса. Вот тогда Морти приходится тяжелее всего. «Работать с совершенно некомпетентными людьми, пусть даже они любезны и стараются изо всех сил, изнурительно».

После перемены характера работы доля стрессовых для Морти ситуаций значительно уменьшилась. «Раньше, начиная с января по пятнадцатое апреля, я просто сходил с ума. Сейчас у меня тоже бывают цейтноты, поскольку у большинства клиентов финансовый год кончается тридцатого июня, но для завершения аудиторской проверки у меня есть время до ноября. Да, семьдесят пять процентов клиентов я должен обслужить за шесть месяцев, но ведь это нельзя сравнить с тем временем, когда на девяносто процентов работы у меня было четыре месяца!» Уровень напряженности упал настолько, что Морти не приходится сознательно прибегать к специальным мерам для снятия стресса. «На мой взгляд, единственный способ бороться со стрессом — это работать интенсивнее и быстрее, чтобы укладываться в сроки. Поэтому в таких случаях я работаю особенно серьезно и ответственно. По-своему, мягко, но я требователен к клиентам. Ну, наверное, немножко жалуюсь домашним. Но не так, как бывало!»

Отслужив положенный срок в военных частях резерва, Морти работал бухгалтером в нескольких фирмах, причем всякий раз переходил в менее крупную. Первый его опыт состоялся в большой компании со штатом в сто служащих. Через год он оказался в средней компании, где, кроме него, работали еще пятнадцать бухгалтеров. Потом он был одним из четверых дипломированных аудиторов. Результатом каждого перехода был более тесный контакт с клиентом и более высокая степень ответственности. Но каждая из упомянутых работ предполагала в основном «птички-галочки» и недостаточное взаимодействие с клиентом. «И вот я решил действовать самостоятельно. Мне требовались контроль над процессом, независимость и возможность общаться с клиентами напрямую. Я сделался независимым экспертом, практикую уже более десяти лет. Со мной работают еще двое дипломированных аудиторов плюс младший персонал. Я горжусь тем, что создал все это сам». Но за эти десять с лишним лет Морти устал от напряженного и утомительного труда. Два года назад он нашел человека, изъявившего желание приобрести устойчивую бухгалтерскую практику. «Мне здорово повезло — нашелся кто-то, кто захотел взять на себя налоговую часть моего бизнеса. Этот человек переехал в наш офис. В его ведение перешли обязанности по подбору кадров, приобретению мебели и работе с клиентами. Я же сохранил за собой ту часть предприятия, которая меня привлекала, и расширил ее; так что теперь на мне лежит такой объем работы, с которым я справляюсь. Я уже не вынужден подчинять работе всю свою жизнь».

Больше всего радости Морти приносит не работа. Он любит проводить время с женой и дочерью, участвует в деятельности различных местных общественных комитетов и синагоги, читает и изучает религиозную литературу. «Я готовлюсь к серьезным религиозным штудиям. Должно быть, до недавнего времени религия дремала во мне. Наверное, я был недостаточно зрелым человеком, чтобы уделять ей внимание. Теперь я нахожусь в середине жизни, и это

обстоятельство что-то изменило во мне. Я стал обращаться к религии по личным мотивам, то есть для себя, а не чтобы сделать приятное кому-то».

Ныне Морти уже не так амбициозен, как раньше. Когда-то он думал, что для него важно стоять во главе крупного предприятия, руководить большим числом служащих. «Сейчас я понимаю, что мне это не нужно. Дело мое налажено, и я могу сосредоточиться на семье. Раньше я никогда не отказывал клиентам, даже если они стучались в мою дверь пятнадцатого марта и хотели, чтобы я помог им справиться с налоговыми вопросами. Но сейчас я стал разборчивее. А с недобросовестными людьми я и вовсе не буду иметь дело».

Сейчас Морти больше ценит тот факт, что ежедневно вносит вклад в благосостояние общества, способствуя успешному функционированию некоммерческих организаций. Источник профессионального удовлетворения Морти видит в том, что работает с достойными людьми, старается отплатить обществу добром за добро, при этом придерживаясь своей системы приоритетов. «Надеюсь, я хороший человек. По крайней мере, стараюсь таким быть, это точно. Я знаю, что люблю свою семью и предан ей. Ценю в себе скромность, внимательное отношение к людям».

Обращаясь к теме поиска работы, приносящей удовлетворение, Морти говорит: «Будьте верны себе. Не лгите, не уговаривайте ни себя, ни других, что вы можете или хотите сделать что-то, что не является вашим. В итоге это не принесет вам радости. И никого вы таким путем счастливым не сделаете».

Почему работа Морти удовлетворяет его

Подобно большинству сенсориков-рационалов, Морти упорно работает и очень серьезно относится к своим обязательствам. Работа полностью удовлетворяет его потому, что позволяет ему использовать отточенные навыки и развитые способности, помогая организациям, в миссию которых он сам верит. Организация дела дает Морти возможность также посвящать себя тому, что для него не менее ценно, — дому, жене, дочери и религии.

Доминантной функцией многих бухгалтеров, равно как и Морти, является интровертируемая сенсорика. И это закономерно. Большая часть рабочего времени таких людей проходит в одиночестве или в окружении небольшого числа людей. Морти изучает финансовые документы, добиваясь точности. Внимание к деталям в бухгалтерском деле жизненно необходимо. Скажем, если знак десятичной дроби поставлен неверно, это может привести к очень серьезным последствиям. Кроме того, бухгалтер обязан следить за непрерывно меняющимися налоговыми предписаниями и своевременно знакомиться с новыми формами и процедурами.

В общении с клиентами Морти часто помогает экставертируемая этика (вспомогательная функция). Ему нравится обучать сотрудников некоммерческих организаций, являющихся его клиентами, разъяснять, какие разумные соображения стоят за его рекомендациями. Он получает удовольствие, когда предоставляет совету директоров свое заключение. Решение Морти работать исключительно с социальными организациями служит свидетельством того, какое важное место в его профессиональной карьере занимают его личные ценности. Он верит в добрые дела, и ему нравится быть рядом с теми, кто делает мир лучше.

Логика (третья функция Морти) сыграла важную роль в тот момент, когда он решил изменить направление своей деятельности. Он подчинился этике (чувствам относительно того, что он *должен* делать) на протяжении первой половины жизни, а недавно решил принять во внимание соображения относительно того, что он *хочет* делать, и меньше внимания обращать на то, чего от него ждут. Он теперь больше верит в себя. Хотя ему по-прежнему не нравится отвечать отказом, все же теперь отказы даются ему легче. Морти уже не просто принимает вещи такими, какие они есть, но и начинает постигать их значение. Это, а также внезапно активизировавшийся интерес к религии, указывает на пробуждение его интуиции (четвертой функции).

Очерк 3: Джордж

«Умение слушать — по меньшей мере пятьдесят процентов успеха любого важного дела»

К сорока четырем годам Джордж достиг всего, чего планировал достичь в молодости. С детства он знал, что хочет стать медиком; сейчас он — преуспевающий врач, занимающийся частной практикой. Он специализируется на проблемах женщин и имеет лицензию акушера-гинеколога. За год через его руки проходят тысячи пациенток, у сотен из них он принимает роды и тем не менее считает каждую проблему особенной, а каждое рождение — чудом.

Каждый день Джорджа не похож на другой. Он принимает от двадцати до двадцати пяти пациенток в день, три или четыре дня в неделю. Он советует пациенткам регулярно обследоваться, проходить тесты на онкозаболевания и обращаться к нему, как только возникает какая-либо проблема. «Мне по-настоящему нравится оказывать первую помощь, обращать внимание на все обстоятельства, влияющие на здоровье, и облегчать моим пациенткам жизнь». Джордж также проводит необходимое хирургическое вмешательство, как в экстренных случаях, так и плановом порядке, когда угроза для жизни не столь велика. В год он принимает около ста родов (немалое число для практики его масштаба). В среднем процесс родов занимает от двенадцати до шестнадцати часов, поэтому один или два дня в неделю Джордж проводит только в больнице. Бывает, что ему приходится делать кесарево сечение. Пациентка находится на его попечении на протяжении всего срока пребывания в больнице и до контрольного визита через шесть месяцев после выписки.

Джорджу нравится помогать женщинам. «Проблема может быть физической, эмоциональной, психологической, даже социальной. С этой проблемой пациентка приходит ко мне; я — ее первый этап на пути к решению. Я могу выписать рецепт, продумать курс лечения, направить пациентку к другому специалисту, дать рекомендацию. Но я пришел к выводу, что чуть ли не самое главное в моей работе — выслушать пациентку. Умение слушать — это, по меньшей мере, пятьдесят процентов решения любой проблемы».

Когда Джордж принимает роды, он собран, как никогда. «Во время родов может случиться всякое, и я должен быть наготове. От этого у меня повышается уровень адреналина в крови. Необходимо незаурядное мастерство, чтобы перевернуть младенца в утробе или произвести кесарево сечение. Но я прихожу в восторг, когда держу в руках новую жизнь, передаю ее родителям и вижу у них на глазах слезы радости от того, что у них родился здоровый ребенок. К счастью, здоровыми рождаются девяносто процентов детей».

Менее всего Джорджа привлекает работа с бумагами. В наши дни, когда участились случаи судебных исков против акушеров-гинекологов, специалистам приходится записывать абсолютно все, что происходит с роженицей, чтобы иметь возможность при необходимости обосновать свои действия в суде. «Эта обязанность отнимает у меня толику удовольствия от работы, но — такова жизнь. Я записываю *все*. Я обязан рассказать пациентке обо всех возможных вариантах развития событий, вплоть до наименее вероятных и благоприятных. И поэтому я могу быть уверен, что женщина осведомлена обо всех рискованных положениях, которые могут ее поджидать». Бумажной рутины Джорджу не избежать ни в больнице, ни в своей приемной — он диктует ассистентам отчеты обо всех операциях и заверяет своей подписью все записи.

Джорджа не радует необходимость управлять своей практикой как бизнесом. «Ведь мы, врачи, не учились быть бизнесменами, а малый частный бизнес требует от нас быть ими. Эта сторона дела дается мне с трудом».

Больше всего Джорджа изматывают долгие часы, порой целые ночи, проводимые возле пациенток. Подчас Джордж не видит жену и детей по трое, а то и четверо суток кряду. Переключаться от одной задачи к другой и обратно также трудно. «Одна пациентка у меня много дней в хирургическом отделении, другая сдает анализы в лаборатории, а остальные ждут в приемной. Очень сложно бывает планировать свое время и сочетать все в правильных пропорциях».

«Стресс я испытываю только тогда, когда необходимо сообщить пациентке плохие новости: ребенок умер, физически неполноценен или у него рак. Это невероятно трудно. Это бывает редко, слава Богу. Так что у меня мало причин жаловаться, — только оторванность от семьи и недосыпание. Как врач, я готов к такому образу жизни. Это нормально, и ничего ужасного в этом нет». Джордж преодолевает стресс очень просто: он много работает и «движется вперед». Он выстроил дело таким образом, чтобы как можно меньше перемещаться. Все роды он принимает в одной клинике, его приемная находится поблизости, и, когда он в больнице, в приемной управляется медицинская сестра, практикантка. В последнее время

Джордж при первой возможности стал брать краткосрочный отпуск, чтобы компенсировать недостаток времени, проводимого в кругу семьи.

Профессиональный путь Джорджа был прямым: колледж, медицинское училище в Швейцарии, стажировка в больнице. Затем он занялся частной практикой в качестве равноправного партнера в уже существовавшей фирме. Через год он основал свое дело. С тех пор прошло двенадцать лет, и Джордж по-прежнему доволен работой.

Своими главными плюсами Джордж называет умение выслушивать, сострадать и коммуникабельность. Он держит в голове всю важную информацию и отлично владеет всеми полученными когда-либо навыками для того, чтобы быть в любой момент готовым обеспечить женщинам наилучшее обслуживание. Он гордится тем, что среди всех частных акушеров-гинекологов у него самый низкий процент кесарева сечения, что свидетельствует о его мастерстве и умении принять роды, не подвергая опасности жизнь матери. Он завоевал уважение и высокий статус в профессиональной среде.

Джордж признает, что ему свойствен консерватизм, однако он становится «более открытым к новым подходам». Недавно в своей практике он стал предлагать женщинам сопутствующие услуги, включая косметические процедуры. Еще он вложил деньги в независимый маммологический центр. Он рассматривает любую возможность расширить свое дело. Сейчас он изучает компьютерные технологии и занимается подбором компьютерной системы для своей приемной. «Мне нужна такая система, которая была бы совместима с моим домашним компьютером, чтобы иметь двустороннюю связь. Интересно узнавать, что умеют компьютеры».

Семья, друзья, работа важны для Джорджа по-прежнему, но недавно он начал перестраивать свою жизнь так, чтобы оставлять больше времени для досуга. «Я планирую обзавестись партнером, чтобы иметь больше свободы. Конечно, при наличии партнера мои доходы сократятся, но я с радостью пожертвую некоторыми материальными преимуществами, если в результате у меня появится возможность проводить больше времени с семьей. Подобные настроения — новый этап для меня. До недавнего времени мне приходилось полностью отдаваться налаживанию дела, от которого я не мог отстраниться. А сейчас свобода становится для меня важнее, поэтому я готов за нее заплатить».

Профессиональное удовлетворение означает для Джорджа, что он просыпается утром с желанием идти на работу. «Даже когда ты до смерти устал, ты знаешь, что тебе предстоит приступить к любимому делу, кому-то помочь. В моем понимании это вопрос упорства. Ты мыслишь так: если я хочу, то смогу. В медицине это означает, что ты что-то изучаешь, пока у тебя не начинают болеть глаза, или не спишь всю ночь, чтобы помочь ребенку появиться на свет. И все эти усилия действительно стоят того мгновения, когда на твоих руках оказывается новая жизнь».

Почему работа Джорджа удовлетворяет его

Джордж — превосходный пример сенсорики-рационала. Он занимается тем, к чему стремился с детства. Он проделал свой путь в соответствии с тщательно составленным планом. Его жизнь посвящена служению людям. Благодаря чрезвычайно насыщенной работе он завоевал уважение и восхищение пациенток, коллег и персонала больниц. И хотя его профессиональная жизнь невероятно интенсивна, его не раз избирали лидером профессиональных и религиозных организаций, членом которых он состоит.

В работе Джордж в значительной мере опирается на свою доминантную функцию, интровертируемую сенсорику; ведь ему приходится впитывать очень много информации, получаемой от пациенток. Его работа состоит в том, чтобы выслушивать, наблюдать, прикасаться к больным. Таким образом, он овладевает информацией, необходимой для принятия важнейших решений. Кроме того, он использует данные, предоставляемые разного рода лабораторным оборудованием, чтобы определить состояние пациента. Ему особенно необходимо пристальное внимание к любым, даже мельчайшим, деталям. В хирургии точность и скрупулезность имеют критическое значение.

Больше всего в работе врача Джордж любит присутствовать при родах, быть участником чуда появления новой жизни. Он охотно применяет к пациенткам, коллегам, больничному персоналу свою вспомогательную функцию — экстравертируемую этику. Всем известно, что

Джордж отличается способностью к состраданию. Главное его профессиональное удовлетворение состоит в том, что он участвует в рождении человека.

В последние годы Джордж стал чаще прибегать к логике (третьей функции). В результате он расширил практику и нашел партнера, чье участие позволит ему время от времени отвлекаться от дел и от проблем пациентов. Он перебрался в новый, более просторный офис, чтобы иметь возможность и дальше расширять практику, стал интересоваться компьютерными технологиями. Он начал привлекать также интуицию (четвертую функцию), обращаясь к новым для себя областям деятельности. Так, недавно он принял участие в развитии местной независимой маммологической клиники; а ведь это новаторский, творческий и высоко рентабельный проект.

Путеводные нити

Хотя Конни, Морти и Джордж получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ISFJ.

Перед вами перечень основных элементов успеха ISFJ. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ISFJ. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ISFJ.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ISFJ, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Требуется внимательности, скрупулезной точности; открывает передо мной возможности применять мою способность запоминать факты и подробности
2. Предоставляет мне возможность решать осязаемые задачи для людей, которым я помогаю, часто требует большой точности и внимания к деталям
3. Позволяет мне выражать сочувственное расположение и преданность; при этом мой вклад признается и ценится
4. Проходит в традиционной, стабильной, упорядоченной, структурированной среде; ее результаты имеют практический характер и направлены на службу людям
5. Требуется от меня того, чтобы я следовал стандартным процедурам, применял практическое мышление и действовал по плану, осторожно и организованно
6. Не требует от меня сосредоточения более чем на одном проекте или человеке одновременно; в мои задачи входит создавать осязаемые продукты или разрабатывать практические услуги, достигать зримых конечных результатов
7. Предоставляет мне отдельное место, где я могу полностью сосредоточиться в течение длительного промежутка времени и где меня не прерывают
8. Предоставляет мне возможность работать с теми, кто нуждается в моем содействии, преимущественно один на один или совместно с людьми, которые разделяют мои ценности и убеждения
9. Требуется от меня организованности и продуктивности при выполнении моих обязательств
10. Не слишком часто требует от меня публичных выступлений, когда у меня недостаточно времени для серьезной предварительной подготовки

Профессии, популярные среди ISFJ

При перечислении профессий, популярных среди ISFJ, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ISFJ, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- *Специалист по зубной гигиене*
- Семейный врач
- Медицинская сестра
- Специалист по медицинским технологиям
- *Физиотерапевт*
- Специалист по продаже медицинского оборудования
- *Администратор лечебного учреждения*
- *Диетолог*
- *Оптик*
- *Администратор по диагностическому оборудованию*
- *Фармацевт, специалист по фармакологическим технологиям*
- *Специалист по радиологическому оборудованию*
- *Специалист по респираторным заболеваниям*
- *Ветеринар*
- *Дипломированная медицинская сестра*
- *Врач «скорой» помощи*
- *Социальный работник, специалист по обслуживанию на дому*
- *Тренер по фитнесу*
- *Ассистент врача*
- *Продавец фармацевтических товаров*
- *Работник хосписа*
- *Исследователь в области медицины*
- Биолог
- Ботаник
- Стоматолог
- Ортодонт
- *Специалист по трудотерапии*
- Биохимик
- *Массажист*
- *Специалист по хирургическому оборудованию*
- *Техник зубоврачебной лаборатории*
- *Специалист по коррекции*
- *Специалист по оборудованию для диализа*

Перечисленные профессии открывают перед ISFJ поле деятельности, на котором их усилия оказывают непосредственное влияние на людей. Многие из этих профессий предполагают взаимодействие с пациентом наедине и физический контакт. ISFJ любят оказывать содействие реальным, практическим образом. Многие из перечисленных занятий предоставляют ISFJ относительную свободу в рамках традиционной, организованной структуры. Область медицины открывает перед ISFJ возможности приобретать и использовать технические навыки и устанавливать личностное взаимодействие с окружающими.

ОБРАЗОВАНИЕ, СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Педагог дошкольного учреждения
- Библиотекарь
- Социальный работник
- Персональный советник
- Логопед

- Служащий по надзору за условно осужденными
- *Социальный работник, специалист по обслуживанию на дому*
- *Консультант по условиям жизни детей*
- *Преподаватель специальных дисциплин*
- *Специалист по генеалогии*
- *Куратор*
- *Администратор в учебном заведении*
- *Советник по профессиональной ориентации*
- *Советник по вопросам религии*
- *Социальный работник, специалист по обслуживанию престарелых*
- *Советник по восстановлению профессиональных навыков*
- Историк
- Спортивный тренер
- Спасатель на воде
- Садовод
- Полицейский эксперт
- Мастер по ремонту струнных музыкальных инструментов
- Консультант по выбору жилья
- Фермер

ISFJ нередко проявляют интерес к работе в сфере образования, так как здесь они могут помогать людям и работать на благо общества. ISFJ особенно нравится преподавать в начальной школе, потому что там они легко находят общий язык с учащимися, прививая им базовые навыки. Многих ISFJ привлекает административная работа в области образования, в особенности если она связана с узкой специализацией (например, специальное образование) или если зона ответственности ограничена: небольшой город для них предпочтительнее мегаполиса. В работе ISFJ стремятся к независимости, но в рамках организации, где окружающие ценят их вклад и знают, чего можно от них ожидать.

Исследовательская работа приносит ISFJ удовлетворение благодаря тому, что дает возможность работать независимо и самим избирать поле исследований.

Социальная деятельность как точка приложения индивидуальных качеств ISFJ служит для них отличным источником удовлетворения. ISFJ нравится вносить вклад в эту область, потому что они могут во многом содействовать клиентам, улучшать их жизнь в практическом, осязаемом смысле. Эти профессии также предполагают контакты наедине, независимую рабочую атмосферу; все это импонирует ISFJ.

БИЗНЕС, СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

- Секретарь
- Начальник канцелярии
- Работник отдела обслуживания клиентов
- Управляющий персоналом
- Оператор компьютера
- Бухгалтер
- *Консультант по кредитам*
- *Юридический работник*
- *Младший юридический работник*
- *Специалист по продаже медицинского оборудования*
- *Менеджер службы обработки газонов*
- *Специалист по компьютерному оборудованию*
- Архивариус
- Научный работник в музее
- Координатор грантов
- Экзаменатор

Эти профессии предоставляют ISFJ широкие возможности для контактов с людьми один на один и тем их привлекают. Многие из перечисленных профессий связаны с поддержанием порядка, следовательно, организованность и внимание к важным деталям ISFJ в них востребованы. Кроме того, эти позиции требуют широкого кругозора, технических навыков и коммуникабельности, поскольку представителям данных профессий приходится оказывать

людям помощь и снабжать их информацией.

ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТЕХНОЛОГИИ

- Декоратор, дизайнер
- Электрик
- Владелец предприятия розничной торговли
- Владелец гостиницы
- Художник
- Музыкант
- *Торговый представитель, специализирующийся на связях с VIP-клиентами*
- *Разработчик производственных планов*
- *Агент по продаже недвижимости*
- Ювелир

У всех этих, столь разных профессий, есть общие характеристики, и предъявляемые к их представителям требования в некоторых чертах сходны. Эти профессии предоставляют ISFJ возможность ежедневно иметь дело с материальными предметами. Будучи декоратором или дизайнером, ISFJ используют свое эстетическое чутье, когда подбирают подходящее для клиента художественное решение. На этой работе не обойтись без внимательного отношения к каждой мелочи, а также умения работать с партнерами. Без этих качеств не удовлетворить запросов клиента относительно его жилища. ISFJ, как правило, придают большое значение обустройству собственного дома, поэтому им легко с пониманием отнестись к желанию клиента создать такую обстановку, в которой именно ему, клиенту, было бы приятно жить.

Электрик отвечает за то, чтобы техника работала без сбоев, в соответствии со стандартными установлениями и схемами. ISFJ обычно фокусируют внимание на задачах, связанных с ручной работой, поэтому они с удовольствием используют навыки, которыми владеют. Работа электрика может служить источником профессионального удовлетворения для ISFJ, если он чувствует, что его услуги ценятся, и если у него складываются одинаково хорошие, ровные отношения со всеми, будь то клиенты, партнеры, коллеги.

Привлекательной для ISFJ представляется и область розничных продаж, особенно работа либо в мелком магазинчике или в каком-либо отделе более крупного торгового предприятия. Владельцы преуспевающих бутиков часто относятся к типу ISFJ. Их внимание к тому, как их магазин видится и «чувствуется» покупателями, нередко приводит к тому, что последних тянет в этот магазин снова и снова. ISFJ не любят уделять внимание сразу нескольким покупателям, общаясь только с одним, они находят, чем можно дополнить то, что у покупателя уже имеется. Им нравится поддерживать отношения. И к покупателям, и к сотрудникам у них одинаково доброжелательный и ровный подход.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически

организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вам станет ясно из изложенного ниже, ваша сила и таланты при поиске работы заключаются в вашей способности демонстрировать эффективность, искренность и усердие. Однако процесс поиска работы может застопориться, если вы не сумеете разглядеть реальные варианты или опустите руки, приняв слишком близко к сердцу негативное отношение.

Если вы — ISFJ, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Тщательно изучите существующие возможности, соберите все значимые факты

— Используйте все доступные вам ресурсы, включая местную библиотеку и деловые периодические издания, чтобы узнать как можно больше о компании, отрасли и должности, на которую вы думаете претендовать.

— Не жалейте времени на создание информационной базы, с которой вы будете чувствовать себя уверенно, и лишь потом приступайте к стадии подготовки к собеседованию.

Обдумывая перспективу смены работы, Конни получила несколько советов от коллег из разных учебных округов. Столь желанное расширение области ответственности ей посоветовали обрести в рамках небольшой школьной сети. Конни провела тщательное исследование в городе, в котором работала до сих пор, выяснила, что городская программа специального образования поддержана родителями и городскими властями, и только после этого предложила свою кандидатуру.

Принимайте взвешенные решения на основе практических соображений

— Разработайте перечень критериев и постоянно обращайтесь к нему в процессе поиска работы, сверяйте с ним возникающие варианты.

— При принятии решений старайтесь сохранять объективность, прагматичный и реалистичный взгляд на будущую работу, подумайте о том, какой она может быть, а не только о том, какой вы хотите ее видеть.

Осознав, что личная и профессиональная стороны жизни одинаково важны для него, Морти совершил резкий поворот в своей карьере, сосредоточившись на работе с некоммерческими организациями. Ему хотелось уделять больше времени семье и религиозным занятиям. Он взвесил все «за» и «против» такой перемены и решил (после тщательного обдумывания), что она позволит ему вести более размеренный и спокойный образ жизни, в котором он так нуждался. При этом он не отказался от практического использования своих знаний и опыта бухгалтера.

Осуществите организованный план поиска работы

— Подготовьте резюме и сопроводительные письма, сделайте акцент на тех позициях, в которых ваши интересы и профессиональные характеристики совпадают с предъявляемыми к соискателю требованиями. Затем позвоните, договоритесь о встрече, не дожидаясь, пока потенциальный работодатель сам позвонит вам.

— Не прерывайте контактов с людьми, уделившими вам время или проводившими собеседования. Разошлите благодарственные письма, а также уведомите этих людей, когда найдете подходящую для вас работу.

Изучив вакансии кадровой службы крупного универмага, Лайза решила попробовать себя в отделе обслуживания покупателей. Она заранее узнала имя управляющего и направила ему письмо, в котором описала свой опыт и выразила заинтересованность в работе. В результате нескольких телефонных разговоров она договорилась о встрече с ним и вскоре прошла собеседование. В тот момент вакансий в отделе не было, поэтому Лайза продолжила поиски, не прерывая с управляющим контакта. Однажды в библиотеке ей попался материал о новой компьютерной системе, предназначенной для обслуживания VIP-клиентов в системе розничной торговли. Прочитав статью, Лайза направила управляющему отделом краткую информацию. Через несколько дней она была приглашена на вторичное собеседование, после чего ей была предложена работа. Управляющий сказал ей, что ей было отдано предпочтение перед другими кандидатами, обладавшими большим опытом, поскольку она проявила упорство и настойчивость.

Извлеките выгоду из вашего солидного опыта, докажите вашу надежность и стабильность

— При общении с потенциальным работодателем приведите несколько примеров ваших прежних достижений, расскажите о ваших отличиях, наградах, представьте рекомендательные письма.

— Пр продемонстpируйте готовность и желание выполнять все требования и способствовать достижению целей организации.

Джереми преподавал в колледже биологию и был консультантом для студентов. Он особенно интересовался вопросом отсева студентов, то есть случаями, когда студенты покидают колледж до его окончания. Долгие годы он вел записи о том, как складываются дальнейшие судьбы таких студентов. Информацию он извлекал из бесед со студентами, другими консультантами и сотрудниками консультационного центра колледжа.

Когда на факультете освободилось место заместителя декана по работе со студентами, Джереми захотел занять эту должность. Вероятно, его шансы на успех были бы невелики, но он представил собранные им за много лет данные и составил доклад, после чего встретился с деканом и поделился с ним своими наблюдениями. Самостоятельно приобретенный опыт в области изучения студенческой жизни, репутация профессионального консультанта, популярность среди студентов помогли Джереми стать номером один среди претендентов на открывшуюся должность.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ISFJ имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» И если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, логики и интуиции. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Будьте открыты для рассмотрения не существующих пока вариантов

— Прибегайте к такому методу анализа (порой нелегкому), как мозговой штурм. Составьте перечень возможностей, притом не поддавайтесь соблазну исключить нереальные, на первый взгляд, варианты. Записывайте все приходящие вам на ум идеи; пусть ваш список будет как можно более объемным. Рассмотрите каждую возможность, несколько раз спросите себя «Почему бы и нет?» и лишь потом отбрасывайте ее. Возможно, вам стоит обратиться за помощью к друзьям, чувствующим себя более уверенно в процессе мозгового штурма.

— Расспросите людей, уже имеющих ту работу, которая вас привлекает, узнайте, каким образом они получили соответствующую подготовку и как добились собеседования. Подумайте о нетрадиционных, нестандартных подходах.

Планируя и осуществляя поиск работы, будьте активны и настойчивы

— Помните: поговорка о том, что колеса смазывают, если они скрипят, часто бывает справедлива, в особенности в мире трудовых отношений, где столь высока конкуренция.

— Используйте ваши превосходные способности к организации и природную скрупулезность, и тогда вы будете на высоте в любой ситуации. После собеседования отправьте потенциальному работодателю письмо, напомнив ему, что ваш интерес к работе сохраняется. Поговорите со старыми друзьями и коллегами, попросите их подсказать вам, с кем вам было бы целесообразно встретиться. А главное — проситесь на собеседования и сообщайте, какая именно должность вас интересует!

Не скрывайте своего энтузиазма и общительности

— Оставьте скромность для других ситуаций. Смело расскажите потенциальному работодателю о ваших прежних достижениях. Подкрепите ваш рассказ документами и

рекомендательными письмами, подписанными вашим бывшим руководством.

— Внушите себе и вашему потенциальному работодателю, что вы — как раз такой человек, какой ему требуется, и можете многое ему дать. Пр продемонст рируйте уверенность и энергию; именно эти качества работодатели, как правило, хотят видеть в сотрудниках.

Старайтесь сохранять объективность, не допускайте, чтобы чувства были вашим единственным критерием при принятии важного решения

— Не выносите суждений о человеке или о работе, пока не прошли собеседование и не обдумали его результаты. Отдавайте себе отчет в том, что взаимопонимание легко можно принять за дружбу.

— Осмысливайте причины и последствия ваших решений. Составьте список возможных следствий и результатов вашего выбора, основываясь на составленном прежде перечне критериев, а не только на интуитивном впечатлении от человека или служебных обязанностей.

Опасайтесь излишней жесткости, старайтесь воспринимать вещи не только в черных и белых тонах

— Вновь обратитесь к перечню критериев. Отметьте аспекты, без которых вы просто не мыслите своей жизни, и проявите гибкость в отношении менее важных моментов.

— Постарайтесь представить себя на заинтересовавшей вас работе. Попросите друзей помочь вам в оценке плюсов и минусов всех вариантов, трезво взвесьте как положительную, так и отрицательную сторону, и лишь потом принимайте решение.

Не принимайте близко к сердцу неодобрение и не опускайте руки

— Помните: вы рассматриваете мир под определенным углом зрения, но подобный взгляд свойствен не каждому. Часто критика направлена не против вас лично, а относится только к вашей квалификации. Возможно, вы сумеете найти подходящую работу лишь через несколько недель или даже месяцев. Терпение и настойчивость будут вознаграждены.

— Ищите поддержки у родных и друзей, когда почувствуете, что начинаете терять энергию и уверенность в себе. Пусть ваши близкие внушат вам оптимизм. Вы им помогали, теперь их черед помочь вам.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ISFJ

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ISFJ, сознаете, что вас не в равной мере привлекает каждая работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Прилагайте усилия для улаживания конфликтов с коллегами, начальством и подчиненными.

— Найдите людей, обладающих качествами, которых недостает вам; пусть они

дополняют вас и уравнивают ситуацию.

- Попросите начальника ясно и доходчиво объяснить вам, что от вас требуется.
- Избегайте коллективов, где ощущается напряженность межличностного характера.
- Применяйте эффективные методики и требуйте того же от подчиненных.
- Вызывайтесь принимать участие в проектах, представляющих для вас личный интерес.
- Добейтесь возможности иметь в работе время, когда никто и ничто вас не отвлекает.
- Просите заранее информировать вас о повестке дня грядущих совещаний.
- Ставьте перед собой достижимые цели.
- Подумайте, не было бы для вас полезно записаться на семинар по развитию уверенности.

Как ISFJ делают из лимонов лимонад

Лора работала в книжном магазине небольшого колледжа, но всегда интересовалась исследовательской деятельностью. Зная, что колледж испытывает трудности с набором студентов, Лора вызвалась провести исследование: побеседовать со студентами, которые намерены сменить место учебы. Ей чрезвычайно понравился сам процесс, а собранная информация позволила администрации разработать новые учебные программы, которые изменили нежелательную тенденцию. Лоре было очень приятно: ведь она помогла колледжу самым ощутимым образом.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ISFJ неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Глубокое внимание и сосредоточенность
- Развитое чувство трудовой этики, ответственность и трудолюбие
- Умение сотрудничать, устанавливать гармоничные отношения с людьми
- Практичный, реалистичный подход
- Точность в обращении с фактами и внимание к деталям
- Готовность служить другим; вы умеете оказывать поддержку коллегам и подчиненным
- Желание следовать традициям организации, внимание к ее истории
- Прекрасные организаторские способности
- Преданность организации, желание работать в традиционной структуре
- Умение организовывать и поддерживать неизменный порядок действий
- Развитое чувство ответственности; люди могут рассчитывать на то, что вы сделаете

то, о чем говорите

- Желание использовать устоявшиеся методики, уважение к статусу, определяемое степенями и титулами

- Здравый смысл и реалистичное видение перспективы

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Склонность к недооценке вашей собственной значимости; вам может не хватать настойчивости, когда речь пойдет о ваших личных потребностях
- Нежелание принимать новые, неопробованные идеи
- Излишняя чувствительность к критике; вам неуютно в напряженной обстановке
- Повышенное внимание к деталям и к текущему моменту в ущерб перспективе
- Склонность брать на себя слишком много
- Недостаток гибкости, умения адаптироваться к новым ситуациям
- Склонность перегружать себя работой в нескольких направлениях одновременно
- Склонность опускать руки, если в вас не нуждаются или вас не ценят
- Недостаток умения менять точку зрения или позицию, если решение вами уже принято

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ISFJ — научиться:

Высказываться, рассматривать недоступные пока возможности, проявлять гибкость и

действовать спонтанно.

Глава 20. ESTP

«А ну, за дело!»

Очерк 1: Лу

«Я — парень любопытный от природы, и могу думать на ходу»

Профессиональный путь Лу описывается одним словом: сыщик. Еще в школе он сказал своей девушке, что когда-нибудь станет частным детективом. И вот он является им (и не только им) уже тридцать пять лет. Его путь к должности начальника сыскного отдела службы государственной защиты [Государственный защитник назначается властями в том случае, когда подсудимый не пользуется услугами собственного адвоката. — *Прим. перев.*] штата, которую он занимает сегодня, состоял из нескольких ступеней. На каждой из них он получал определенные знания и, когда начинал испытывать пресыщенность, двигался дальше. Ныне Лу ощущает удовлетворение от вызова и интриги, которые дают ему те дела, которые он ведет.

Лу пятьдесят четыре года, он женат, у него трое детей. Под его началом работают более пятидесяти детективов — в разных регионах штата, более чем в тридцати судах. Лу принимает участие во всех этапах расследования уголовного дела. Его задача — отыскать важные, часто неизвестные прежде обстоятельства и предоставить их в распоряжение защиты. В его ведении находятся все дела, касающиеся несовершеннолетних, а также уголовные дела, включая те, по которым может быть применена смертная казнь. Лу часто ездит по штату с целью помощи другим детективам в сложных делах, он обеспечивает им доступ к специальным службам, таким, как судебная экспертиза. Также Лу принимает сотрудников на работу, изучает прошлое соискателей, проводит занятия по профессиональной подготовке.

«Моя работа состоит в решении проблем и предполагает обширные личные контакты. Когда мне предстоит провести розыск и разрешить проблему, я ощущаю настоящий прилив энергии. А если я добываю материал для защиты, о котором прокурор не имел представления, — так это же высший класс!» Случается, что даже во время процесса Лу выезжает в другой штат и наутро возвращается в суд с неожиданным свидетелем. Лу испытывает удовлетворение, когда получает ответ на вопрос «почему?». «Я не оправдываю содеянное моим клиентом, но информация, которую я добываю, нередко помогает мне понять, *почему* он это сделал».

Отдыхать и забывать рабочие проблемы Лу любит, выезжая на своем катере на прогулки с женой и детьми. «Всякий знает, что нас можно найти на заливе каждые выходные. Семейный отдых!» Сейчас Лу меньше времени посвящает своим прежним интересам и увлечениям. Когда-то он отличался на охоте, на рыбалке, в лыжном спорте и в гольфе. «Я бросил гольф так же, как бросил курить: остыл, и все тут. Я чересчур ему отдавался».

Профессией следователя Лу увлекся в раннем возрасте. После двух лет в колледже и двух в военном флоте Лу сделался следователем по страховым делам. В течение десяти лет он занимался проблемами, связанными со страхованием от несчастных случаев, и возглавлял следственную бригаду. Затем он решил работать самостоятельно и занялся частными расследованиями страховых дел. Так он проработал пятнадцать лет. «Я всегда отдавал предпочтение частным расследованиям, потому что они для меня более захватывающи». После этого он был помощником шерифа, затем — следователем прокуратуры штата. Здесь он изучил процесс судебного преследования. Но он был ограничен рамками судов низшей инстанции и находил рассматриваемые там дела «недостаточно напряженными». Вскоре ему представилась возможность перейти во вновь созданный отдел, занимающийся исключительно делами, связанными со смертной казнью. «Там мне нравилось. Но потом освободилось мое нынешнее место. На каждой следующей работе я получал большую свободу и автономию, и дела становились все более сложными и значительными».

Лу чувствует, что достиг своей цели именно на данном месте. «Наверное, если бы открылась вакансия старшего следователя федерального уровня, я стал бы на нее претендовать. Но таких вакансий нет. Я прошел свой путь настолько, насколько мог, так что я доволен. Работа — это моя жизнь, но это не означает, что для меня мало значат моя двадцатисемилетняя жена и трое детей». Лу подумывает о том, чтобы выйти в отставку года через три или четыре и быть

рядом с детьми и престарелыми родителями, которые нуждаются в нем все больше и больше.

«Не думаю, что я сильно изменился с годами. Я не так агрессивен, как раньше. А в остальном я тот же парень, каким был. Я равнодушен к людям и умею увидеть хорошее даже в самом скверном человеке. Я подружился с людьми, на совести которых не одно убийство. Просто мне их искренне жаль».

Лу с энтузиазмом встречает каждый свой день. «Никогда мысли о работе не нагоняют на меня уныния». Секрет Лу состоит в том, что он никогда не принимает неудачи на службе как личное поражение. «Я просто оставляю их позади, а сам иду дальше. Несколько раз я просился на ту или иную работу, а меня не брали. Дерзай, и тебя запомнят. А может статься, и зачтут это тебе в плюс. Пусть ты проиграл одну партию; победишь в другой».

Почему работа Лу удовлетворяет его

Одна из самых насущных потребностей сенсориков-иррационалов — свобода спонтанных действий. Лу выбрал себе такую работу, которая позволяет ему проводить много времени вне офиса, на местах; там он непосредственно сталкивается с наиболее интересными сторонами своей деятельности и удовлетворяет любопытство, присущее ему как сенсорик-иррационалу. Перед ним встают самые разнообразные задачи, а это значит, что ему редко приходится скучать. Поскольку досуг тоже имеет для Лу немалое значение, он строит работу так, чтобы иметь достаточно времени для прогулок на катере с семьей.

Работа следователя требует постоянного использования экстравертируемой сенсорики; это доминантная функция Лу. Он должен быть предельно наблюдательным в поисках улик, уметь улавливать даже самые незначительные намеки и двигаться туда, куда они его ведут, внимательно изучать информацию, анализировать, достаточно ли точны и надежны ее источники.

Когда вся необходимая информация собрана, Лу обращается к своей вспомогательной функции, интровертируемой логике, чтобы сделать выводы. Он быстро приходит к логическим заключениям, решает задачи методом дедукции. Кроме того, интровертируемая логика позволяет ему сохранять объективность и не отдаваться эмоциям, даже в делах о самых жестоких убийствах. Именно эта природная способность абстрагироваться позволила Лу установить дружеские отношения с преступниками: «Ничего личного, они тоже просто люди».

С годами агрессивность Лу пошла на спад. Он научился видеть хорошее даже в самых скверных людях. Это растущее сочувствие ко всем, даже к убийцам, есть, вероятно, проявление развития третьей функции Лу — этики. Также Лу замечает в себе растущую привязанность к семье, желание заботиться о престарелых родителях, а это означает укрепление его индивидуальных ценностей и интерес к ценностям близких.

Очерк 2: Джон

«В моем определении профессионального успеха есть две стороны: клиент получает деньги, и я получаю деньги»

Джон — биржевой брокер, и сожалеет только об одном: что он не стал брокером раньше, а именно во время экономического подъема 1980-х годов. Джона можно назвать также финансовым консультантом. От 85 до 90% его рабочего времени проходит в телефонных разговорах: звонках потенциальным партнерам, обслуживании имеющихся клиентов, отслеживании сотен сделок, наблюдении за показателями состояния рынка и процентными ставками, изучении положения компаний. Все это необходимо Джону для того, чтобы «попытаться вычислить, как поведет себя рынок». Бешеный темп, эмоциональный подъем, непредсказуемость вкупе с всегда существующей вероятностью «сорвать большой куш» — все это повышает уровень адреналина в крови Джона, а именно этого он жаждет.

Джон счастлив, когда делает деньги для клиентов, обращает потенциальных клиентов в реальных и заключает сделки. Он в восторге от непредсказуемости и конкурентной природы биржевого рынка. Если он заключает сделку, это означает, что деньги текут прямоком в его карман, так как работает он исключительно за комиссионные. Хотя большую часть дня он проводит в офисе, перед экраном компьютера и с телефонной трубкой в руке, его работу менее всего можно назвать скучной. Он непрерывно впитывает и анализирует данные, принимает,

зачастую за доли секунды, важные решения о том, как поступить с только что замеченным фактом. Вот характерный пример постоянной готовности Джона к реагированию на ситуацию, возникшую только что. На мониторе его компьютера появилась звездочка, сообщающая о взрыве на большом химическом заводе. По прогнозам специалистов, взрыв должен был повлечь потери в котировках акций завода примерно на 30%. Джону было необходимо проанализировать ситуацию и порекомендовать тем из клиентов, которые являлись акционерами компании, либо немедленно продать акции, дабы избежать еще больших потерь, либо приберечь их, исходя из предположения, что предварительные расчеты преувеличивают опасность. Другим же клиентам нужно было сообщить, что данные акции, возможно, через несколько дней обернутся выгодным приобретением. Когда день закончился, Джон почувствовал предельную усталость.

В работе Джона приводят в уныние всего два аспекта: необходимость уделения внимания административным моментам и бумажная работа. Джон сознает, что эти рутинные операции, такие, например, как выяснение судьбы затерявшихся чеков, для клиентов важны, но источников удовольствия для себя в них не видит. Он не любит, когда его прерывают и засыпают мелкими, обыденными вопросами, в особенности в те моменты, когда он только что нащупал верный путь к разрешению некоей запутанной ситуации, которая требует от него полной концентрации или привлечения нового партнера. И последнее: «Честное слово, терпеть не могу иметь дело с клиентами, которые стонут и ноют, бранятся и плачут по поводу любого убытка, как правило, незначительного и очень часто временного».

Профилирующей специальностью Джона в колледже были журналистика, теле- и радиовещание и кино. Кроме того, в студенческой команде он слыл выдающимся теннисистом. Правда, в детстве он считал, что рано или поздно займется бизнесом (и даже, может быть, станет биржевым брокером); однако после колледжа он ушел в профессиональный теннис. Он часто ездил на соревнования и тренировал молодых игроков в теннисном клубе. Через пять лет он покинул клуб и нашел место ассистента по производству на студии кабельного телевидения; там он исполнял обязанности режиссера, оператора и продюсера спортивных шоу. Позднее он стал менеджером небольшой студии кабельного телевидения. Когда компанию поглотила более крупная конкурирующая фирма, Джон потерял работу. «И тогда я решил найти себе такую работу, которая позволяла бы извлекать выгоду из подобных положений, а не становиться их жертвой. Я прошел курс обучения и сделался биржевым брокером».

Главным козырем Джона является его умение общаться, письменно и устно, и налаживать контакты с самыми разными людьми. «Я неплохо умею добиваться, чтобы человек расслабился. Я растапливаю лед сомнений, людям весело и приятно со мной». Также Джон ценит свою способность упорно трудиться, быстро думать, анализировать и интерпретировать существующие тенденции. Еще Джон очень гордится тем, что в годы работы на кабельном телевидении получил заказы на производство нескольких специальных телевизионных программ, а также тем, что десять лет назад стал победителем теннисного турнира. По результатам работы за прошлый год он получил более 100 тысяч долларов. Вне зависимости от финансовых соображений, у Джона улучшается настроение, когда он видит, как выигрывают другие. «Люблю быть героем: порекомендовать клиенту приобрести акции, которые — благодаря моей отличной работе! — принесут ему большие деньги. Это же здорово!».

«Я восхищаюсь старыми брокерами: у них словно ледяная вода течет в жилах, их ничто не может выбить из седла. Сам же страшно расстраиваюсь, когда что-то идет наперекосяк, например, заказ должен был быть размещен, а это не сделано, или я не успел подойти к телефону и пропустил звонок — звонок человека, который унаследовал десять миллионов долларов и хотел бы узнать, как ему распорядиться деньгами!» К счастью, у Джона есть кое-какие способы снимать стресс подобного рода, и все они связаны со спортом: это бег трусцой, теннис, гольф, поднятие тяжестей. Также он расслабляется в обществе жены, родных, друзей и домашних животных, или когда приглашает друга на коктейль.

Джон чувствует, что стал практичнее, лучше логически мыслит, его больше занимают карьера и деньги. Он придает больше значения тому, чтобы его планы были воплощены в жизнь полностью. Но семья также имеет для Джона огромное значение. «Я пересматриваю свою систему жизненных приоритетов. Моя жена, родители и семья жены со временем стали ближе для меня. Кроме того, мы опекаем кое-кого из наших пожилых друзей; мы довольно часто и с радостью приглашаем их на ужин». Поскольку жена Джона ожидает первого ребенка,

религия также начинает играть большую роль в жизни Джона. «Я заметил, что стал чаще посещать церковь. Поскольку в церкви я нахожу поддержку многим моим ценностям, я решил включить в программу воспитания ребенка совместные посещения церкви». Наконец, теперь Джону интереснее и легче искать взаимосвязи между действиями бизнесменов и организаций, с одной стороны, и реакцией рынка, с другой. В результате он видит, что начинает работать более плодотворно, так как научился улавливать тонкие влияния, которые испытывает рынок. Однако, хотя в системе жизненных приоритетов Джона произошли перемены, для него по-прежнему чрезвычайно важно любить свою работу и получать от нее удовольствие.

Поскольку Джон нашел устраивающую его работу, он не планирует изменений. «Если обстоятельства вынудят меня оставить мою нынешнюю работу, я все равно буду работать в мире торговли или маркетинга, хотя время от времени я нахожу что-то привлекательное в мысли о месте массажиста в медицинском клубе!» Его ближайшая цель — стать еще более успешным брокером, повысить свой доход. «Что касается дальнейших целей, то я хотел бы обрести уверенность в будущей успешности. Для меня это означает — быть богатым и при этом уделять время деловым интересам, любимым занятиям и семье».

Почему работа Джона удовлетворяет его

Работа Джона требует от него большой энергии и высокого напряжения. Моментально реагировать на происходящее, иметь дело с множеством неизвестных, рисковать там, где ставки высоки, — все это придает сил многим ESTP. Джон также просто обожает испытывать ощущение прилива адреналина. Счастливее всего он тогда, когда испытывает это ощущение непрерывно.

Использование экстравертируемой сенсорики (доминантной функции) входит в «круг обязанностей» Джона, поскольку он должен схватывать содержание бесчисленных сообщений, которые безостановочно приходят к нему в течение всего дня. Он должен накапливать, осмысливать информацию и сообщать ее клиентам, давать рекомендации и размещать запросы о продаже или покупке. Он внимательно следит за монитором, чтобы в любой момент связаться с клиентом и уведомить о необходимых шагах. И все это должно делаться быстро и точно.

Для анализа поступающих данных Джон применяет свою вспомогательную функцию — интровертируемую логику. Логика не изменяет ему при рассмотрении прошлого, настоящего и вероятного в будущем поведения тех или иных акций. Задача Джона — хладнокровно выработать оптимальную стратегию действий, даже если рынок охвачен паникой. Его решения должны быть бесстрастными, как бы ни были велики потенциальные приобретения или потери.

В последние годы существенную роль в жизни Джона стала играть этика (третья функция); свидетельством тому является его изменившееся отношение к собственным родителям и к семье жены. Усилился его интерес к жизни религиозной организации. Также он с нетерпением ждет минуты, когда станет отцом. Джон больше, чем раньше, стал полагаться на интуицию (четвертую функцию); возможно, причина этого в том, что работа требует от него умения анализировать взаимосвязи и взаимовлияния. И сейчас у Джона появилось больше возможностей для применения интуиции.

Путеводные нити

Хотя Лу и Джон получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ESTP.

Перед вами перечень основных элементов успеха ESTP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ESTP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ESTP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты,

расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ESTP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне встречаться и спонтанно взаимодействовать с множеством людей; каждый день приносит мне что-нибудь новое, и мне не приходится скучать
2. Предоставляет возможности для применения моей наблюдательности, способности впитывать и запоминать информацию
3. При решении проблем позволяет мне опираться на мой опыт, а затем критически анализировать выработанные подходы и выбирать из них лучшие
4. Наполнена активностью, предполагает риск; ситуация быстро меняется, а я вправе пойти на некоторые авантюры, рассмотреть новые возможности
5. Открывает передо мной возможность реагировать на внеплановые ситуации; при этом я волен прибегать к нетрадиционным подходам
6. Проходит в обстановке, свободной от переизбытка правил и ограничений, в условиях взаимодействия с активными и практически мыслящими людьми; выполнив свои обязанности, я могу по-своему распорядиться свободным временем
7. Позволяет мне самому организовывать свою деятельность так, как я сам считаю нужным, а не приспосабливаться к чужим стандартам
8. Строится в соответствии с законами логики и практическими интересами; я вправе применять присущую мне способность к аргументации, чтобы находить несоответствия и слабые места в логике построения системы и заделывать пробоины в рабочем порядке
9. Оставляет мне свободу действий в кризисных ситуациях, предоставляет мне право выбирать наиболее целесообразный путь
10. Подразумевает взаимодействие с реальными людьми и ситуациями, не ограничивает меня рамками идей и теорий; мои действия диктуются необходимостью обрести осязаемые результаты

Профессии, популярные среди ESTP

При перечислении профессий, популярных среди ESTP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ESTP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ТОРГОВЛЯ, ОБСЛУЖИВАНИЕ, «ДЕЙСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ»

- *Полицейский*
- *Пожарный*
- *Младший медицинский персонал*
- *Детектив*
- *Служащий по надзору за условно осужденными*
- *Агент по продаже недвижимости*
- *Техник службы «скорой» помощи*
- *Специалист по лечебной физкультуре*
- *Специалист по респираторным заболеваниям*
- *Бортпроводник*
- *Продавец спортивного оборудования*
- *Следователь по делам о недобросовестности в страховых делах*
- *Частный сыскной агент, детектив*
- *Специалист по фитнесу*

- Пилот-инструктор
- Бортинженер в авиации
- Пилот коммерческих вертолетных рейсов
- Капитан морского или речного судна
- Армейский офицер
- *Сотрудник разведки*
- Управляющий игрового зала
- *Криминалист, эксперт по баллистике*
- Страховой эксперт

Многие ESTP находят удовлетворение в сфере социальной службы, поскольку там востребована их активность, там они находят разнообразие и возможность вступать в контакт с самыми разными людьми. Многие из этих профессий предполагают способность думать, оперативно реагировать на быстрые изменения в ситуации и сохранять хладнокровие в чрезвычайных обстоятельствах. ESTP, по природе любознательные и наблюдательные, часто становятся блестящими сыщиками и следователями.

ФИНАНСЫ

- *Составитель персональных финансовых планов*
- *Аудитор*
- Биржевой брокер
- Банкир
- Инвестор
- Агент по продаже страховых полисов
- *Бюджетный аналитик*
- *Страховой агент*

Мир финансов часто привлекает ESTP, в особенности тогда, когда от них требуется высокая активность и имеется необходимость идти на риск. Любовь к риску, острым ощущениям движут ESTP, когда они играют на бирже. Многие области финансового бизнеса предполагают многочисленные публичные выступления. Открытость и дружелюбие ESTP позволяют им быстро сходитьсь с множеством людей и с легкостью приобретать новых клиентов.

РАЗВЛЕЧЕНИЯ, СПОРТ

- Спортивный комментатор
- Репортер службы новостей
- Промоутер
- Гид, туристический агент
- Танцовщик
- Бармен
- Аукционист
- Профессиональный спортсмен, тренер
- Инструктор, тренер по фитнесу
- Работник службы развлечений
- Ведущий ток-шоу на радио и телевидении
- Оператор на телевидении
- Музыкант
- Техник по студийным, сценическим и специальным эффектам
- Актер, работник эстрады

Сфера развлечений предоставляет ESTP широкие возможности для получения удовольствия от работы, что для людей, относящихся к данному типу, крайне важно. Жизнь ESTP проходит «здесь и сейчас», и работа в данной области позволяет им проявлять свойственные им энергию и жизнелюбие. ESTP — прирожденные стимуляторы, но при этом они рады выступать в роли исполнителей; у рампы они чувствуют себя в своей тарелке. Многие ESTP являются страстными спортивными болельщиками, преуспевают на тех поприщах, которые предполагают состязание и тренерские навыки. Они предпочитают как можно больше работать с людьми. Они обаятельны и убедительны в качестве барменов и аукционистов.

РЕМЕСЛА, РУЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ДРУГИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

- Плотник

- Кустарь, мастеровой
- Фермер
- Генеральный подрядчик
- Строитель
- Повар, шеф-повар
- Электротехник
- Электронщик
- Технический инструктор
- Логистик, снабженец (на производстве)
- Специалист по созданию сетей (в области телекоммуникаций)
- Инженер-строитель (ремонт транспортных систем)
- Инженер-механик (в промышленности)
- Землемер
- Специалист по электроэнцефалографии, медицинскому оборудованию
- Техник-радиолог
- Авиамеханик
- Морской биолог
- Специалист по ремонту устройств для обработки данных
- Управляющий имуществом: коммерция, недвижимость
- Оператор и установщик поддержки систем
- Разработчик электронных игр
- Ответственный за газонное хозяйство
- Диспетчер транспорта
- Специалист по парковому хозяйству
- Специалист в области аудиовизуальных систем
- Ландшафтный архитектор
- Лесник
- Специалист по лечебной физкультуре
- Хиропрактик
- Преподаватель: профессиональная подготовка, технические дисциплины
- Авиационный инспектор
- Специалист по сохранности почв
- Фотограф
- Проводник по заповеднику
- Авиадиспетчер
- Плотник-строитель
- Бортпроводник
- Туристический агент
- Инспектор строительных работ
- Кузнец
- Специалист по экотуризму
- Корабельный плотник, столяр

Область ремесел привлекает ESTP возможностью работать с осязаемыми предметами, эффективно, умело и экономично использовать инструменты. Они, как правило, хорошо разбираются в механике, могут успешно работать руками. ESTP нравится физический труд, высокая активность и даже напряжение, вызванное жесткими временными рамками (например, в деятельности фермера или повара).

БИЗНЕС

- Брокер, агент по продаже недвижимости
- Антрепренер
- Застройщик
- Торговец-оптовик
- Розничный торговец
- Торговец автомобилями
- Консультант менеджмента (деловые операции)
- Специалист по интернет-маркетингу

- Специалист по рассмотрению страховых требований
- Контролер безопасности продукции

Деловой мир обычно не привлекает ESTP, поскольку накладывает слишком много ограничений и предполагает чересчур медленные темпы развития. Однако перечисленные выше профессии связаны с большей гибкостью, личной свободой и возможностью выбора, что может привлечь ESTP, превосходных предпринимателей, которым по душе риск, связанный с организацией нового дела или с его развитием. ESTP чувствительны к нюансам реакции других людей и благодаря этому преуспевают в области продаж. Они отлично себя чувствуют в процессе переговоров, могут быть справедливыми арбитрами. Также их привлекает конкуренция в мире страхования, торговли автотранспортом. Они успешно функционируют в системах, предполагающих мощную стимуляцию и крупное вознаграждение.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованы, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вам станет ясно из изложенного ниже, ваша сила и таланты при поиске работы заключаются в вашей энергии, любознательности, реализме и настойчивости. Помните, однако, о вашей склонности пускаться на самотек, упускать возможности и о недостаточно серьезном отношении к принятым на себя обязательствам.

Если вы — ESTP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Активно и настойчиво ведите кампанию по поиску работы

- Используйте ваши обширные дружеские и профессиональные связи для распространения информации о том, что вы ищете работу, и для сбора сведений об имеющихся возможностях.

- Сосредоточьтесь на кампании по поиску работы. Сдерживайте свою неумную энергию. Смотрите на процесс поиска подходящей работы как на своего рода приключение.

Рич стал вести поиск работы в том же стиле, какой был свойствен ему во всех делах, то есть с максимальной энергией. Обращаясь к людям, принимающим решения, он порой чувствовал себя неуютно, и потому стал смотреть на этот процесс как на игру. Каждое утро он заключал что-то вроде пари с самим собой: сколько встреч он сможет организовать и сколько вариантов рассмотреть в течение дня. Выполнив или перевыполнив поставленную задачу, он отправлялся в спортзал, где отдавался игре в баскетбол. Получалось так, что он с нетерпением дожидался каждого следующего дня. Никогда Рич не чувствовал себя в лучшей форме, как в

период поиска работы!

Продавайте себя

— Быстро установите хороший контакт во время собеседования, продемонстрируйте, насколько охотно и с какой легкостью вы способны знакомиться с людьми и насколько просто им будет с вами.

— Вызовите у собеседников энтузиазм относительно ваших способностей, талантов и энергии, докажите работодателям, что вы внесете ценный вклад в работу их компании.

Лайза испытывала робость, когда прибыла на собеседование с вице-президентом местного телеканала, ответственным за выпуски новостей, хотя у нее имелся опыт и она привезла из родного города хорошие рекомендации. Но она перевела дух и сказала себе, что справится. После этого она вошла в кабинет. Получив ответы на некоторые стандартные вопросы, вице-президент компании спросил Лайзу, почему она хочет работать на данной телестудии. Лайза заговорила о своем интересе к журналистским расследованиям, назвала репортеров, которыми восхищалась. Она почувствовала себя спокойнее, испытывала уже не нервозность, а прилив сил. Вице-президент был приятно удивлен ее энергией, умением излагать мысли и неподдельным желанием работать. Лайза вышла из кабинета в некотором удивлении, поскольку получила предложение о работе.

Используйте вашу наблюдательность, подмечайте существенные штрихи в окружающей обстановке

— Вникайте, замечайте нюансы поведения окружающих вас людей, чтобы понять, довольны ли они атмосферой, в которой им приходится работать, гибок ли их рабочий график, какое количество времени уходит у них на общение, какова степень их личной свободы.

— Сопоставьте то, что вам стало известно, с тем, что важно в жизни для вас. Прежде чем брать на себя обязательство посвятить свое время данной организации, отыщите в ситуации сомнительные места.

Кэл не сомневался в том, что хочет заниматься торговлей недвижимостью. Он прошел курс обучения, сдал экзамены и получил лицензию агента по продаже недвижимости. Оставалось только найти компанию, в которой он стал бы работать. Всех, кого можно, он расспрашивал о хороших агентствах, потом сузил область поисков до нескольких и получил приглашение на собеседование в одном из них. Однако, приехав в офис, он начал колебаться. Все служащие показались ему чересчур серьезными и мрачными. Кэл мечтал об атмосфере состязательности и энергии, а потому был разочарован, увидев скуку и безразличие на лицах людей, — похоже, в этом месте никто не любил свою работу. Кэл также отметил, что все служащие были, по меньшей мере, на двадцать лет старше его; а он-то рассчитывал найти на работе новых друзей. Кэл задумался, а в ходе собеседования окончательно решил, что ему стоит не торопиться и продолжить поиски фирмы, где работать ему было бы действительно интересно и где он почувствовал бы себя на своем месте.

Ведите переговоры предметно и дипломатично

— Заранее решите, какие стороны будущей работы для вас жизненно важны, а в каких аспектах вы сможете пойти на уступки. Ведите переговоры гибко и аргументированно.

По завершении карьеры профессионального футболиста Мак был приглашен городским телеканалом на место режиссера спортивных программ. Некоторые составляющие работы — оплата, перспективы обрести известность, разнообразие видов спорта, которым планировалось посвятить его программы, — привлекали его. И все-таки очерченный круг его будущих обязанностей несколько тяготил Мака. Ему не хотелось руководить работой других спортивных комментаторов, проводить деловые встречи и быть привязанным к студии, поскольку рабочее расписание предусматривало два ежедневных прямых включения. На основе этих соображений Мак принял решение. Он согласился приступить к предлагаемой работе, предоставив телеканалу услуги квалифицированного, известного спортсмена, обладающего богатым опытом и широкими связями в мире спорта, но при условии некоторого снижения заработной платы — он договорился о том, что в течение года будет иметь возможность подготовить десять репортажей «с трассы»; это условие обеспечивало Маку меньшую степень привязанности к студии и большую вовлеченность в собственно спорт. По выходным дням Мака должен был заменять спортивный комментатор. Такой вариант устроил обе стороны, и вскоре Мак вышел на работу.

Используйте все доступные вам ресурсы и извлекайте из них максимальную пользу

— Взгляните на ваших друзей и коллег (как нынешних, так и бывших) как на потенциальных помощников в организации ваших встреч с людьми, имеющими влияние в интересующих вас организациях. При необходимости используйте нетрадиционные пути, добиваясь встреч с людьми, попасть к которым обычным путем сложно.

— Используйте вашу природную реакцию, дабы воспользоваться возможностями сразу же, как только они вам представятся. Действуйте быстро, немедленно выражайте вашу заинтересованность, укладывайтесь в назначенные сроки, даже если вы не ожидали столь жестких временных рамок.

Джоди — специалист по фитнесу — узнала о том, что неподалеку должен открыться новый спортивный центр. Уже через несколько минут она позвонила по указанному телефону и выяснила, когда компания начнет подбор сотрудников. Вышло так, что она стала одной из первых претенденток и первой была принята на работу. Это удалось Джоди потому, что она обратилась в компанию до того, как штат был укомплектован. Благодаря этому она оказалась в курсе всех важных решений: о кадровых назначениях, о размещении подразделений, о приобретении спортивного оборудования.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ESTP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, этики и интуиции. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Не ограничивайтесь рассмотрением лишь очевидно доступных на данный момент вариантов карьеры

— Взгляните за рамки уже сделанного вами; возможно, в ваших силах сделать что-то еще. Составьте список идей, включив в него даже те, воплощение которых пока что представляется вам нереалистичным. Прежде чем исключать какую-либо идею, соберите о ней как можно больше информации.

— Сосредоточьтесь на будущем, постарайтесь представить возможные последствия предпринимаемых вами действий. Если вы не будете заикливаться на материальных благах, к которым вы, вероятно, стремитесь, то сможете увидеть: работа, которая, на первый взгляд (или в данную минуту), кажется подходящей, не принесет вам настоящего удовлетворения в долгосрочной перспективе.

Не жалейте времени на разработку долгосрочного плана профессионального развития

— Подавите в себе импульс тут же окунуться с головой в дело, которое может оказаться для вас неподходящим. Подумайте, что для вас по-настоящему важно, каковы ваши подлинные мотивации, устремления. Это поможет вам направить ваши усилия в правильное русло и избежать тупиковых вариантов.

— Составьте список критериев, предъявляемых вами к приносящей удовлетворение работе (или используйте приведенный ранее список рекомендаций к работе для профессионального успеха ESTP), и установите для себя ближайшие и долговременные цели. Тогда у вас в руках будет инструмент, который поможет вам реалистично оценить имеющиеся варианты продолжения карьеры.

Развивайте в себе настойчивость и последовательность

— Не позволяйте себе ограничиваться сиюминутными проблемами. Уделяйте внимание менее захватывающим, но все-таки важным для вас перспективным планам, которые должны стать основой вашей компании по поиску работы.

— Готовьтесь к собеседованиям: узнайте как можно больше о будущей работе, о

предъявляемых требованиях, о компании; тогда вы сможете наиболее эффективно использовать примеры из вашего прежнего опыта и предвидеть, какие вопросы будут вам заданы. Ваше особое преимущество будет состоять в том, что вы будете готовы задать именно те вопросы, ответы на которые дадут вам ясное представление о будущей работе.

Держитесь так, чтобы вас не сочли ненадежным и непредсказуемым человеком

— Будьте настойчивы во всех ситуациях, даже если вам кажется, что данная вакансия вас не интересует. Докажите, что на вас можно положиться: приезжайте на собеседования вовремя или заранее, выходите на связь, если обещали это сделать.

— Помните: очень многим нравится следовать различным правилам и стандартам. Не демонстрируйте ваше нежелание следовать правилам; иначе вы рискуете неприятно поразить ваших собеседников.

Думайте о том, чтобы проявить серьезную заинтересованность

— Свойственная вам легкость и непринужденность в общении обаятельны и заразительны, но в то же время они могут послужить для потенциальных работодателей свидетельством вашей недостаточной серьезности.

— Не закрывайте глаза на чувства собеседников, следите за их реакцией, а при необходимости умерьте пыл, чтобы никого не обидеть.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ESTP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ESTP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха *и на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Оцените обстановку, найдите проекты, над которыми вам хотелось бы работать, и вызовите их осуществить.

— Подумайте, не стоит ли вам пройти курс обучения организации времени.

— Попросите начальника ясно и доходчиво объяснить вам, что от вас требуется.

— В течение дня находите время для какой-либо физической активности.

— Запишитесь в секцию организации досуга в вашей организации или вне ее.

— Задумайтесь о том, кем вы хотели бы быть пять лет спустя.

— Регулярно выбирайтесь из-за рабочего стола или выезжайте из офиса.

— Работайте во взаимодействии с людьми, чьи личные качества дополняли бы ваши сильные стороны.

— Предлагайте способы сделать так, чтобы работа приносила вам больше радости.

— Найдите деятельного и организованного помощника, ассистента.

— По возможности поручайте другим сотрудникам осуществление некоторых стадий

реализации проектов.

Как ESTP делают из лимонов лимонад

Черил любила свою работу, но ей хотелось, чтобы атмосфера в компании была менее чопорной. Услышав, что у сотрудников компании, где работала ее подруга, по пятницам принято одеваться в неофициальной манере, она стала добиваться того, чтобы ее начальство ввело такую же практику. Прошло несколько месяцев, и предложение Черил было одобрено. Нововведение не изменило обстановку кардинально, но повлияло на стиль мышления, отчего Черил и другие близкие ей по духу сотрудники почувствовали себя свободнее, получили возможность быть в большей степени самими собой.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ESTP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Наблюдательность, блестящая память на факты
- Умение видеть, что должно быть сделано, реальный взгляд на то, что необходимо для дела
- Инициативность, энтузиазм при реализации идей
- Умение адаптироваться к переменам, быстро менять направление деятельности
- Умение получать от работы удовольствие
- Вкус к работе в команде
- Практическое, реалистичное восприятие, здравый смысл
- Ориентация на сам процесс работы, умение создавать живую, непринужденную атмосферу

— Гибкость, готовность рисковать и прибегать к новым подходам

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Нелюбовь к работе в одиночестве, особенно в течение долгого времени
- Склонность не готовиться к чему-либо заранее; вам бывает трудно организовать свое время
- Невосприимчивость, небрежность к чувствам окружающих
- Неумение просчитывать варианты, которые недоступны в данную минуту
- Нетерпение при столкновении с административными процедурами, отторжение их
- Трудности при необходимости принимать определенные решения и выстраивать приоритеты

— Импульсивность, склонность легко загораться и отвлекаться

— Трудности при анализе долгосрочных последствий предпринимаемых шагов

— Неприятие регламентации, бюрократической иерархии

— Нежелание ставить перед собой долгосрочные цели, неумение укладываться в сроки

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ESTP — научиться:

Думать, прежде чем действовать, принимать в расчет чувства окружающих и исполнять принятые на себя обязательства.

Глава 21. ISTP

«Делаю все, что в моих силах, используя то, что у меня есть»

Очерк 1: Ричард

«Мне приятно сознавать, что я вношу реальный и осязаемый вклад в безопасность в моем штате»

Ричард — инженер-строитель, его специальность — строительство мостов. Все двадцать шесть лет его профессиональной деятельности, за исключением четырех месяцев, прошли в транспортном управлении его штата. Он горд тем, что является самым опытным сотрудником управления. Ему нравится каждый день обращаться к новым, разнообразным задачам, находить

точки приложения своего мастерства, обучать других тому, чем он овладел сам. Он непрерывно вносит реальный вклад в преодоление возникающих трудностей.

Когда Ричард начинал работать проектировщиком мостов, он все свое время проводил у чертежной доски. «Я без конца что-то рассчитывал, делал десятки набросков, потом выполнял детальные чертежи, составлял спецификации по заказам подрядчиков. Сейчас я меньше занимаюсь чертежами, больше времени уделяю обучению молодых инженеров, но все же стараюсь не отдаляться от чертежной доски насовсем». Больше всего Ричард любит материальную сторону своей работы: рассчитывать прочность материалов, уровень износа под влиянием погодных условий, транспорта, оптимальное расстояние между опорами, нагрузку на них, определять характеристики фундамента, пропускную способность конструкции и т. д. «Мне нравится находить правильное сочетание частей целого. К тому же работа над чертежами дает мне возможность чувствовать себя немного художником. Мне всегда нравилось рисовать. Я с удовольствием подношу карандаш к бумаге».

Также Ричард любит улаживать конфликты и консультировать коллег. Он перемещается по офису, индивидуально работает с инженерами, помогает им определять суть проблем, направляет их при проведении расчетов и создании чертежей. Он счастлив, когда находит верную тактику и быстро получает решение проблемы. «Я воодушевляюсь, фокусируя внимание на чем-то определенном, взвешиваю все увиденное и нахожу путь к решению. Хорошим примером может быть случай, имевший место пару лет назад. Как-то утром стало известно о появлении крупных трещин в фермах главного моста штата. Жуя сэндвич с яйцом и салатом, я придумал систему раскрепления и разработал ее за выходные дни. После этого мы обратились к властям города и штата, закрыли мост и направили движение по иным маршрутам. Это было замечательное время. Я не высыпался, но был доволен: ведь это я спроектировал систему и видел, как она начинает функционировать».

Меньше вдохновляют Ричарда монотонные, рутинные стороны его работы. Ему не по душе подготовка бумаг, в частности, рапортов и финансовых обоснований. «Мне хочется *делать дело*, а не перекладывать бумажки». Помимо этого, Ричарду не нравится руководить, а этим ему также приходится заниматься. Несколько раз он отказывался от повышений и переходов на должности, предполагающие непосредственное руководство. «Я не создан для управления людьми. Это недостаточно конкретное занятие. Я лучше там, где нужно действовать, а не вести разговоры на тему того, что должны делать другие». Однажды Ричарду пришлось принять на себя функции администратора, когда проходил поиск нового директора управления. Однако и тогда Ричард не оставил свои прежние обязанности и при первой же возможности охотно снял с себя свалившуюся на него дополнительную ответственность.

Порой источником раздражения для Ричарда служит обстановка на рабочем месте. «Теснота, необходимость вечно отвлекаться, шум, производимый множеством людей на ограниченном пространстве, — это нервирует всех. Я стараюсь при любой возможности выбираться из офиса, выезжать на строительную площадку, обедаю один, иногда даже могу подремать в своем грузовике. Мне необходимо переводить дух от рабочей суеты, поэтому я иду туда, где могу найти тишину и покой». Также отдых Ричард находит в игре на гитаре, пении, а еще он ремонтирует и раздает желающим старые велосипеды, которые отыскивает на свалках.

По существу, Ричард всю жизнь проработал на одном месте и в одной должности. В колледже он учился на инженера-строителя, следуя совету консультанта по профессиональной ориентации, который принял во внимание склонность Ричарда к математике и естественным наукам. Правда, при окончании колледжа Ричарду показалось, что он уже достаточно времени отдал этим занятиям, и он поступил стажером в крупную компанию, занимавшуюся продажей оборудования и инженерной деятельностью. Но прошло всего лишь четыре месяца, и Ричард отказался от стажировки, приняв предложение о вступлении в штат транспортного управления в качестве инженера-строителя. Было это двадцать шесть лет назад. С тех пор Ричард работает в непосредственном контакте со всеми вновь приходящими инженерами и предполагает заниматься тем же еще около двух лет, после чего намеревается уйти на пенсию. «Я — последний в управлении работник моей генерации. Такого опыта нет больше ни у кого. Я здесь начинал еще до всеобщей компьютеризации. Я хотел бы увидеть еще кое-что: современные учебные пособия и новые стандарты. Понимаете, я хочу подвести некоторые итоги, а затем заняться чем-то еще».

Грандиозных планов на будущее у Ричарда нет. Он подумывает о том, чтобы заняться

консультированием частных фирм по инженерным вопросам, а может быть, откроет мастерскую по ремонту велосипедов или займется проектированием соляриев. «Я знаю, что должен заниматься делом практического характера. А в остальном — я открыт для всех возможностей».

Удовлетворение как на работе, так и вне ее Ричард находит в возможности помогать людям. Ему нравится учить молодых инженеров, способствовать тому, чтобы они работали более квалифицированно и аккуратно. Осознание того, что он вносит реальный и ощутимый вклад в безопасность штата, наполняет его гордостью. Вне работы Ричард находит удовлетворение, помогая соседям, товарищам и просто незнакомым людям. «Я с радостью останавливаюсь на улице, если вижу, что у кого-то не в порядке машина и он нуждается в помощи. И я бываю доволен, если написанная и исполненная мною песня становится символом акции, направленной на перенос загрязняющего окружающую среду химического комбината за черту города. Вы можете назвать это проявлением инстинкта самосохранения, но я радуюсь, когда принимаю участие в таких акциях».

В прошлом высшей ценностью для Ричарда была семья. В последние годы положение изменилось. Сейчас Ричард в разводе с женой, его сыновья достигли совершеннолетия, и он в большей степени сосредоточен на профессиональном и личностном росте и развитии. «Раньше я работал для того, чтобы у меня были средства к существованию. Никогда карьера не была моей главной заботой, но сейчас моя работа приобрела для меня особую ценность, стала более значимой для меня. И я думаю не только о долларах. Я хочу оставить частицу себя на земле, передавая другим свои знания». Ричард ищет смысла в своих профессиональных достижениях так же, как он его ищет и в частной жизни. «Я стараюсь определить, что же еще в жизни важно. Большое значение для меня имеют мои новые знакомства. Теперь, по моим представлениям, я способен высказываться более свободно. Я стал лучше разбираться в собственных чувствах и прислушиваюсь к ним. Раньше мне не было свойственно плакать, обниматься или каким-то еще способом обнаруживать свои чувства, а сейчас таковые их проявления не редкость для меня. Теперь я могу открыто назвать того или иного человека заботливым, надежным, любящим. Это новые слова в моем лексиконе, которым я очень рад».

Источником своего делового успеха Ричард считает данные Богом способности. «Я всегда хорошо ориентировался в пространстве, был силен в математике, структурном анализе и механике. Я хорошо ощущаю структуру и мысленно вижу все ее обстоятельства. Так что я просто использую то, что у меня есть. Важно признать (или не препятствовать тому, чтобы тебе помогли признать), в чем твоя сила и как ты можешь ее применить. Азбучные истины, но для меня они действительно значимы».

Почему работа Ричарда удовлетворяет его

Ежедневно Ричард встречается с новыми и неожиданными задачами. Его вклад в общее дело реален и осязаем: он строит мосты. Подобно многим сенсорикам-иррационалам, удовлетворение ему приносит *дело*, будь то создание проектов у чертежной доски или решение вопросов, возникающих на строительной площадке. Включение в разрешение кризисных ситуаций придает ему энергии и тонизирует его. Ему нравится видеть конечный результат его усилий в виде готового моста. Для Ричарда, как и для других сенсориков-иррационалов, его жизнь не сводится только к работе. Он полностью отдается происходящему *сейчас*, а когда задача решена, он чувствует себя свободным и отдается другим своим интересам.

Будучи инженером, Ричард использует интровертируемую логику, свою доминантную функцию, для логического анализа принципов действия механизмов. Он «мысленно видит» сочетаемость деталей, призывает на помощь все свои знания, чтобы выявить для себя роль таких аспектов, как прочность материалов, расстояние между опорами моста и т. п. Красноречивое проявление интровертируемой логики мы видим и в том, что он часто работает в одиночку, отыскивая слабые места в собственных расчетах и проектах.

Экстравертируемая сенсорика (вспомогательная функция) важна для Ричарда постольку, поскольку позволяет ему наглядно представлять себе используемые в строительстве материалы и конструктивные решения. В работе от него требуется наблюдательность, способность накапливать информацию, фиксировать факты, которые могли бы быть полезны в переговорах с подрядчиками и исполнителями работ. Но он предпочитает активные действия, а не

разговоры о том, что следует делать кому-то. Он проводит максимум времени на местах, следя за фактическим функционированием моста.

Благодаря развитию интуиции (третьей функции) Ричард больше стал думать о значении, смысле своей работы, нежели в те времена, когда важнее всего для него было благополучие семьи. Дело не только в деньгах. Перед уходом на пенсию Ричард хочет оставить о себе добрую память, подарить людям частицу самого себя. Эта новая расстановка приоритетов отразилась на его личной жизни. А развитие этики, четвертой функции Ричарда, отражается в том, что он стал свободнее выражать свои мысли, лучше разбираться в собственных ощущениях, прислушиваться к ним. Желание быть заботливым и любящим человеком — важный поворот в развитии личности Ричарда.

Очерк 2: Джилл

«Кто-то говорит о кризисах, а я говорю: здорово!»

Сменив ряд не принесших удовлетворения работ, Джилл, наконец, нашла свою нишу. «Раньше я считала себя прирожденной неудачницей, думала, что попадется, может быть, что-нибудь более или менее приемлемое, а настоящая карьера мне не суждена». Но сегодня Джилл — проектировщик изделий, ее карьера складывается как нельзя лучше и она довольна собой. Ей по душе разнообразие, автономия, свобода личности, творчества, и она рада зарабатывать на жизнь осуществлением интересных и практичных проектов.

Джилл работает в небольшой дизайнерской фирме, расположенной на окраине города. Она является одним из двух штатных проектировщиков. Кроме того, в штате работают два ассистента и три технолога, которые помогают Джилл и ее коллеге. Каждый день Джилл не похож на другой, и это составляет одну из наиболее привлекательных для нее сторон ее работы. В ее задачу входит разработка упаковки для новых пищевых продуктов; также она работает в сфере промдизайна: разрабатывает дизайн осветительных приборов, автоответчиков и т. п. Получив от заказчика техническую спецификацию, Джилл по большей части работает самостоятельно. Когда проект готов, Джилл приступает к созданию модели («куклы»), которая должна быть представлена на рассмотрение заказчика и для испытания на производстве. Когда проект одобрен, работа Джилл не заканчивается: она должна быть в курсе всех производственных проблем, ей необходимо оценивать качество продукта, поступающего на конвейер.

«Я чувствую настоящий подъем, когда веду переговоры с заказчиком после того, как вволю порезвилась над проектом на своем столе. На стадии опробования продукта клиент может потребовать пересмотра размеров, пропорций, высказать пожелания относительно упаковки или сборки при реальном производстве. Я мчусь на завод, что-то подправляю уже на месте. Вот это класс!»

Джилл с удовольствием помогает своему коллеге-проектировщику, когда у того возникают трудности технического характера. Она берет на себя наиболее трудные проблемы, быстро находит пути их решения: рисует эскизы и в первом приближении получает модель. «Мои товарищи говорят, что я щелкаю задачи, как орешки. Это как у фокусника: вытаскиваешь из кармана проект подходящей упаковки, в общем, предлагаешь решение. В таких ситуациях я чувствую себя на коне. Кто-то говорит о кризисах, а я говорю: здорово!»

Что не «здорово» для Джилл — это неизбежные встречи с клиентами. «Я вообще не создана для бесед, а они иногда тянутся слишком долго. Мне даже начинает казаться, что мои клиенты говорят только ради того, чтобы послушать свой собственный любименький голос. Терпеть не могу быть вежливой и делать вид, что внимательно слушаю, когда мне ясно, что человек попросту разглагольствует». Кроме того, Джилл не любит долгих телефонных разговоров. Ей не нравятся клиенты, которые не желают рисковать.

Очень неприятны для Джилл проекты, которые приходится пересматривать десятки раз, причем не по соображениям логики или функциональности, а из-за прихотей отдельного человека. «Изнурительно, когда заказ слишком долго не покидает стен мастерской. Как правило, мне не терпится приступить к новому делу, мне неинтересно вносить изменения только ради того, чтобы продемонстрировать их клиенту». Джилл также раздражают ненужные споры и стычки внутри организации. «У меня начинается головная боль, когда мои помощники приходят ко мне и принимаются жаловаться на то, что кто-то из сотрудников отсутствовал во

время обеденного перерыва на десять минут дольше, чем все остальные. Терпеть не могу разбираться в таких конфликтах. К счастью, люди, которые со мной работают, довольно-таки самодостаточны».

К данной работе Джилл пришла после нескольких неудачных опытов. Окончив школу, она не пожелала идти в колледж и в течение двух лет работала официанткой и барменшей в нескольких ресторанах. Параллельно она занималась вспомогательной работой на конюшне, поскольку хотела бесплатно заниматься верховой ездой. Затем родители убедили ее продолжить образование, но от колледжа Джилл отказалась, а поступила в школу живописи и дизайна, так как ей всегда нравилось рисовать. Там она открыла для себя графический дизайн и получила диплом именно как графический дизайнер. По окончании школы она поступила в крупное рекламное агентство на должность дизайнера; в ее обязанности входило расположение рекламных объявлений на журнальных полосах. Вначале работа увлекала Джилл, но затем ей наскучила однотипность заданий и обстановка в офисе, где находилось столько дел, что нельзя было отлучиться даже на обед. «Мне хотелось заниматься настоящим дизайном, но в агентстве царила настолько жесткая структура, что мне было просто не вылезти из своих макетов. Чтобы развиваться, необходимо было двигаться дальше. Так я и поступила». Джилл стала дизайнером-ассистентом в менее крупной фирме. Работа нравилась ей, и она прониклась уважением к арт-директору, своему непосредственному начальнику. Но ее смутила проводимая организацией политика. «Меня просто шокировало количество второсортных проектов, которые навязывались клиентам и пускались в производство, чтобы принести владельцу быстрые деньги. Владелец был жуликом чистой воды, он вел себя абсолютно бесчестно и по отношению к клиентам, и по отношению к персоналу». Когда Джилл решила заговорить с владельцем о своем несогласии к принятым подходам, она была немедленно уволена.

Следующим рабочим местом Джилл была полиграфическая фирма, где она подковалась в производственном процессе. Там Джилл была руководителем транспортного отдела, а также составляла графики печатных работ, сметы, размещала заказы на бумагу. Эта работа требовала таких организаторских способностей и такой дисциплинированности, какими Джилл не обладала от природы. Кроме того, она работала по шестьдесят часов в неделю, и у нее абсолютно не оставалось времени на любимые занятия и на общение с друзьями. Так что на этой работе она не продержалась и года. Через некоторое время Джилл оказалась на должности ассистента проектировщика изделий небольшой дизайнерской фирмы, где на практике освоила науку проектирования, осуществляя замыслы проектировщиков. В этой фирме Джилл работает и поныне. Здесь ей приходилось также отслеживать (вместе с проектировщиком) производство изделия; последнее доставляло ей наибольшее удовольствие. Четыре года спустя один из проектировщиков покинул компанию, и Джилл заняла его место. Это случилось два года назад, и Джилл предполагает надолго остаться на этой работе.

Среди своих лучших качеств Джилл называет точный глазомер и умение мысленно увидеть, как изделие должно функционировать в идеале. «Я считаю себя прямым и честным человеком. Я не сужу других, но ловлю их на слове». Джилл получает удовлетворение от хорошо выполненной работы, от создания чего-то внешне привлекательного и в то же время практичного, отвечающего своему назначению.

Помимо работы, источником удовлетворения для Джилл являются животные. Сейчас у нее есть собственный конь, на котором она часто выезжает после работы, чтобы «как следует стряхнуть с себя все стрессы. Я организовала свою жизнь таким образом, чтобы в хороший день иметь возможность выехать на верховую прогулку, а вечером доделать работу. Для меня важно быть в состоянии получить удовольствие, отдалиться тому делу, которое мне нравится».

Недавно в жизни Джилл произошли некоторые изменения. Два года назад она вышла замуж и сейчас стала задумываться о детях. Раньше работа была для нее всего лишь обязанностью, теперь же она рассматривает ее как карьеру, которую намеревается продолжать и тогда, когда у нее появится ребенок. «Я уверена, что смогу какое-то время поработать дома, а когда ребенок подрастет, снова выйду на работу. Мне очень интересно, как это — быть матерью, и я сильно желаю этого».

Джилл также не исключает возможности перемены работы. Теперь ей нравится творческий процесс, в частности, мозговые штурмы, предпринимаемые при участии других проектировщиков. «Когда старые ресурсы отработаны, я люблю поискать новые подходы. Конечно, всякое изделие должно быть полезным, функциональным, но лучшие мои проекты —

все же те, которые можно назвать уникальными».

С течением времени Джилл научилась интерпретировать реакции клиентов, не выражаемые словесно. Она считает, что стала зорче, чем прежде, видеть закулисную сторону происходящего. В прошлом же невысказанные реакции клиентов сбивали ее с толку и расстраивали.

Карьерных целей у Джилл не очень много. Сейчас она думает о том, как эффективнее сочетать работу и семейную жизнь, а когда-нибудь надеется открыть собственное агентство. «Хорошо бы мобилизовать самых классных профессионалов, чью работу я бы высоко ценила. Они будут обслуживать клиентов, управляться с текущими делами, а у меня появится возможность заниматься дизайном и отдыхать! Но я и сейчас в полной мере ощущаю все стороны делового успеха: я свободна, работа приносит мне радость, хорошие деньги, передо мной ставятся интересные задачи и я работаю в команде квалифицированных коллег».

Почему работа Джилл удовлетворяет ее

Работа проектировщика изделий позволяет Джилл осуществлять за год не один десяток проектов. В каждом из них имеются свои особые задачи и проблемы, следовательно, работа Джилл неизбежно предполагает разнообразие. Она постоянно работает руками, когда создает модели, «куклы». Подобно большинству сенсориков-иррационалов, она ценит относительную независимость и отсутствие необходимости вписывать свою каждодневную деятельность в рамки жесткой структуры. Конечно, она довольна хорошими заработками, которые позволяют ей приобрести то, что она любит (Джилл купила коня). Хотя ей приходится спонтанно выезжать на производство и разрешать другие проблемы, она не видит в этом трудности; напротив, получает от этого удовольствие и заряд веселья.

Интровертируемая логика, доминантная функция, помогает ей прокручивать в голове разные варианты организации процессов и отыскивать среди них наилучший. Ее работа требует от нее значительного внимания к таким техническим аспектам, как размеры, цвет, пропорции. Доминантная логика позволяет ей сохранять объективность — ведь она работает с предметами, а не с людьми, не с их характерами. Она бывает особенно довольна тогда, когда чувствует, что хорошо справилась с работой и смогла соответствовать установленным ею самой высоким стандартам.

Экстравертируемая сенсорика Джилл (ее вспомогательная функция) служит основой для ее реалистичного взгляда на используемые материалы и на пути эксплуатации проектируемых изделий. Она разрабатывает, по большей части, предметы, имеющие практическое применение, такие, как упаковка для пищевых продуктов или оргтехнику, поэтому ей необходимо всегда принимать во внимание, как изделие будет *реально* использоваться и в каких условиях. Информацию она черпает в основном из консультаций с производителями, а в каких-то случаях — из бесед с заказчиками и потребителями.

В последние годы Джилл шире использует интуицию, свою третью функцию, при построении долгосрочных планов — как в профессиональной, так и в частной жизни. Она стала задумываться о том, что ее ждет впереди, о детях, которых она мечтает родить. Ей больше, чем прежде, нравится принимать участие в мозговых штурмах. Теперь ей интереснее испытывать новые подходы, а не полагаться всецело на опробованные методы. Еще у нее развилась способность интерпретировать не выраженные словесно реакции клиентов, читать между строк и видеть закулисную сторону дела.

Путеводные нити

Хотя Ричард и Джилл получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ISTP.

Перед вами перечень основных элементов успеха ISTP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково

подходить для всех ISTP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ISTP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ISTP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне видеть и максимально эффективно использовать имеющиеся в моем распоряжении ресурсы
2. Предоставляет мне возможности практиковаться, овладевать навыками и затем применять их; в первую очередь имеются в виду механические навыки или использование инструментов
3. Позволяет мне опираться на мое понимание и видение технического устройства окружающих предметов, логических принципов, лежащих в основе работы, активно участвовать в решении проблем
4. Ставит передо мной ясные задачи, требует от меня наиболее целесообразных действий и связана с конкретными предметами, имеющими практическое применение
5. Наполнена активностью, увлекательна, предполагает независимость и возможность регулярно покидать рабочее место, оказываться вне помещения
6. Проходит в обстановке, свободной от переизбытка правил и навязываемых кем-то моделей, дает мне возможность действовать самостоятельно и включаться в разрешение кризисных ситуаций
7. Позволяет мне трудиться независимо, при минимуме контроля, и не требует от меня непосредственно контролировать других
8. Оставляет достаточно времени для любимых и интересных для меня занятий
9. Приносит мне значительное удовольствие и не дает угаснуть интересу
10. Позволяет мне экономить энергию, не требует лишних движений или исполнения ненужных рутинных процедур

Профессии, популярные среди ISTP

При перечислении профессий, популярных среди ISTP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ISTP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ТОРГОВЛЯ, ОБСЛУЖИВАНИЕ, «ДЕЙСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ»

- *Полицейский, служащий по надзору за условно осужденными*
- Автогонщик
- Пилот
- Сотрудник разведки
- Судебный исполнитель
- Пожарный
- *Землемер, маркшейдер*
- *Продавец спортивного оборудования, потребительских товаров*
- *Продавец медицинских препаратов*
- *Частный детектив*
- *Специалист по розыску пропавших без вести*
- Тренер спортивной команды в средней и высшей школе

- Фотограф
- *Криминолог, эксперт по баллистике*

Привлекательность перечисленных профессий для ISTP состоит в том, что люди данного типа не любят структурных ограничений и регламентации. Им приносят удачу действия, основанные на импульсе, спонтанное поведение; в таких ситуациях они быстро собирают имеющиеся ресурсы и принимают адекватные решения. Они успешно работают в одиночку, но при необходимости готовы объединить усилия и собраться в команду. Многие ISTP искусно, на профессиональном уровне владеют инструментами, аппаратурой. Они склонны к физической активности на свежем воздухе.

ТЕХНОЛОГИИ

- *Инженер (электротехника, механика, строительство)*
- *Специалист по электронике*
- *Технический инструктор (индивидуальные занятия)*
- *Специалист по информационному обслуживанию*
- *Логистик, снабженец (на производстве)*
- *Специалист по созданию сетей (телекоммуникации)*
- *Программист*
- *Морской биолог*
- *Специалист по ремонту информационного оборудования*
- *Компьютерный инженер*
- *Технический эксперт по надежности систем*
- *Эксперт по технике безопасности*
- *Установщик, оператор систем поддержки*
- *Системный аналитик*
- *Установщик, мастер по ремонту домашних технических систем*
- *Испытатель, лаборант*
- *Специалист по обработке информации*
- *Геолог*
- *Инженер по контролю качества продукции*
- *Специалист по телекоммуникациям*

Работа, связанная с техникой, часто потому привлекает ISTP, что этих людей интересует, как работают механизмы. Механика — это, как правило, для них, поскольку им свойственна высокая наблюдательность и хорошая память на важные факты и детали. Очень многие ISTP любят ручную работу, то есть такую, которая предполагает получение существенной информации через органы чувств. Когда ISTP анализируют конкретную реальность при помощи пяти чувств, больше всего бывают востребованы их способности к логическому анализу.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- *Специалист по электроэнцефалографии, медицинскому оборудованию*
- *Техник-радиолог*
- *Техник службы «скорой» помощи*
- *Специалист по лечебной физкультуре*
- *Зубной техник, гигиенист*
- *Специалист по хирургическому оборудованию*
- *Врач «скорой» помощи*
- *Диспетчер транспорта*

Эти профессии особенно привлекательны для ISTP благодаря врожденным техническим склонностям последних. Каждая из них требует высокой точности, хороших практических навыков и чутья в обращении с механическими приспособлениями, терпения и концентрации: ведь здесь приходится иметь дело и с чувствительным диагностическим оборудованием.

БИЗНЕС, ФИНАНСЫ

- *Специалист по изучению финансовой деятельности*
- *Агент по снабжению, закупщик*
- *Офис-менеджер*
- *Банкир*
- *Экономист*

- Ассистент по юридическим вопросам
- *Консультант менеджмента (деловые операции)*
- *Юридический работник (младший персонал)*
- Оценщик
- *Инженер-строитель*
- Агротехник
- *Инженер-механик*
- Эксперт по оценке убытков в страховой компании

Благодаря прагматизму и дотошности в операциях с цифрами ISTP могут находить удовлетворение в бизнесе и в работе, связанной с финансовой областью. Однако для них очень важна обстановка на рабочем месте, поскольку ISTP крайне нуждаются в определенной степени личной свободы и в возможности проявлять гибкость. Лучше всего для них такие варианты работы, где они могут действовать автономно, не участвовать в многочисленных совещаниях и не уделять излишнего внимания требованиям общей корпоративной политики.

Многие ISTP могут привести в порядок запутанные прежде данные и найти правильный путь в обстановке неопределенности. Они отлично видят экономическую реальность и легко реагируют на быстрые изменения.

РЕМЕСЛА, РУЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, РАЗНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

- *Специалист по ремонту компьютеров*
- *Авиамеханик*
- Фермер
- Тренер, инструктор
- Плотник
- Продавец автомобилей
- Рекламный художник
- *Ответственный за газоны*
- *Ландшафтный дизайнер*
- Лесник
- Специалист по парковому хозяйству
- Специалист по аудио- и видеосистемам
- Телеоператор
- Оценщик причиненного автомобилям ущерба в страховой компании
- Следователь по уголовным делам
- Капитан морского, речного судна
- Пилот коммерческих авиарейсов
- Пилот-инструктор
- Бортинженер в авиации
- Машинист
- Армейский офицер
- *Авиадиспетчер и контролер маршрутов воздушного транспорта*
- Техник по студийным, сценическим и специальным эффектам
- Серебряных дел мастер
- Таксидермист [Таксидермист — специалист по изготовлению чучел. — *Прим. перев.*]
- Оружейный мастер
- Краснодеревщик, плотник-отделочник
- Мастер по изготовлению музыкальных инструментов
- Исполнитель эскизов
- Изготовитель моделей и шаблонов

Независимость и возможность работать руками — вот что нередко влечет ISTP в мир ремесел. ISTP любят реальные, конкретные задачи, требующие навыков ручной работы. Они бывают очень прилежны, когда задача их увлекает. Если они — любители спорта, их притягивает тренерская работа. Работа, основанная на увлечении, — превосходный вариант для ISTP.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как вам станет ясно из изложенного ниже, ваша сила и таланты при поиске работы включают пристальное внимание к деталям, способность к логическому анализу текущих проблем и бесхитростный стиль общения. Однако ваше стремление к искренности может привести к тому, что вы забудете о важности установления человеческого контакта с потенциальным работодателем.

Если вы — ISTP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Собирайте и запоминайте всю важную информацию

— Используйте вашу наблюдательность, оценивая людей и обстановку на возможном новом месте работы. Затем сопоставьте то, что вам запомнилось, с вашими изначальными представлениями о том, что вам должно подойти.

— Докажите вашу способность служить ходячей энциклопедией. Приведите примеры того, как эта ваша способность пригодилась вашим прежним работодателям.

Перед устройством на новую работу Сюзан провела домашнюю подготовку к собеседованию. Она обратилась за советом к хорошо осведомленным людям, чье мнение уважала. Она постаралась продумать ответы на вопросы, которые могут быть ей заданы в ходе интервью. После столь тщательной подготовки она почувствовала себя готовой идти на уступки во второстепенных вопросах.

Адаптируйтесь к ситуации и полностью используйте имеющиеся ресурсы

— В процессе поиска работы не сдавайтесь, даже встретившись с трудностями.

— Продемонстрируйте ваше умение мгновенно принимать решения, когда в поиске работы или в ходе интервью перед вами встают проблемы.

Из информативных разговоров со знакомыми Марджи узнала, что адвокат, нуждающийся в помощнике, любит на собеседовании задавать вопросы гипотетического характера. Ее это не смутило. Она решила, что нужно смотреть на предполагаемую ситуацию как на реальную, поскольку знала, что умеет моментально ориентироваться в обстановке. Когда ей был предложен сценарий, она разобралась в якобы «реальной» ситуации и предложила дельное решение, что стало ее преимуществом в глазах адвоката.

Демонстрируйте потенциальным работодателям ваше умение глубоко вдумываться в проблемы и мыслить логически

— Не жалейте времени на то, чтобы составить представление об организации и ее сотрудниках. Подумайте, как вам удастся вписаться в уже существующую структуру.

— Отвечайте на все вопросы прямо и честно.

В ходе беседы, касающейся возможного повышения Рича по службе, его спросили, что он думает о новой системе подачи новостей. Рич понимал, что абсолютно откровенный ответ снизит его шансы на повышение, так как он был невысокого мнения о новой системе. Поэтому, отказавшись от своей обычной манеры отвечать грубо и в лоб, он выдержал паузу и сказал, что изменения едва ли коснутся его, поскольку он намерен по-прежнему работать в соответствии с теми высокими требованиями, которые он сам к себе предъявляет.

Объективно анализируйте возможности

— Используйте ваши отлично развитые способности к логическому мышлению, рассматривая естественные последствия ваших действий и сделанного вами выбора.

— Дайте понять вашим потенциальным работодателям, что вы способны сохранять спокойствие даже в кризисной ситуации или при резкой перемене планов. Подчеркните, что вы можете сохранять хладнокровие и тогда, когда другие теряются.

Стэн претендовал на должность инспектора в городском строительном управлении. Собеседование продолжалось около десяти минут, когда менеджера срочно позвали к телефону: кто-то звонил с объекта. Там произошла авария, и один из инспекторов пострадал. Видя замешательство менеджера, Стэн предложил ему выехать на место происшествия, тогда как сам он брался позвонить в службу спасения. Так и было решено. Стэн позвонил, а затем примчался на своей машине на место, опередив бригаду «скорой» помощи. В его машине нашлось одеяло, и он оказал раненому первую помощь еще до приезда санитаров. Собеседование — при участии всей команды — продолжилось за кружкой пива, как только сотрудники поняли, что с их товарищем все будет в порядке.

Не избегайте обоснованного риска

— Ищите такие ситуации, в которых необходимо действовать быстро, повинаясь порыву. Покажите, что вы человек, готовый упорно трудиться, но при этом не забывать и об отдыхе. Вас скорее примут в команду, если станет ясно, что вы не против того, чтобы вместе посидеть за чашечкой кофе.

— Постарайтесь предложить решения каких-то проблем, стоящих перед вашим потенциальным работодателем в данную минуту.

Пег работала в большой страховой компании, в финансовом отделе, но начинала тяготиться своими обязанностями. В этой компании она работала давно, сменила несколько должностей, и на каждой из них года через два ей «не сиделось на месте». Она уже хотела попроситься на новое место, когда ей предложили подумать над планом реструктуризации всей компании. Рассмотрев общую ситуацию, Пег пришла к выводу, что ее прежняя должность вообще не потребуется, если будут произведены преобразования. Она довела до сведения руководства свои соображения, понимая при этом, что может лишиться работы. Своей работы она в самом деле лишилась. Однако, когда реорганизация началась, Пег получила новое, более интересное предложение. Риск оправдал себя.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ISTP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, интуиции и этики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Старайтесь составлять план поиска работы заранее

— Не обращайтесь к более привлекательному варианту, пока не узнаете ситуацию с вашими прежними усилиями.

— Сознательно развивайте в себе настойчивость; помните: желаемый результат

принесут вам упорный труд и строгое следование плану действий.

Ищите варианты, помимо тех, что доступны сегодня

— Избегайте очевидно временных работ. Не поддавайтесь искушению преждевременно прекратить поиски, остановившись на более или менее подходящем варианте, который все же не удовлетворит вас по-настоящему.

— Ставьте перед собой долгосрочные задачи. Уясните для себя, чего вы хотели бы достичь через пять-десять лет. Убедитесь, что работа, которая вас заинтересовала, позволит вам достичь этих целей.

Остерегайтесь своей склонности не делать ничего, кроме того, что абсолютно необходимо

— Не ищите кратчайших путей, даже если вы их ясно видите. Уделяйте пристальное внимание всем стадиям вашего поиска. На каждом этапе действуйте с одинаковым усердием и энергией.

— Помните: работодатель ждет от вас добросовестности. Покажите, что вы готовы сделать лишний шаг ради того, чтобы выполнить свою задачу должным образом.

Не откладывайте решения надолго

— Решив — действуйте. Отбросьте малопривлекательные варианты и продолжайте искать ту работу, которая вам действительно нужна.

— Опасайтесь в результате излишнего промедления показаться ненадежным и неуверенным человеком.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ISTP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ISTP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, могут помочь вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Попросите начальника ясно и доходчиво объяснить вам, что от вас требуется.

— Ищите возможности применить ваше умение вести переговоры.

— Добивайтесь максимальной независимости.

— В течение дня находите время для какой-либо физической активности.

— Подумайте, кем вы хотели бы быть через пять лет.

— Добейтесь, чтобы у вас было достаточно времени, когда бы вас никто не прерывал и вы могли бы сосредоточиться на работе.

— Подумайте, не стоит ли вам пройти курс обучения организации времени.

— Работайте во взаимодействии с людьми, чьи личные качества были бы полезны для

оценки идей.

Как ISTP делают из лимонов лимонад

Тед был знатоком компьютеров, и его раздражало, что коллеги постоянно просили его о помощи, когда у них что-нибудь не ладилось. Вообще-то он охотно помогал людям, но ему приходилось отвлекаться от основной работы, которую он из-за этого не успевал сделать в срок. Увидев, насколько востребованы его способности, он попросил своего руководителя освободить его от части обязанностей (а именно — от тех, которые так или иначе были ему не по душе!), чтобы часть времени он мог бы посвятить консультированию. Такой вариант устроил и Теда, и его коллег, и компанию в целом. Служащие стали быстрее справляться со своими проблемами, а значит, работать более продуктивно. Тед обрел большую независимость и возможность больше заниматься техническими вопросами, которые он любил и в которых был действительно лучшим специалистом.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ISTP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

— Умение эффективно решать четко поставленные задачи и работать с чем-то предметным

- Наблюдательность, блестящая память на факты
- Способность внести порядок в путаницу сведений и фактов
- Умение работать в одиночку или рядом с людьми, которых вы уважаете
- Способность сохранять хладнокровие в кризисной ситуации или под давлением
- Умение видеть, что должно быть сделано и что требуется для завершения работы
- Способности к работе руками, с инструментами
- Умение адаптироваться к переменам, быстро менять направление деятельности
- Практическое, реалистичное восприятие, здравый смысл
- Умение видеть и использовать имеющиеся ресурсы
- Гибкость, готовность рисковать и прибегать к новым подходам

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

— Трудности при анализе долгосрочных последствий предпринимаемых шагов

— Нелюбовь к устному общению, особенно к поверхностным разговорам

— Склонность не готовиться к чему-либо заранее; вам бывает трудно организовать свое время

- Нетерпение при столкновении с абстрактными и сложными концепциями
- Неумение просчитывать варианты, которые недоступны в данную минуту
- Импульсивность, склонность легко загораться и отвлекаться
- Нетерпение при столкновении с административными процедурами, отторжение их
- Нежелание повторять то, что вами когда-то уже сделано
- Излишняя тяга к независимости, нелюбовь к излишней регламентации, бюрократической иерархии

— Нежелание ставить перед собой долгосрочные цели, неумение укладываться в сроки

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ISTP — научиться:

Общаться, принимать в расчет чувства окружающих и исполнять принятые на себя обязательства.

Глава 22. ESFP

«Расслабься — и радуйся!»

Очерк 1: Ларри

«Если бы я мог делать все, что угодно, я занимался бы тем, чем занимаюсь сейчас»

Ларри сорок один год. Он — педиатр, специалист по детскому артриту. Он заботливо хранит благодарственные письма и записки его пациентов и их родных. Эти письма — одно из

свидетельств того, что Ларри хорошо справляется со своим делом. Но лучшая характеристика его деятельности — это пример лечения ребенка, которого к нему направил вставший в тупик терапевт. У двухлетнего малыша долгое время держалась повышенная температура, он испытывал боль как острую, так и ноющую. На основании результатов анализа крови Ларри поставил диагноз: лейкемия. Была немедленно разработана программа лечения, и сейчас состояние здоровья ребенка улучшается. «Когда мне удастся поставить диагноз, который никому до меня не давался, и я могу реально помочь ребенку, — вот тогда я радуюсь настоящему».

Ларри является штатным врачом детской больницы, а также ассистентом кафедры педиатрии в университете. Он женат, у него двое сыновей, тринадцати и двух лет. Около шестидесяти процентов рабочего времени Ларри уходит на осмотр детей (возраст — от одного до восемнадцати лет), проживающих на территории округа и всего штата. Многие из них обращаются к нему по направлению местных врачей, занимающихся проблемами детских суставов. Ларри изучает рентгеновские снимки, осматривает ребенка, ставит диагноз. Он отлично умеет устанавливать контакты, что позволяет ему находить общий язык и с пациентом, и с его родителями. После этого он разрабатывает план лечения, выписывает лекарства, назначает курс физиотерапии, а порой направляет на операцию.

Кроме того, Ларри — учитель. «По большей части мои ученики — это родители пациента. Мы обсуждаем диагноз и вместе наблюдаем за состоянием больного». Один или два раза в месяц Ларри читает лекции врачам и ассистентам больницы, консультирует сотрудников других клиник, а иногда и участвует в мероприятиях общенационального масштаба. Также он вносит свой вклад в испытания новых лекарств и публикует результаты своих исследований в медицинских периодических изданиях. И, наконец, часть времени Ларри вынужден отдавать административным задачам. Он оформляет страховые документы, участвует в работе ряда медицинских комитетов (а один из них возглавляет). Около двух часов в день у него уходит на телефонные разговоры с другими врачами и родителями пациентов.

Больше всего Ларри любит заботиться о своих пациентах. «Я с удовольствием наблюдаю больных, работаю с их родными, облегчаю их страдания и способствую укреплению здоровья; одним словом, забочусь о них, как могу». Особенно вдохновляют Ларри «диагностические задачки». «Я хорошо распознаю источник недомогания. Я бываю рад, когда диагностирую *излечимую* болезнь. Тогда я могу сказать родственникам, что все будет хорошо. К сожалению, не так уж часто я имею возможность произнести эти слова».

Менее уверенно чувствует себя врач, когда ему приходится иметь дело с психосоматическими заболеваниями. «Такие случаи для меня утомительны, потому что они встречаются очень часто, причем, как правило, у подростков, испытывающих в частности проблемы социального характера». Ларри бывает недоволен, когда лечение не действует на пациента. «Члены семьи злятся на меня за состояние ребенка, вместо того, чтобы вместе искать выход из положения». Особое воодушевление Ларри испытывает, работая со сверстниками своих сыновей; в таких случаях он ощущает близость с ними и отождествляет себя с их родителями.

Возня с бумагами (хотя ее и немного) раздражает Ларри. Ему приходится заполнять множество страховых форм, свидетельств, составлять отчеты для школ. «Меня приводит в отчаяние организация работы больниц в нашем округе. Чтобы поговорить с другими специалистами, я вынужден носиться по разным клиникам, так как координация служб напрочь отсутствует». Недостаток согласованности — еще один источник головной боли Ларри.

Ларри не помнит, когда решил стать врачом, и в шутку говорит, что, должно быть, в детстве мать нашептывала ему, спящему, по ночам: «Быть тебе врачом». В колледже он занимался математикой и естественными науками, затем прошел курс медицинской подготовки. На третий год обучения он обратился к педиатрии. «Я люблю детей, на работу шел с охотой и понимал, что эта профессия — мое». Учителем Ларри был врач-ревматолог, оказавший на него большое влияние. «Он был настоящим врачом, к тому же мудрецом, и я мог разговаривать с ним часами». Именно учитель побудил Ларри обратиться к детской ревматологии и направил его на работу в больницу, где трудился сам. Два года спустя Ларри переехал в другой город, открыл клинику при университете и занялся общей педиатрией, «чтобы прокормить себя». Постепенно он сокращал практику по общей педиатрии, все больше возвращаясь к ревматологии. Девять лет назад он стал штатным врачом детской больницы,

вначале устроившись на неполный рабочий день, а через три года получив полную занятость. В первое время больница обслуживала лишь пятьдесят пять детей в год. Но уже за первый год работы Ларри расширил клиентуру до трехсот человек. Сейчас в год он лечит около тысячи двухсот пациентов, триста пятьдесят из которых обращаются к нему впервые.

Когда-то Ларри предполагал сделаться совладельцем частной педиатрической фирмы, но оказалось, что работа в больнице его устраивает больше. Именно его учитель настоял на том, чтобы он нашел себе такую работу, которая позволяла бы ему соединить любовь к детям и интерес к ревматологии.

Помимо работы, Ларри любит играть в теннис, кататься на лыжах, ловить рыбу, совершать туристические походы и проводить время с женой и сыновьями. «Для меня очень важно, что я провожу с семьей полноценный досуг и мои сыновья физически и духовно здоровы». Теперь Ларри больше внимания уделяет своим отношениям с женой. Также он стал внимательнее к своим стареющим родителям. «Сейчас я особенно ощущаю важность заботы о них и также стараюсь быть ближе к брату. Но находить время нелегко. Когда Джош (ему сейчас тринадцать) был маленьким, я был не так занят, как сейчас, когда у меня подрастает мой собственный младший сын — Майкл. У меня стало больше обязанностей, и я стараюсь исполнять их как можно быстрее. Изменилась структура моей жизни».

Большее значение для Ларри приобрело качество его работы. Определенных целей он достиг: создал для больницы замечательную программу по ревматологии и работает над ее осуществлением. Новые его цели имеют скорее академический характер. Он стал больше заниматься исследованиями, планирует больше публиковаться, что должно принести ему более широкое признание. Он рассчитывает расширить свою программу, привлечь к ней еще одного врача. Тогда ему меньше придется заниматься столь нелюбимой им административной работой.

Ларри замечает перемены в своем отношении к пациентам. «Я стал увереннее в своем мастерстве и способностях. Теперь мне труднее мириться с ошибками и неправильными методами лечения. Когда дети попадают ко мне, за плечами у них тяжелейший опыт. Я — сторонник раннего, правильного и *быстрого* лечения».

И еще Ларри научился по-настоящему чувствовать своих пациентов. «Я научился видеть детей, в особенности в случаях психиатрических проблем, когда многое скрыто у ребенка в подсознании, и требуется немало сил, чтобы выяснить, в чем нуждается мой маленький пациент».

Понятие о профессиональном удовлетворении у Ларри очень простое: «Встать утром и пойти на работу». И, конечно, ощущение счастья приносит ему благодарность пациентов и их родных, а также контакт с коллегами и поддержка с их стороны. «Надеюсь, что окружающие считают меня внимательным и квалифицированным врачом, а родные и друзья видят во мне заботливого, умеющего слушать человека, который всегда придет им на помощь в случае необходимости».

Почему работа Ларри удовлетворяет его

Темперамент сенсорика-иррационала позволяет Ларри быть активным участником жизни. Не случайно он постоянно переходит от одной задачи к другой. Природная любознательность в сочетании с любовью к детям — вот основа, позволяющая Ларри выявлять существенные факты, касающиеся здоровья детей, и находить пути лечения. Умение общаться с детьми открывает перед ним простор для «игры»; для сенсорика-иррационала это тоже важный аспект.

Одна из причин того, что работа в такой степени удовлетворяет Ларри, заключается в том, что в ней востребована экстравертируемая сенсорика, его доминантная функция. Он неустанно собирает информацию о пациентах. Его отменно развитые органы чувств позволяют ему наблюдать, выслушивать детей, осязать и даже видеть симптомы, что позволяет ему правильно диагностировать заболевание.

Интровертируемая этика, вспомогательная функция Ларри, служит источником его заботливого отношения к пациентам. Будучи этиком, он от природы привержен своему делу. Благодаря *интровертируемой* этике он склонен действовать в соответствии со своими личными ценностями, главная из которых — помощь людям. Ларри требователен к степени и постоянству внимания, уделяемому врачами пациентам. Он очень сопереживает родителям

больных детей и сильно расстраивается, когда детям приходится пройти через руки нескольких специалистов, прежде чем будет установлена истинная причина заболевания или повреждения.

Наконец, в настоящее время Ларри больше обращается к своей третьей функции, логике. Свидетельством тому может служить его возросшее внимание к компетентности, жесткие стандарты, устанавливаемые им для себя и для других, недавно развившееся умение сосредоточиваться на сформулированных им самим целях (таких, как расширение программы), тяга к исследовательской работе и публикациям, стремление к широкому признанию его достижений коллегами.

Очерк 2: Ив

«Я нашла свое призвание по чистой случайности»

Ив является директором частного некоммерческого детского центра, но сама себя называет «ходатаем по делам раннего детства». Эту роль Ив берет на себя в любой ситуации — работает ли она непосредственно с детьми, преподавателями или родителями, стремящимися проконтролировать работу центра. «Мне хочется, чтобы люди ушли от меня с чем-то конкретным. Например, с убеждением, что идея о том, что нужно делиться, — это взрослая идея, хотя мы полагаем, что она доступна и трехлетним детям».

Большая часть времени Ив посвящена «решению горящих проблем дня». Ни один ее день не похож на другой. Она замещает преподавателей, отвечает на телефонные звонки, принимает потенциальных учеников и их родителей, проводит планерки с сотрудниками, разрабатывает планы развития коллектива и работы родительских комитетов, готовит ежемесячные официальные отчеты. Кроме того, Ив работает в местном профессиональном комитете, деятельность которого направлена на оценку качества работы детских центров и удовлетворение их нужд. Цель ее — повышение качества их функционирования и расширение всей сферы общественного попечения о детях.

Ив работает в центре двадцать семь лет. Вначале она была просто преподавателем, затем стала директором. По образованию она — школьный преподаватель физкультуры. «Я всегда наивно полагала, что переверну мир, если привью молодежи правильное отношение к физической культуре. Но прошел год, и я почувствовала, что по горло сыта школьным образованием!» Когда у Ив родился первый ребенок, ей предложили работать в детском центре в расположенном рядом с ее домом университете. На протяжении двух лет Ив обучала трехлетних и четырехлетних детей. «Я полюбила эту работу и поняла, что нашла свой путь». После переезда, рождения второго ребенка и развода с мужем Ив принялась искать новую работу и узнала об имевшейся вакансии в детском центре, так как дружила с его тогдашним директором. Ее приняли на неполный рабочий день. Двадцать один год она обучала четырехлетних малышей, получив тем временем степень магистра в области начального образования. Шесть лет назад она решила, что пришла пора что-то менять. «В нашем центре началась реорганизация. Мне приходилось тратить время на то, чтобы обучать нового директора! Ко всему прочему, я с семьей переехала на другое место, и теперь мне был нужен более гибкий рабочий график. Мне надоело вечно спешить из-за того, что меня ждали ученики и их родители». Ив изъявила желание поработать директором, и ее приняли.

«Лучше всего для меня — видеть, как дети реагируют, творчески развиваются, видеть, как реализуются методы, в которые я верю. Я так радуюсь, когда узнаю, что проблема какого-то ребенка разрешена, и просто обожаю, когда дети прыгают от радости или выражают словами свои чувства!» Также у Ив прибавляется сил, когда ее сотрудники действуют конструктивно и творчески. «Тогда я понимаю, что мои труды, наконец-то, принесли свои плоды».

Если же Ив сталкивается с неправильными действиями педагога, она чрезвычайно расстраивается. «Я выхожу из себя, если чувствую, что педагог делает что-то не то. Как правило, я не могу ничего сказать, поскольку рядом находятся дети. И хотя я не люблю говорить педагогу, что мне не нравится, что и как он делает, говорить все же приходится. Это часть моей работы». Ив не любит кого-то увольнять или извещать родителей о денежной задолженности перед школой. Также ей не по душе ситуации, когда она не в состоянии заплатить педагогу столько, сколько считает нужным, сколько, по ее мнению, услуги этого человека реально стоят.

Также тяжело Ив переживает конфликты, возникающие внутри коллектива. «К

сожалению, в наше время эгоизма стало гораздо больше. Из-за этого приходится нервничать, но здесь я вижу и интересную задачу». Ив избегает письменных оценок деятельности сотрудников, считая, что «лучше высказать, чем написать». Когда ей бывает нелегко, она тоже стремится выговориться, и тогда доверяется кому-нибудь из близких — мужу, помощнику или своим старым друзьям.

Главное трудовое достижение Ив состоит в том, что «этот центр работает и находится на гребне волны». Награда для нее и в том, что время от времени к ней приходят родители по рекомендации других довольных родителей. «Также я радуюсь, когда читаю в газете или слышу от кого-то о жизни и успехах наших выпускников». Каждый день приносит Ив удовлетворение от работы. «Боюсь уходить в отставку, потому что тогда передо мной уже не будут вставать новые задачи, у меня больше не будет «миссии».

Почему работа Ив удовлетворяет ее

Больше всего Ив нравится реагировать на ежедневно возникающие проблемы. Ей по душе разнообразие задач, с которыми приходится иметь дело, в том числе общение с самыми разными людьми — учащимися, педагогами, родителями. В ее жизни всегда что-то происходит, и, по большей части, что-то незапланированное. Очень важная черта Ив — характерная для сенсорики-иррационалов склонность к играм.

Своим «виртуальным радаром», при помощи которого Ив наблюдает за всем происходящим, она обязана экстравертируемой сенсорике, своей доминантной функции. Ив постоянно отслеживает все события, которые оказываются в ее поле зрения: ее глаза смотрят за тем, чтобы забравшийся высоко ребенок не упал; уши слышат его разговоры со сверстниками о своих проблемах; руки поддерживают другого ребенка, который плохо себя чувствует; и даже нос подсказывает, кому необходимо отправиться в туалет! И при всем этом она не упускает из виду работу персонала, чтобы вовремя помочь сотрудникам в выполнении их обязанностей.

Обостренная чувствительность Ив и сила ее убежденности в том, что тот или иной ребенок нуждается в такой-то форме заботы, порождены ее вспомогательной функцией — интровертируемой этикой. Ив старается внушить свои представления (нет, свое «призвание») каждому и применить их ко всему, что происходит в организации. Как и все, кто интровертирует этику, Ив создает долговременные индивидуальные отношения с учащимися, родителями и сотрудниками. Она весьма гордится тем, что многие родители ее нынешних учеников сами когда-то обучались в ее центре.

Третья функция Ив — логика. Хотя Ив это и не по душе, она позволяет себе быть достаточно жесткой в финансовых или дисциплинарных вопросах. Сейчас, после пятидесяти, она стала больше прибегать к интуиции (своей четвертой функции) при планировании дальнейшего функционирования организации: ведь необходимо предвидеть нужды, которые могут возникнуть в ближайшие годы. Ив не хочет уходить в отставку, страшась утратить свою «миссию». Новые задачи по-прежнему вдохновляют ее.

Путеводные нити

Хотя Ларри и Ив получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ESFP.

Перед вами перечень основных элементов успеха ESFP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ESFP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ESFP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства,

связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ESFP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Позволяет мне учиться на непосредственном опыте; я решаю проблемы, собирая все имеющиеся в моем распоряжении факты и прибегая к здравому смыслу
2. Предоставляет мне возможность лично принимать участие в решении стоящих задач, работать непосредственно с клиентами или потребителями, вне офиса, но не вдали от процесса
3. Позволяет мне работать со множеством людей в активной и доброжелательной манере, в обстановке разнообразия, непринужденности и спонтанности
4. Требуя умения управлять людьми, разрешать конфликты и снимать внутреннее напряжение в коллективе
5. Открывает передо мной возможность работать одновременно с множеством проектов и проявлять себя в разных видах деятельности, особенно таких, где востребованы мои эстетический вкус и чувство композиции
6. Позволяет мне работать среди большого количества коммуникабельных, веселых людей, чьи энтузиазм, энергия и реалистичный взгляд на мир сродни моим собственным
7. Позволяет мне работать над проектами, которые находят немедленное применение и учитывают потребности окружающих меня людей
8. Проходит в дружелюбной, непринужденной обстановке, свободной от скрытых хитросплетений и интриг
9. Приносит мне награду за усердие и добрые намерения; я чувствую, что меня ценят за мой вклад в дело
10. Поднимает мне настроение, радует меня ежедневными сюрпризами и проходит в обстановке, где бюрократия и всевозможные ограничения сведены к минимуму

Профессии, популярные среди ESFP

При перечислении профессий, популярных среди ESFP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ESFP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

ОБРАЗОВАНИЕ, СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Педагог: дошкольное обучение, начальная школа
- Работник службы социального обеспечения детей
- Преподаватель изобразительного искусства, драмы, музыки
- Педагог: работа с ослабленными, слабовидящими детьми
- Спортивный тренер
- Специалист по медицинскому обслуживанию на дому
- Советник по проблемам наркомании и т. п.
- Морской биолог
- Разработчик образовательных компьютерных программ
- Преподаватель специальных дисциплин

ESFP нередко привлекает работа в сфере образования, в особенности работа с маленькими детьми. Дошкольное и начальное школьное обучение часто не столь жестко структурировано, здесь больше возможностей для спонтанного применения нестандартных приемов. ESFP любят прививать детям первичные навыки, учить детей устанавливать отношения. Именно этому уделяется повышенное внимание на начальных стадиях обучения. ESFP по душе разнообразие задач, возможность выбора методик. Как правило, ESFP энергичны и хорошо физически развиты. Спорт, взаимодействие в команде, активные занятия на воздухе — это для них. Они — увлеченные, энергичные и заботливые тренеры и педагоги.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- Медсестра (в травматологии)
- Социальный работник
- Дрессировщик собак
- *Фельдшер*
- *Помощник стоматолога, гигиениста*
- *Дипломированная медицинская сестра*
- *Физиотерапевт*
- *Врач «скорой» помощи*
- *Специалист по медицинскому обслуживанию на дому*
- *Массажист*
- *Диетолог*
- *Оптик*
- *Технолог по оборудованию для оказания первой помощи*
- *Специалист по лечебной физкультуре*
- *Фармаколог*
- *Специалист по радиологии*
- *Специалист по респираторным заболеваниям*
- *Ветеринар*
- *Специалист по трудотерапии*
- *Тренер по фитнесу*
- *Специалист по обслуживанию престарелых на дому*
- *Работник хосписа*
- Травматолог
- Педиатр
- Ортопед
- *Логопед*
- Советник по профессиональному обучению инвалидов
- Специалист по художественной терапии
- *Хиропрактик*
- *Сиделка*
- Инструктор для медсестер
- *Кардиолог*
- *Координатор по трансплантации*

Медицина и социальное обслуживание привлекательны для ESFP тем, что дают им возможность помогать людям. Перечисленные профессии требуют постоянного применения приобретенных специальных навыков. Многие ESFP любят непосредственно работать с людьми, они счастливы, когда их рабочий день насыщен и проходит в активности. Работа в травматологическом пункте требует быстрой реакции и умения принимать правильные решения, а также способности успокаивать напуганных людей. Как правило, ESFP любят животных и охотно возятся с ними — лечат их или дрессируют. Сфера социального обслуживания позволяет им встречаться и работать с множеством самых разных людей, помогать им отыскивать имеющиеся ресурсы. Они легко налаживают контакты и находят удовлетворение в том, что облегчают чью-то жизнь.

СФЕРА РАЗВЛЕЧЕНИЙ, «ДЕЙСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ»

- *Туристический агент, туроператор*
- Фотограф
- Продюсер в кино
- Музыкант
- Танцовщик, артист-комик
- Промоутер
- Координатор разовых акций
- Художник, иллюстратор, скульптор
- Костюмер
- Репортер
- Характерный актер

- Специалист по парковому хозяйству
- Пилот-инструктор
- Пилот коммерческих вертолетных рейсов
- Организатор развлекательных и спортивных мероприятий
- Лесник
- Телеоператор
- Мультипликатор
- Следователь по делам о недобросовестности в страховых делах
- *Полицейский*
- Пожарный
- Инструктор туристов, путешествующих по дикой природе
- Диктор радио, телевидения
- Исполнитель скетчей
- Фермер
- Плотник

ESFP любят развлекать других — как на профессиональной основе, так и в неформальной обстановке, среди друзей. Многие из них обладают развитым эстетическим вкусом, они чутки к тому, что свежо и красиво. Кому-то из них увлекательный, всегда меняющийся мир развлечений притягателен просто возможностью вращаться среди других художественных натур. ESFP любят путешествовать, и из них получаются хорошие туристические агенты, так как они умеют выслушать клиента, выяснить, как именно он хочет провести отпуск; тогда они прилагают все усилия к тому, чтобы удовлетворить его запросы. ESFP способны работать над несколькими задачами одновременно, жонглировать разными элементами своей задачи и нередко находят удовлетворение в организации разовых мероприятий.

БИЗНЕС

- *Специалист по розничной торговле, разработчик планов*
- *Специалист по PR*
- Сборщик средств
- Специалист по регулированию трудовых отношений
- Служащий в приемной
- *Составитель торговых планов*
- *Менеджер по трудовым ресурсам*
- *Инструктор по командной работе*
- *Распространитель туристических предложений, брокер*
- *Страховой агент: страхование жизни*
- *Агент по продаже недвижимости*
- *Специалист по маркетингу и продаже спортивного оборудования*
- *Менеджер по розничной торговле*
- *Специалист по продаже товаров для домашней медицины*
- Представитель производителя

Деловой мир обычно не привлекает ESFP, в особенности мир корпораций. Однако перечисленные выше профессии связаны с активным общением, не слишком жестким рабочим графиком, а потому могут показаться ESFP подходящими. ESFP нравится сфера торговли недвижимостью, поскольку здесь они проводят значительную часть времени вне офиса и работают с самыми разными людьми, знакомя их со всевозможными жилищными вариантами. Часто ESFP нравится заниматься сферой PR, сбором пожертвований и посредничеством. В этих областях ESFP могут найти применение своему природному умению убеждать, устанавливать межличностные контакты и добывать информацию. Многие ESFP находят себя в розничной торговле, в особенности там, где им может пригодиться чувство вкуса моды.

ОБСЛУЖИВАНИЕ

- *Бортпроводник*
- Секретарь, служащий в приемной
- Официант
- Метрдотель
- Флорист

— *Полицейский, ответственный по надзору за условно осужденными: реабилитация, консультирование*

— Ландшафтный архитектор

— Повар, шеф-повар

— Дизайнер по интерьерам

— Егерь

— *Специалист по досуговой терапии*

— Инструктор по аэробике

— Специалист по парковому и газонному хозяйству

— Организатор выставок

— *Специалист по экотуризму*

— Профессиональный фотограф

— Демонстратор товаров

— Серебряных дел мастер

НАУКА

— Эколог

— *Специалист по охране социальной среды*

— Зоолог

— *Морской биолог*

— Геолог

Индустрия услуг привлекает ESFP в первую очередь обилием межличностных контактов и возможностью применять приобретенные навыки. ESFP присущи теплота, дружелюбие и умение создавать для других уютную, домашнюю атмосферу. Им нравится атмосфера отдыха и удовольствий, царящая во многих ресторанах и клубах. Там они хорошо себя чувствуют в роли приветливых и щедрых хозяев. Свойственная ESFP ориентация на сегодняшний день заставляет их искать удовольствия в работе. Нередко ESFP являются душой компании во время праздника.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованны, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как мы покажем ниже, источник преимуществ и талантов ESFP кроется в их легком характере, врожденной приветливости и способности без труда устанавливать контакты. Помните, однако, что вы склонны воспринимать работу как игру, и оттого поиск работы может оказаться для вас безрезультативным. Если такое произойдет, вы можете опустить руки и

согласиться на нечто меньшее, нежели идеальная работа, забросив в дальний угол идею о поиске того, что по-настоящему подходит вам.

Если вы — ESFP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Устанавливайте контакты и продавайте себя

— Преподнесите себя как члена команды, который охотно будет брать на себя решение новых задач и успешно сработается с товарищами.

— Продемонстрируйте вашу способность адаптироваться к новым ситуациям и сохранять хладнокровие в трудных положениях.

Когда Джейк, претендент на должность преподавателя социальных дисциплин, явился на собеседование, директор школы встретил его у дверей и объяснил, что в школе чрезвычайная ситуация, а потому разговор придется перенести. Оказалось, что во время штатной тренировки по действиям в случае пожара сработала система тушения, и несколько классов и холлов оказались залитыми. Вода все еще капала с потолков. Пожарную команду уже вызвали, но специалисты еще не приехали. Джейк предложил свою помощь. Он снял пиджак, взял гаечный ключ и залез на стол. Через несколько минут проблема была устранена. Джейк помог директору перенести стол и два стула в сухой класс, где и прошло собеседование. Директор сразу же предложил Джейку работу, и не только благодаря его способностям и положительным характеристикам, но и потому, что Джейк уже проявил себя как член команды.

Используйте присущий вам здравый смысл и умение адаптироваться, превращая неожиданные проблемы в позитивные возможности

— Проявите свое умение обнаруживать препятствия, припомнив в ходе собеседования, как вам удавалось успешно решать проблемы на прежних местах работы.

— Обдумайте, каким образом вы можете показать, что ваши навыки могут пригодиться в различных рабочих ситуациях.

Дарси нравилось быть туристическим агентом, и ей хотелось поработать в одном из тех замечательных мест, куда она многие годы отправляла клиентов. Она проявила интерес к вакансии гида на одном из курортов Карибского побережья. Однако уверенности в успехе у нее не было, так как одним из требований к кандидатам было наличие опыта работы на месте, а Дарси на прежней работе преимущественно сидела за письменным столом. Но она предвидела, что ее спросят о том, как в прошлом ей приходилось справляться с неожиданными проблемами. И когда ожидаемый вопрос последовал, она была к нему готова. Она рассказала историю о том, как одна супружеская пара меняла свои планы в отношении маршрута столько раз, что в день вылета в Европу выяснилось, что их бронь в самолете уже отменена. Дарси обнаружила это, просматривая данные в компьютере. Тогда она быстро проверила, какие еще имеются рейсы, и заказала билеты на самолет, который отправлялся всего через пятнадцать минут после того, который был выбран первоначально. Она распечатала нужные документы и поехала в аэропорт, куда прибыла в ту минуту, когда ее клиенты выходили из такси. Они были слегка растеряны, когда узнали новость, но быстро сообразили, от какого досадного исхода спасла их Дарси. Их планы не нарушились, а значит, Дарси сохранила клиентов для агентства. Проводивший собеседование менеджер увидел, насколько мастерски Дарси умеет ориентироваться в «реальном мире» туристического бизнеса.

Продемонстрируйте вашу готовность к компромиссам. Будьте гибки в процессе переговоров

— Заранее решите, какие стороны будущей работы для вас жизненно важны, а какие не столь принципиальны. Проявите гибкость, показав готовность пойти на уступки в менее важных пунктах.

После окончания школы ветеринаров Роб пришел на собеседование в престижную ветеринарную травматологическую клинику. Он получил работу, так как выразил готовность принять довольно необычный график. Он согласился в течение года трижды в месяц проводить в клинике круглые сутки в выходные дни. Еще два дня в месяц он должен был быть готов к срочным вызовам. Остальные дни были в его распоряжении. У других претендентов были семьи, или подобное расписание их попросту не устраивало. Роб же ничего не имел против, потому что предложенный вариант давал ему свободное время для общения с друзьями и для его нового увлечения — дельтапланеризма. В клубах дельтапланеристов бывает слишкомлюдно в часы пик, когда большинство людей заканчивает работу.

Соберите максимум информации, используя вашу наблюдательность и умение разговаривать собеседника

— Расспросите людей, уже работающих в интересующей вас компании, о неочевидных, но существенных аспектах работы, над которыми стоило бы задуматься.

— Обращайте внимание, как люди одеваются, как выглядят офисы, холлы и комнаты отдыха. Убедитесь, что вам действительно хочется проводить время в данном месте.

Когда Тэмми с мужем переехали на новое место жительства, она принялась искать работу в области розничной торговли. Начала она с того, что обошла ряд крупных универмагов, дабы понять, что они представляют собой. Она расспросила нескольких торговых представителей о том, нравится ли им работа, что они думают о руководстве, насколько гибки условия работы. В результате область ее поисков сузилась до четырех магазинов. Тогда Тэмми обзавелась рекомендациями с прежних мест работы, чтобы получить приглашения на собеседования. Ей удалось сделать правильный выбор на основе не только той информации, которой снабжала ее администрация, но и благодаря сведениям о реальном положении вещей.

Проведите как можно больше информативных бесед, обратившись к вашим многочисленным знакомым и друзьям

— Многие с радостью переадресуют вас к людям, которым может быть известно о наличии вакансий. Прибегните к содействию ваших прежних работодателей, которые лично знают, на что вы способны и что умеете.

— При информативных беседах обращайтесь к перечню ваших достоинств. Пусть ваши собеседники помогут вам провести мозговой штурм относительно других возможных вариантов работы и профессиональных путей, которые могли бы вам подойти или для которых вы достаточно подготовлены.

Несмотря на то, что с момента окончания колледжа прошло уже четыре года, Джейсон обратился к своему прежнему консультанту по профессиональному ориентированию и предложил ему пообедать вместе. За обедом они разработали перечень возможных будущих профессиональных путей, исходя из типа личности Джейсона, его навыков, интересов и опыта, приобретенного за четыре года работы. Советник помог Джейсону выйти за рамки его нынешних занятий и увидеть другие, менее очевидные варианты.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ESFP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, логики и интуиции. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Не жалейте времени на разработку плана поиска работы, прежде чем окунуться в дело

— Подумайте какое-то время над тем, где вы были до сих пор и где хотели бы оказаться в ближайшем и отдаленном будущем. Внесите в ваши размышления видение долгосрочной перспективы.

— Обратитесь к вашим реальным нуждам в области карьеры, подумайте, каковы ваши истинные мотивации, и только потом приступайте к действиям.

Не ограничивайтесь рассмотрением лишь существующих в данный момент вариантов

— Составьте список вариантов, не отбрасывая с ходу ни один из них. Включите в список даже те варианты, которые представляются нереальными, а также те, для которых вы как будто бы не подготовлены. Попросите кого-нибудь из творчески мыслящих друзей помочь вам представить, чем вы могли бы заняться вне вашей нынешней работы, и придумать, как имеющиеся у вас навыки могли бы вам пригодиться в другой области.

Разработайте план поиска работы и следуйте ему

— Для того чтобы найти оптимальный вариант, необходимо пройти утомительные, скучные этапы поиска: настойчивые телефонные звонки, благодарственные письма после информативных бесед, повторные звонки, предназначенные для выяснения подробностей об имеющейся возможности.

— Подавите в себе импульс остановиться на полдороге, если вам представилось что-то более интересное или друзья предлагают вам отвлечься.

Старайтесь не принимать отказы близко к сердцу

— Если вы получили отказ, помните: вам всего лишь отказали в работе. Отказ не означает, что вы отвергнуты как личность.

— Не позволяйте себе опускать руки, когда процесс затягивается. Поиск подходящей работы может занять несколько месяцев, но ради удовлетворения от работы стоит набраться терпения и продолжать трудиться.

Не оттягивайте решений

— Полезно выжидать ради того, чтобы собрать максимум информации, и лишь потом принимать решение. Но, если вы будете выжидать слишком долго, перспективный вариант может ускользнуть от вас.

— Прибегните к критическому мышлению, чтобы увидеть причины и следствия вашего выбора. Так вам будет легче сделать правильный выбор.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ESFP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные предпочтения позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ESFP, осознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

— Добейтесь того, чтобы у вас было достаточно времени для взаимодействия с коллегами.

— Подумайте, не стоит ли вам пройти курс обучения организации времени.

— Попросите начальника ясно и доходчиво объяснить вам, что от вас требуется.

— В течение дня находите время для какой-либо физической активности.

— Консультируйтесь со знакомыми, чьи сильные стороны противоположны вашим.

— Вызовитесь участвовать в организации или осуществлении программ организации досуга или социальных программ.

— Задумайтесь о том, кем вы хотели бы быть пять лет спустя.

— Регулярно выбирайтесь из-за своего рабочего стола или выезжайте из офиса.

— Ставьте перед собой краткосрочные, достижимые цели.

— Добивайтесь возможности работать с разнообразными задачами, избегайте рутинной работы.

— Избегайте работы в одиночестве, особенно в течение долгого времени.

Как ESFP делают из лимонов лимонад

Когда круг обязанностей Сэнди расширился, она потеряла возможность регулярно посещать тренажерный зал. В прошлом инструктор по фитнесу, Сэнди любила занятия в спортзале, и теперь их ей не хватало. Поговорив в неформальной обстановке с сотрудниками компании, она выяснила, что несколько человек с удовольствием занимались бы в обеденный перерыв аэробикой, если бы Сэнди проводила эти занятия. Ей удалось убедить менеджера по трудовым ресурсам, прогрессивно мыслящего человека, что если служащие получают регулярную физическую нагрузку, их настроение и здоровье улучшатся (придется оплачивать меньше больничных листов!), следовательно, они будут работать продуктивнее. Менеджер предоставил в ее распоряжение зал и согласился контролировать программу в течение шести месяцев, чтобы убедиться в ее эффективности.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ESFP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Неиссякаемая энергия, стремление к активности в работе
- Умение адаптироваться к переменам, быстро менять направление деятельности
- Внимание к нуждам людей и желание оказать им реальную помощь
- Неравнодушное отношение к реальным общим целям команды
- Практическое восприятие, здравый смысл
- Верность людям и организациям, к которым вы неравнодушны
- Ориентированность на процесс работы, умение создавать живую, непринужденную атмосферу

- Гибкость, готовность рисковать и использовать новые подходы
- Готовность сотрудничать, брать дело на себя и реально, практически помогать людям
- Умение реально оценивать имеющиеся ресурсы и существующие условия, видеть, что надлежит сделать немедленно

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Нелюбовь к работе в одиночестве, особенно в течение долгого времени
- Склонность воспринимать ситуацию по внешним признакам и упускать более глубокие ее стороны

— Склонность не готовиться к чему-либо заранее; вам бывает трудно организовать свое время

- Неумение просчитывать варианты, которые недоступны в данную минуту
- Склонность принимать критику и негативную реакцию излишне близко к сердцу
- Трудности при принятии решений
- Импульсивность, склонность легко загораться и отвлекаться
- Нелюбовь к излишней регламентации, бюрократической иерархии
- Трудности при принятии логических решений, если они противоречат вашим личным чувствам

- Нежелание ставить перед собой долгосрочные цели, неумение укладываться в сроки
- Трудности с установлением дисциплинарных правил для себя и других

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ESFP — научиться:

Думать о последствиях, не принимать обстоятельства слишком близко к сердцу и исполнять принятые на себя обязательства.

Глава 23. ISFP

«Мысль — вот что важно»

Очерк 1: Кэрол

«Помогать больным и делать так, чтобы день прошел на одном дыхании»

Профессиональное удовлетворение Кэрол обрела три года назад. Большую часть своей взрослой жизни она работала в сфере страхования. Но работой своей тяготилась. «Все годы, пока мои дети были маленькими, я выжидала, потому что дети — прежде всего. Но я всегда надеялась, что когда-нибудь найду себе дело по душе». Сегодня Кэрол идет на работу с радостью. Там она чувствует себя нужной и значимой. Кэрол — ассистент врача в диагностическом отделении городской клиники. Ее день проходит во взятии и обработке необходимых для диагностики анализов, без которых пациента не сможет принять ни один из пяти штатных врачей больницы.

На 90% день Кэрол проходит в контакте с пациентами. В ее обязанности входят как измерения давления, веса, пульса, так и более сложные процедуры — рентгеновская съемка, снятие электрокардиограмм, взятие анализов мочи и крови. Кэрол также ассистирует врачам при осмотре пациентов, помогает больным до и после процедур. «Я прихожу на помощь пожилым людям, которым трудно самостоятельно забраться на смотровой стол и сойти с него или одеться после осмотра. А еще я часто работаю с детьми. Мне нравится проводить визуальный осмотр и выполнять прочие процедуры, предписанные врачом». В перерывах между приемами Кэрол заполняет медицинские формы, составляет график приема на следующий день, занимается оформлением счетов и страховых свидетельств. Когда в офисе особенно много работы, Кэрол отвечает на телефонные звонки, выписывает пациентам рецепты, назначает время следующего посещения.

«Мне очень нравится моя работа, поэтому весь свой рабочий день я общаюсь с пациентами. Я влюблена в медицину вообще, мне хочется как можно больше знать о болезнях и о том, как реально улучшить состояние человека. В течение дня я выполняю интересные процедуры, и я все время должна учиться! Работа внутренних органов человеческого тела — это же поразительно! Мне нравится, что я постоянно изучаю что-то новое. Я задаю врачам кучу вопросов и слежу за изменением состояния наших пациентов еще долгое время после того, как мои прямые обязанности по отношению к ним исчерпаны».

Кэрол несколько снижает, когда ей приходится возвращаться к возне со страховыми документами (и даже отвечать на вопросы, связанные со страховками), а также когда телефонный звонок отвлекает ее от разговора с пациентом с глаза на глаз. Но по-настоящему она бывает недовольна тогда, когда врачи не соблюдают график приема из-за собственной неорганизованности. «Такое случается, и я-то знаю, сколько людей дожидаются в приемной и в смотровых. Тогда я начинаю чувствовать себя неуютно. Но раз я ничего не могу поделать, то возвращаюсь к делам, которые также ждут меня, — отвечаю на звонки или оформляю бумаги, только ради того, чтобы дожидаться минуты, когда я опять смогу перейти к работе с пациентом. Конечно, больных расстраивают такие задержки, а мне тяжело это видеть. Я умею справляться со стрессами — делаю глубокий вдох и мысленно стряхиваю с себя все проблемы. Я даже научила освобождаться от проблем таким образом некоторых своих коллег. А вечером я ухожу домой, и тогда уже принадлежу семье».

Семья всегда была центром жизни для Кэрол. Она проучилась два года в гуманитарном колледже, после чего оставила учебу и вышла замуж. Она предполагала, что дальше будет учиться на специалиста по трудотерапии или на медсестру, но после развода пошла работать в страховую компанию, потому что «там много мужчин!». Расчет оказался верным, Кэрол встретила там человека, который является ее мужем уже восемнадцать лет. Она проработала на разных должностях еще двенадцать лет с двумя перерывами, вызванными рождением детей (сыну Кэрол сейчас пятнадцать лет, дочери — четырнадцать). Работала Кэрол либо на временной основе, либо неполный рабочий день, поэтому могла быть рядом с детьми летом и во время школьных каникул. «Должности были разные, а в сущности — все одно и то же, цифры да цифры. Я сидела за столом с калькулятором, заполняла бланки и высчитывала тарифы и комиссионные». Когда появились компьютеры, Кэрол овладела компьютерными программами. Но удовлетворения от работы испытать ей так и не удалось. Может быть, поэтому она никогда особо не усердствовала при выполнении своих обязанностей и при первой же возможности уходила с работы домой.

Около трех лет назад Кэрол устроилась в очередную страховую компанию на временной

основе, чтобы иметь возможность искать более интересную работу. В газете она прочитала, что одной небольшой клинике требуется ассистент на временной основе. «Клиника предлагала обучение в процессе работы. Это меня устраивало, потому что при всем моем интересе у меня не было подготовки. Мне там сразу понравилось, и я оставила прежнюю работу еще до того, как мне предложили работу в клинике».

Сильная сторона Кэрол — в ее умении обращаться с самыми разными, порой непростыми и даже малопривлекательными людьми. «Я могу успокоить чересчур требовательного пациента, могу мириться с межличностными трениями в коллективе. Я люблю развлекаться и смеяться, так что я миротворец, как мне кажется. На мой взгляд, если ты по-доброму относишься к людям, они тоже будут относиться к тебе по-доброму. И еще я умею сохранять самообладание, когда на работе все идет наперекосяк, поэтому мне удается улаживать разные проблемы». Кэрол считает свой вклад в работу команды одним из своих главных достижений. Еще она гордится, что ей досталось мужества сойти с проторенного, надежного пути, покинуть страхового бизнес и заняться совершенно другим делом.

Но работа для Кэрол — не все в жизни. Главный источник ее счастья — ее дети, муж и друзья. Она любит оказаться в дружеском кругу и поиграть во что-нибудь. Что же касается работы, то Кэрол считает, что стала более сознательной, что придает ей уверенности. «Я стала ответственнее относиться к своим обязанностям и стараюсь не делать ошибок. А все потому, что очень люблю свое дело».

С годами Кэрол поняла, что ей всегда хотелось быть медсестрой. Просто в юности она жила одним днем и не строила планов на будущее. «Карьера меня никогда особенно не заботила, ведь для меня на первом месте всегда были дети и муж. Наверное, мне не мешало бы поучиться и получить диплом медсестры. Впрочем, меня интересуют многие медицинские специальности. И я еще попробую поискать себя в медицине, когда буду к этому готова».

Сейчас Кэрол ощущает гораздо большую уверенность в себе, чем раньше. Возросло ее самоуважение, она яснее представляет себе свой жизненный путь. Она по-прежнему легкий и терпимый человек, но сейчас лучше отдает себе отчет в том, чего хочет, и готова именно эти цели считать приоритетными. «Я понимаю, что половина жизни позади, и мне хотелось бы провести оставшиеся годы с пользой. Я не хочу завязнуть в привычной колее, оказаться в ловушке и обнаружить, что не способна на перемены, оттого что слишком стара. Сейчас у меня *меньше* денег, чем я имела, работая в страховании, но это меня мало волнует, потому что я делаю что-то стоящее для блага людей. Пациенты говорят мне, как много я им дала. Вот настоящая награда. И если бы меня не ценили, то не стали бы платить мне столько, чтобы я смогла остаться!»

Почему работа Кэрол удовлетворяет ее

Кэрол нравится, что на работе она постоянно занята. Ее работа сочетает два фактора, которые многие сенсорики-иррационалы особенно ценят: возможность использовать навыки физического характера и применять их на благо самых разных людей. Подобно многим сенсорикам-иррационалам, Кэрол очень любознательна, и особенно ей интересны вопросы, связанные с человеческим организмом. Ее работа связана с его исследованиями. Она непрерывно узнает что-то новое, что приводит ее в восторг. Другая причина, по которой Кэрол любит свою работу, состоит в том, что она находится в клинике строго определенные часы, что оставляет ей достаточно свободного времени, которое она проводит с семьей и друзьями.

Благодаря интровертируемой этике (доминантной функции) Кэрол действует в соответствии со своими твердыми убеждениями и ощущением того, что правильно. Пациенты, чьему выздоровлению Кэрол способствует, чрезвычайно признательны ей за помощь. И ей это совсем не сложно, поскольку от природы она — чуткий и заботливый человек. Кроме того, Кэрол умеет гасить конфликты. Ее естественная мягкость способствует бесперебойной и слаженной работе коллектива. Для нее много значат хорошие личные отношения; отчасти ради них она пошла на эту работу, согласившись даже на сокращение доходов.

Кэрол работает и с информацией — знакомится с историями пациентов, проводит осмотры, записывает результаты анализов, проводит процедуры и разъясняет пациентам их смысл, в некоторых процедурах и действиях ассистирует врачам. Так она использует свою вспомогательную функцию — экстравертируемую сенсорiku.

Интуиция, третья функция Кэрол, вероятно, сыграла важную роль в том, что она оставила страховой бизнес, в котором провела большую часть своей взрослой жизни. Только когда она обратилась к своей душе, стараясь разобраться в том, какая работа будет наполнена для нее смыслом, она решилась на перемену. Интуиция способствовала и развитию у Кэрол видения долгосрочной перспективы. У нее появились мысли о том, чтобы получить диплом медсестры, несмотря на любовь к нынешнему делу, она чувствует, что будет двигаться дальше.

Очерк 2: Томас

«Для меня нет границы между работой и игрой»

Томас занимается элитным ремеслом: он разрабатывает модели и изготавливает легкие, нестандартные и дорогие велосипедные рамы и готовые велосипеды. Томас — велогонщик, и он бескомпромиссен в своем стремлении к совершенству. Изготовлением велосипедов как индивидуальным бизнесом он занимается на протяжении почти двадцати лет, и это дело стало для него чем-то сродни хобби. «Это мой бизнес, но это и продолжение меня самого».

Со всех концов страны Томас получает заказы на велосипедные рамы самого высокого качества. Рама — главная часть велосипеда, особенно для гонщика, ведь если конфигурация рамы не будет идеальной, это может привести к неприятностям и травмам. И пусть многие его заказчики никогда не станут участвовать в велогонках, зато они могут себе позволить приобрести высококачественную вещь. Томас сравнивает свои изделия с автомобилями, изготовленными по индивидуальному заказу, или, на самый худой конец, с пошитыми у портного костюмами. Рама делается в соответствии с габаритами заказчика и его стилем езды. Выполнив многочисленные замеры, Томас подгоняет изготовленные из металла высочайшего качества полые детали под конкретного клиента, после чего начинается сложный процесс сверхточной сборки. Он использует специально созданную для данного велосипеда краску и применяет особое декоративное решение. Так завершается процесс создания изделия, одновременно стильного и функционального. Томас работает один в своей мастерской, производя от восьмидесяти до ста рам в год. «Сборка требует высокой точности и занимает много времени, от этого никуда не денешься. Но хорошая работа всегда требует больше времени, чем посредственная».

В этой работе Томасу нравится абсолютно все. И все он любит делать самостоятельно. Все аспекты бизнеса лежат на нем, даже ответы на телефонные звонки и рассылка заказов. По душе ему и то, что он работает с заказчиками непосредственно. Он неравнодушен к каждой производимой им детали. А поскольку он в первую очередь потребитель, ведь он велогонщик, и лишь во вторую — производитель, то природа его горячей заинтересованности в качестве понятна.

Томас чувствует прилив энергии, когда приближается к совершенству. «Нельзя забывать, что это ручная работа, поэтому добиться полного отсутствия огрехов невозможно. Но у меня существуют очень четкие стандарты качества, и продаю я только те изделия, которые соответствуют моим стандартам или превосходят их. И я бываю на седьмом небе от счастья, когда превосхожу сам себя».

В тягость Томасу лишь некоторые чисто деловые аспекты его работы. «Я, собственно говоря, ничего не смыслю в бизнесе, но с 1974 года стараюсь что-то постичь. И получается довольно неплохо. Трудновато бывает, если ты не знаешь, когда придет следующий заказ, или не уверен, пришлют ли заокеанские поставщики важнейшие материалы. Именно поэтому мне трудно что-то планировать. Но ведь у меня с самого начала необычный бизнес. И им я занимаюсь не из-за того, из-за чего большинство приходит в бизнес. Я делаю то, что люблю, вот в чем ключ».

Единственным источником раздражения для Томаса являются заказчики, которые хотят «порисоваться за мой счет. Они считают своим долгом постоянно названивать мне и спрашивать, как обстоят дела с их велосипедом. Для них это серьезное приобретение, вот они и проводят все свое свободное время, вися на телефоне и докучая мне всякими нелепыми вопросами. Но я никому не стану отказывать. Негоже оставлять заказчика недовольным. К тому же у меня не хватает духу, чтобы сказать, что у меня нет времени на пустой треп по телефону. Заказчики тратят большие деньги и из-за этого, наверное, думают, что я обязан выслушивать рассказы об их успехах в велоспорте и еще бог знает о чем, что эта услуга тоже оплачена. Такое

отношение, бывает, чертовски выматывает».

Когда-то Томас сильно раздражался в подобных случаях, и дома продолжал злиться, и во время ежедневных велосипедных прогулок. Сейчас же он научился отстраняться. Он не волнуется даже из-за того, что число производимых им велосипедов за последнее время несколько упало: ведь он поддерживает высочайшее качество своей продукции.

Производством велосипедов Томас занялся благодаря случайности. Шесть месяцев он дожидался зачисления в колледж, которое все откладывалось. Тогда он решил отправиться в путешествие по Европе, чтобы «убить время и заняться чем-нибудь интересным». Уже тогда Томас был классным велогонщиком. В Европе ему попала семейная фирма по производству велосипедов, и он поступил туда учеником — просто ради того, чтобы попрактиковаться. По возвращении в Соединенные Штаты он — вновь случайно — попал на работу в компанию, занимавшуюся импортом велосипедов, которые делала та самая семейная фирма. Два с половиной года он занимался развитием велосипедного бизнеса в этой компании — участвовал в торговых выставках, ремонтировал велосипеды, выполнял функции технического эксперта. «Знал я по-прежнему не так много, и мне было очень приятно практиковаться за чей-то счет. Как-то владелец фирмы стал нажимать на меня, чтобы я повысил свою продуктивность и поставил продукцию на поток. Но я был слишком неумел и попросту не мог чинить велосипеды быстрее. Так продолжалось какое-то время, и в конце концов я ушел из компании». Томас открыл свое дело при небольшой финансовой поддержке семьи. Долгосрочных планов он тогда не имел. «Мне всего лишь хотелось продолжать любимое занятие».

Сейчас Томас гордится тем, как долго продержался его бизнес, но с характерной для него скромностью поясняет, что так вышло лишь благодаря его неизменной привязанности к своему делу. О нем много пишут в журналах, посвященных велоспорту, и в других изданиях. Авторы материалов часто хвалят Томаса за бескомпромиссность и качество работы. «Я никогда не забываю, что мой велосипед должен функционировать наилучшим образом, благодаря моему опыту гонщика. И мне приятно, что я создаю что-то настоящее, действительно радующее людей». Материальное свидетельство удовлетворенности заказчиков — внушительная коробка с благодарственными письмами и записками, которая стоит у Томаса в мастерской.

Еще одной важной составляющей своей жизни, помимо работы и участия в гонках, Томас считает своих родных — мать, сестер и тетку. Он не женат, детей у него нет, так что для него также очень много значит тесный круг его близких друзей. Еще одна характерная черта Томаса — он всегда старается учиться на собственных ошибках и *ни при каких обстоятельствах* не позволяет втянуть себя в какое бы то ни было сомнительное мероприятие. «Я не стану заниматься тем, в чем не до конца уверен, поэтому иногда трачу на решение какого-то вопроса очень много времени. Взять рекламу, например. Она, конечно, необходима, но я не сразу решился прибегнуть к этому средству».

«Я хорошо умею контактировать с любыми типами людей. Мне кажется, лучше всего мне дается общение с теми, кто принадлежит к высшим слоям общества, к тем слоям, к которым принадлежат мои заказчики. Просто я с кем угодно остаюсь самим собой». Томас теперь лучше умеет отделять себя от своей работы. «Раньше я не на шутку расстраивался, когда что-то не получалось или когда люди не видели разницы между качеством вещи, разрекламированной в журнале, и моим изделием, штукой опробованной и надежной. Хотя и сейчас я многое принимаю близко к сердцу».

В последнее время Томас стал ощущать себя по-особому, в мировом контексте лучших мастеров различных специальностей. «Я стал больше оглядываться вокруг и яснее видеть себя в контексте мира. Я разбираюсь в своей области, вижу и могу прогнозировать тенденции, меня уже сложно чем-либо удивить в профессиональном плане».

Наверное, мое удовлетворение и представление о состоявшемся успехе происходят от того, что я ничего не пытаюсь продать, просто я занимаюсь любимым делом. Я честен и верен своим убеждениям. Я люблю жизнь и работу. И что-то пульсирует и горит во мне, когда покупателю нравится мое изделие. Я совершенно счастлив, когда создаю нечто соответствующее моим высоким стандартам, а потом кто-то испытывает мой велосипед и заключает, что он хорош настолько, насколько было задумано».

Почему работа Томаса удовлетворяет его

Томас любит свою работу и делает ее весело — это одна из причин того, что он в такой степени удовлетворен ею; то же справедливо для многих сенсориков-иррационалов. Он обожает все, что связано с велосипедами: изготовление, прогулки, велогонки. Другой положительный для Томаса аспект — его полная свобода. Он абсолютно независим и может закрыть мастерскую, когда ему заблагорассудится, — на час для велосипедной прогулки или на неделю для путешествия. Кроме того, Томасу нравится физическая активность, связанная с его работой; этот компонент тоже немаловажен для многих сенсориков-иррационалов.

Производство велосипедов — любимое дело Томаса. В каждый велосипед он вкладывает частицу самого себя. Продавая велосипед, Томас всякий раз словно расстается с близким другом. Такая глубина эмоций, равно как и убеждение в том, что каждый велосипед должен делаться вручную, в соответствии с индивидуальными характеристиками конкретного человека, и быть наивысшего качества, — все это производные его доминантной функции — интровертируемой этики. Кроме того, Томас устанавливает личные отношения, причем долговременные, со своими заказчиками. Он знакомится с ними и нередко не прерывает контактов многие годы.

Свою вспомогательную функцию, сенсорику, Томас экстравертирует многими путями. Прежде всего он выясняет множество фактов, относящихся к человеку, для которого ему предстоит делать велосипед, включая такие подробности, как рост, вес, габариты, манеру езды, а также пытается понять, каким покупатель представляет себе велосипед. Всю физическую работу он делает вручную: изгибает металлические полосы, подпиливает их, завершает отделку и т. д. Сенсорика включается и тогда, когда Томас размещает заказы, осуществляет покупки материалов, выписывает счета.

Свидетельство того, что у Томаса развивается интуиция (третья функция), мы можем увидеть в том, что он научился видеть всю панораму своей отрасли целиком. Он не просто фокусирует внимание на своем собственном деле, он научился улавливать и прогнозировать тенденции и видит, как развивается отрасль, как она меняется. У него появился интерес к деятельности других мастеров, причем мастеров в разных областях. У него даже проявляются признаки активизации логики (четвертой функции): он начал объективнее относиться к реакциям других, научился не принимать чужих суждений столь близко к сердцу и не заикливаться на них.

Путеводные нити

Хотя Кэрл и Томас получили разное образование, приобрели различный опыт и нашли себя в различных сферах деятельности, в их биографиях имеются общие нити. Индивидуальные интересы, способности, ценности могут отличаться, но благодаря общим особенностям темперамента эти люди обладают *одной иерархией* психологических функций, и «миры» (внешний или внутренний), где эти функции используются, совпадают, поэтому мы можем представить вам некоторые наблюдения в отношении потребностей многих ISFP.

Перед вами перечень основных элементов успеха ISFP. Поскольку все люди неповторимы (даже если они относятся к одному типу), этот список не может одинаково подходить для всех ISFP. Важно то, что эти десять элементов — в разной степени и в индивидуальном для каждого человека порядке — определяют, что необходимо для успеха ISFP.

Ознакомившись со списком, вернитесь к нему еще раз и определите приоритеты, расположите элементы в соответствии со степенью их *значимости для вас*. При этом принимайте во внимание как прежний профессиональный опыт, так и обстоятельства, связанные с сегодняшней трудовой деятельностью. Определите наиболее и наименее благоприятные для вас факторы. Старайтесь искать *мотивы*, характерные не исключительно для одной вашей работы, а для нескольких ситуаций.

Для меня, как для ISFP, профессиональный успех означает, что моя работа:

1. Соответствует моим внутренним ценностям, связана с чем-то, что мне глубоко небезразлично; моя энергия и мои таланты в ней востребованы
2. Проходит в атмосфере коллективной поддержки, я ощущаю себя полезным членом

команды и предан ей

3. Требуется внимания к деталям; я занимаюсь реальными, практическими делами, которые приносят пользу людям

4. Дает мне свободу действий и в то же время проходит среди компетентных и дружелюбно настроенных людей; я не чувствую себя скованным излишней регламентацией, рамками структуры и жесткими предписаниями

5. Позволяет мне адаптироваться к ситуации, но в то же время быть приверженным своему делу; я чувствую свою цель, вижу и ощущаю реальные результаты своей деятельности

6. Позволяет мне использовать мой вкус и эстетическое чувство при организации рабочего пространства, придавать ему индивидуальный характер и помогать другим чувствовать себя комфортно

7. Позволяет мне работать в спокойной, веселой атмосфере сотрудничества, где межличностные конфликты сведены к минимуму

8. Дает мне возможность для внутреннего роста и развития в деле, которое я считаю важным

9. Позволяет мне решать проблемы быстро и просто, оказывать людям практическую помощь

10. Не требует от меня регулярных публичных выступлений, руководства большим коллективом, состоящим из людей, которых я недостаточно знаю, и не способствует негативному отношению к кому бы то ни было

Профессии, популярные среди ISFP

При перечислении профессий, популярных среди ISFP, важно помнить, что в любых профессиях есть достигшие успеха представители всех типов. Здесь же мы называем профессии, которые могут оказаться особенно привлекательными для ISFP, и поясняем, почему может произойти именно так. Безусловно, перечень этот не исчерпывающий, но в нем вы можете найти варианты, которые до сих пор не рассматривали. Все эти профессии открывают перед вами возможности делового успеха, причем спрос на некоторые из них в будущем должен расти. Основываясь на результатах различных исследований, мы выделяем курсивом те специальности, на которые ожидается наибольший спрос в ближайшие годы.

РЕМЕСЛА, ИСКУССТВО

- Модельер
- Плотник
- Ювелир
- Садовник
- Ткач
- Гончар
- Художник
- Танцовщик
- Дизайнер интерьеров и ландшафтов
- Повар
- Актер
- Мультипликатор
- Исполнитель скетчей
- Портной
- Мастер по изготовлению музыкальных инструментов

Главное, что привлекает ISFP в этих профессиях, — это возможность создавать что-то красивое (и зачастую полезное) своими руками. ISFP нравится прибегать к помощи своих пяти чувств, работая с реальными предметами в реальном мире. Многие из перечисленных профессий предполагают гибкий рабочий график, в этих профессиях ISFP могут свободно планировать свое время. Это особенно устраивает ISFP, ведь они предпочитают автономию, им не нравится следовать административным предписаниям.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- *Приходящая медсестра*
- *Физиотерапевт*

- *Массажист*
- *Специалист по радиологии*
- *Фельдшер*
- *Помощник стоматолога, гигиениста*
- *Помощник ветеринара*
- *Специалист по медицинскому обслуживанию на дому*
- *Врач «скорой» помощи*
- *Диетолог*
- *Оптик*
- *Специалист по лечебной физкультуре*
- *Специалист по трудотерапии*
- *Специалист по художественной терапии*
- *Специалист по респираторным заболеваниям*
- *Дипломированная медицинская сестра*
- *Технолог по хирургическому оборудованию*
- *Тренер по фитнесу*
- *Хирург*
- *Ветеринар*
- *Логопед*
- *Фармацевт*
- *Педиатр*
- *Кардиолог*
- *Аудиометрист*
- *Фармацевт-исследователь*
- *Медсестра*
- *Работник, директор хосписа*
- *Советник по проблемам наркомании и т. п.*
- *Специалист по досуговой терапии*

ISFP, особенно те, кто хорошо умеют напрямую работать с пациентами, часто находят удовлетворение в работе, связанной с медициной. Таких людей привлекает возможность работать руками при оказании разного рода врачебной помощи, поддерживая физически и духовно людей во время кризисных ситуаций или после них. ISFP, как правило, наблюдательны и чутки, они умеют отмечать даже самые незначительные изменения. Им нравится процесс решения краткосрочных задач. Существенна для удовлетворения ISFP в данной области (как и в других) и возможность видеть и ощущать реакцию на вложенный труд, верить в важность выполняемой ими работы.

НАУКА, ТЕХНИКА

- *Землемер*
- *Оператор компьютера*
- *Лесник*
- *Ботаник*
- *Геолог*
- *Механик*
- *Морской биолог*
- *Зоолог*
- *Телеоператор*
- *Специалист по сохранности почв*
- *Археолог*
- *Системный аналитик*
- *Инспектор в авиации*
- *Электрик, мастер по ремонту домашнего электрооборудования*

ISFP обычно предпочитают иметь дело с фактами, а не с умозаключениями. Их тянет к практическим, активным действиям. Очень привлекает ISFP возможность работать на открытом воздухе, равно как и разнообразие встающих перед ними задач.

ТОРГОВЛЯ, ОБСЛУЖИВАНИЕ

- *Учитель начальной школы (естественные дисциплины, искусство)*

— *Полицейский, служащий по надзору за условно осужденными: реабилитация, консультирование*

— *Оператор «горячей линии»*

— *Оператор службы очистки*

— *Владелец магазина*

— *Официант*

— *Визажист*

— *Агент туристической компании*

— *Специалист по обслуживанию VIP-клиентов*

— *Розничный торговец*

— *Продавец спортивных товаров*

— *Специалист по продаже товаров для домашней медицины*

— *Социальный работник, занимающийся медицинской помощью на дому*

— *Работник службы социального обеспечения детей*

— *Социальный работник, обслуживающий детей и престарелых*

— *Дрессировщик, специалист по уходу за животными*

— *Педагог дошкольного образования*

— *Педагог для детей с эмоциональными травмами*

— *Педагог для учащихся с физическими увечьями*

— *Помощник преподавателя (со средним образованием)*

— *Ландшафтный дизайнер*

— *Специалист по художественной терапии*

— *Мануальный терапевт*

— *Специалист по надзору с браконьерством*

— *Следователь по делам о недобросовестности в страховых сделках*

— *Переводчик (устный и письменный перевод)*

— *Машинист поезда*

— *Авиадиспетчер и контролер воздушных перевозок*

— *Пилот коммерческих рейсов (самолет, вертолет)*

— *Тренер спортивной команды в средней и высшей школе*

— *Специалист по генеалогии*

— *Консультант по выбору жилья*

— *Специалист по организации досуга*

— *Садовод*

— *Флорист*

— *Фермер*

— *Пожарный*

— *Проводник туристов, путешествующих по дикой природе*

Многим ISFP нравится работать в сфере обслуживания. Работа такого рода вознаграждает их возможностью оказывать действенную и осязаемую помощь людям или животным. Они предпочитают работать среди людей, разделяющих их ценности, побуждающих их к активным действиям, готовых к сотрудничеству, умеющих устанавливать гармоничные отношения и ценить труд друг друга. Многих ISFP привлекает преподавание специальных дисциплин, чаще — детям младшего возраста: там реализуется тяга ISFP к спонтанным действиям и развлечению.

БИЗНЕС

— *Бухгалтер*

— *Секретарь юридической фирмы*

— *Машинистка*

— *Начальник канцелярии*

— *Администратор*

— *Юридический работник (младший персонал)*

— *Оценщик в страховой компании*

— *Эксперт по страхованию имущества и от несчастных случаев*

ISFP могут найти удовлетворение в канцелярской работе, если только она проходит в подходящей для них атмосфере. Для ISFP принципиально важна возможность использовать

свои превосходные навыки практической работы, но для этого им необходима обстановка доброжелательности и взаимной поддержки. Лучше всего ISFP удастся работа в команде, в устойчивом коллективе, где признается право человека на независимость и индивидуальный рост. ISFP бывают довольны, когда им удастся создавать на работе приятную и связанную с их личными особенностями обстановку.

Направление поиска работы

Знание индивидуальных плюсов и минусов вашего типа существенно облегчит вам выбор стратегии поиска работы. Все стороны этого процесса — исследование существующих вакансий, поиск потенциальных работодателей, контакты с ними, подготовка документов (резюме и пр.), договоренности о собеседованиях, сами собеседования, обсуждение финансовых условий, наконец, ваше согласие на работу — будут определяться тем, что подходит вашему типу. Умеете ли вы извлекать пользу из ваших активов и компенсировать вложения — вот в чем состоит разница между удачным и неудачным поиском работы.

Разница типов может быть едва ощутимой, а может быть кардинальной. И именно легкие различия в предлагаемых нами советах существенны для понимания разницы между успехом и неудачей в поисках работы. Хороший пример — налаживание контактов, то есть встречи и беседы с людьми как инструмент поиска работы. Для экстравертов налаживание контактов — процесс естественный, и им желательно использовать этот путь как можно шире. Между тем интровертам легче действовать точечным методом, общаясь, прежде всего, с людьми, которых они хорошо знают. Сенсорику свойственно контактировать с людьми определенного склада, тогда как интуиит без труда расширяет круг контактов, включая в него людей, которые, казалось бы, должны находиться вне сферы его интересов. Контакты этиков, как и все у людей данной преференции, носят очень личный, теплый характер, а стиль логиков более бесстрастен. Рационалы задают меньше вопросов, которые в большей степени логически организованы, а иррационалы могут расспрашивать обо всем на свете целый день! Одна технология поиска — и множество способов ее применения.

Пути к успеху: использовать свои плюсы

Как мы покажем ниже, источник ваших преимуществ и талантов кроется в доброжелательном отношении к людям и желании радовать других. Помните, однако, что для полного удовлетворения вам необходимо усердно трудиться, развивая уверенность в себе и объективный взгляд на вещи, а также умение не принимать происходящее близко к сердцу и не опускать руки.

Если вы — ISFP, ознакомьтесь с наиболее эффективными для вас методами поиска работы.

Проведите исследование и соберите максимум информации

— Читайте как можно больше о сфере деятельности, должности, организации, которые вас интересуют. Собирайте информацию о конкретной компании, читая статьи, рассказывающие о ней или об отрасли, а также ежегодные отчеты компании.

— Обращайте внимание, как одеваются люди, работающие в компании, которая вас интересует, как они ведут себя, как относятся к своей работе. Можете ли вы представить себя на этом месте?

Претендуя на должность ассистента куратора научного музея, Марк готовился к собеседованию. Он решил изучить музей и его экспозиции настолько подробно, насколько это было в его силах. Он провел в музее не один час, стараясь прочувствовать обстановку и организацию дела. Он прочел все, что возможно, о новом кураторе и познакомился с его трудовой биографией и целями, которые он будет ставить перед музеем. Ко дню собеседования у Марка накопилось достаточно вопросов, и когда его попросили поделиться своими соображениями, он был готов внести ряд конкретных предложений.

Создайте не слишком широкую сеть целенаправленных контактов

— Начните с близких друзей, родных и сослуживцев, бывших и нынешних. Попросите их помочь вам составить список людей, возможно, многое знающих о рабочих местах, которые вы готовы занять.

— Проведите информативные беседы с теми, кто занимает интересующие вас должности в настоящее время. Расспросите их о характере работы, об обязанностях и ограничениях.

Для Роджера поиск работы начался на одном из многочисленных пикников, на которые он ездил с друзьями каждое лето. Он сказал друзьям, что ему надоела его нынешняя работа, и ему хотелось бы найти что-то другое. Друзья Роджера принялись высказывать разные идеи и называть людей, с которыми Роджеру стоило бы побеседовать. Это походило скорее на игру, а не на серьезный поиск решения задачи, поэтому Роджер был удивлен тем, сколь информативным для него стал всего лишь один вечер.

Выстройте систему поддержки и пользуйтесь ею

— Помните: поиск работы часто отнимает больше времени и энергии, чем выполнение самой работы. Обратитесь за советом и поддержкой к друзьям, если вам будет трудно.

— Вам могут помочь предложения, высказываемые другими. Многие полезные беседы мы ведем на основе чисто житейских контактов. Не вычеркивайте никого из списка возможных источников информации.

Учитесь в действии

— Ищите возможности учиться на рабочем месте. Находите организации, в которых владельцы открывают учебные курсы и впоследствии отдают их выпускникам предпочтение при приеме на работу.

— Вызывайтесь овладеть навыками, необходимыми для работы, которой вы добиваетесь. Вы приобретете как навыки, так и практический опыт, которые повысят ваши акции в глазах потенциальных работодателей.

Вы помните, как Кэрол нашла для себя любимую работу? Клиника открыла вакансию с обучением в процессе работы, и Кэрол тут же решила воспользоваться этим шансом.

Следуйте своим порывам и природной любознательности

— Используйте свою способность находить краткосрочные решения и разбейте процесс поиска работы, порой долгий и выматывающий, на части. Радуйтесь, достигнув одной из ближайших целей — установленному контакту или телефонному звонку.

— Умейте адаптироваться, если на вашем пути возникнет препятствие. Пр продемонстрируйте потенциальным работодателям вашу готовность встречать перемены и действовать в соответствии с меняющейся ситуацией.

После серьезных размышлений Колин решила, что хотела бы стать дрессировщицей собак. Она любила животных и хотела работать в непосредственном контакте с собаками и их владельцами. Она собрала информацию о лучшем тренинговом центре и пришла на собеседование. К ее разочарованию, выяснилось, что вакансий дрессировщика собак не имеется. Впрочем, Колин предложили поработать на конюшне, а «со временем, может быть, откроется вакансия в отделении дрессировки собак». Желание Колин работать с животными и проявить себя квалифицированным специалистом побудило ее принять предложение. Она решила, что игра стоит свеч, она будет учиться и со временем станет полезным членом коллектива. Через четыре месяца терпение Колин было вознаграждено, и ей была предложена открывшаяся вакансия дрессировщика собак.

Возможные ловушки

Хотя каждый человек уникален, все же у многих ISFP имеются общие *потенциальные* белые пятна. Мы подчеркиваем слово «потенциальные», поскольку для кого-то некоторые из перечисленных ниже проблем явно актуальны, а к кому-то могут вовсе не иметь отношения. Знакомясь с этими проблемами, вы, наверное, обратите внимание на то, что они относятся не только к поискам работы. Возможно, вы уже испытали последствия этих своих слабостей в других сферах вашей жизни. Поэтому было бы нелишне при чтении каждого пункта оглянуться на прошлый опыт и спросить себя: «А ко мне это относится?» А если ответ положительный, то: «Каким образом эта особенность помешала мне добиться чего-то, чего я желал?» Не исключено, что вы поймете: ключом к преодолению слабостей является развитие ваших третьей и четвертой функций, интуиции и логики. Многие из приведенных советов будет непросто реализовать. И все же, чем больше вы будете прибегать к названным функциям, тем меньше проблем у вас будет впредь.

Рассмотрите абсолютно все «за» и «против»

— Рассмотрите возможные «тягостные последствия» ваших решений и действий. Убедитесь в том, что от вас не ускользнули как положительные, так и отрицательные стороны вашего решения.

— Разработайте метод анализа информации, дабы не воспринимать ее поверхностно.

Не ограничивайтесь рассмотрением лишь существующих на данный момент вариантов

— Составьте список вариантов, не ограничивая возможные сферы деятельности тем, чем вы занимались в прошлом или к чему подготовлены сегодня.

— Воспользуйтесь вашими представлениями о воображаемой работе как основой для творческого поиска. Обратитесь к кому-нибудь из друзей, кто хорошо вас знает, чтобы превратить этот процесс в игру.

Устанавливайте приоритеты и не теряйте организованности

— Используйте вашу способность к краткосрочному планированию, чтобы действовать постепенно. Пусть вас не пугают масштабы поставленных задач.

— Разработайте полный план поиска работы. Учтите в нем все шаги, которые вам, возможно, придется сделать.

Старайтесь принимать объективные решения

— Не переоценивайте значение личного контакта на собеседовании. Старайтесь поддерживать в себе здоровый скептицизм по отношению к людям, не будьте излишне доверчивы.

— Обращайте внимание на такие чрезвычайно важные факторы, как корпоративная культура и философия предпринимателя. Это поможет вам избежать разочарований после того, как вы приступите к работе в этой организации.

— Подумайте какое-то время над тем, где вы были до сих пор и где хотели бы оказаться в ближайшем и отдаленном будущем. Внесите в ваши размышления видение долгосрочной перспективы.

Сосредоточьтесь на будущем. Это поможет вам заглянуть за рамки сегодняшней реальности и увидеть ситуацию более широко

— Попробуйте спрогнозировать, какой будет для вас ситуация на работе через год, пять, десять лет. Предоставит ли рассматриваемый вариант вам возможности для роста, или вы окажетесь ограничены рамками данной организации?

— Взгляните на перспективы данного бизнеса и определите, окажутся ли дальнейшее расширение или изменения рынка благоприятными для вас и в будущем. Убедитесь, что привлекают вас не только люди, с которыми вам предстоит работать *сейчас*.

Последний штрих: менять работу или менять... Ключ к успеху для ISFP

Теперь вы всерьез изучили свой тип, а значит, видите, как ваши природные преференции позволяют вам лучше соответствовать определенным родам занятий. Кроме того, вы понимаете, что знание сильных и слабых сторон, которыми вы обязаны типу, обеспечит вам успех в поиске работы. Впрочем, вы, ISFP, сознаете, что вас не в равной мере привлекает *каждая* работа из тех, что перечислены в разделе «Популярные профессии». Очередной и заключительный шаг будет состоять в том, чтобы сузить поле поиска и выбрать именно то дело, которому вы действительно хотели бы себя посвятить.

Помимо типа, на степень вашего удовлетворения работой влияют и другие факторы — личные ценности, интересы, навыки. Чем больше вы и ваша работа соответствуете друг другу, тем лучше вы себя чувствуете. Так что будьте готовы использовать все, что вы узнали (из этой книги и вообще из жизни), и разработайте *стратегический план карьеры*. В этом вам помогут приемы, приведенные в главе 24 — «Подводя итоги».

Но, возможно, вы примете решение остаться (пусть на какое-то время) на вашей нынешней работе или с вашим нынешним работодателем. Для этого может найтись много разумных причин: финансовые затруднения, пожелания близких, неблагоприятное положение на рынке труда в вашей области, попросту неподходящий момент. Не падайте духом! Знания, почерпнутые вами в этой книге, помогут вам сохранить хорошее настроение и добиться успеха и *на нынешней работе*. А когда придет время для решительных шагов, у вас сформируется гораздо более ясное представление о том, куда идти и как оказаться там, где вам нужно быть.

«Итак, если вы не можете получить любимую работу (пока!)... Полюбите свою»

Простая истина: подавляющее большинство видов деятельности (за исключением работы на сборочном конвейере) допускают гибкость в подходах. Как же «вписать» вашу сегодняшнюю работу в систему ваших потребностей? Укажем некоторые способы.

- Обратитесь за помощью для разрешения всех межличностных конфликтов.
- Подумайте, не стоит ли вам пройти курс повышения уверенности в себе.
- Попросите начальника ясно и доходчиво объяснить вам, что от вас требуется.
- В течение дня находите время, чтобы «подзарядиться».
- Добейтесь для себя таких обязанностей, исполнение которых позволило бы вам контактировать с коллегами, помогать им и поддерживать их.
- Участвуйте в мероприятиях по организации досуга.
- Работайте во взаимодействии с людьми, чьи личные качества дополняли бы ваши сильные стороны.
- Задумайтесь о том, кем вы хотели бы быть пять лет спустя.
- Ставьте перед собой краткосрочные, достижимые цели.
- Постарайтесь найти сотрудников, чьи интересы и ценности схожи с вашими.

Как ISFP делают из лимонов лимонад

Дана работала в крупной фармацевтической компании. Недавно она потеряла мужа и задумалась о том, как много женщин, так же как она, поставлены перед необходимостью в одиночку воспитывать детей. Дана — отнюдь не прирожденный организатор, но она решила поместить информацию в корпоративной газете своей компании о идее объединения одиноких женщин для ежедневной взаимопомощи, например, в таких делах, как доставка детей на занятия, и т. п. К удивлению и радости Даны, на ее призыв откликнулось более десяти человек. В конце концов члены тут же образованной группы стали помогать друг другу в бытовых вопросах. Их встречи стали источником взаимной эмоциональной поддержки, и Дана приобрела несколько близких и заботливых подруг.

Чтобы получить нужное, используйте то, что есть

Вот лучшая формула успеха: *извлекайте пользу из плюсов и компенсируйте минусы*. От того, насколько вы овладеете этим искусством, будет зависеть ваш провал или успех, полюбите вы свою работу или возненавидите ее. Для вашего удобства ниже мы приводим список ваших возможных сильных и слабых сторон. Каждый ISFP неповторим, но при этом многие из данных здесь характеристик могут относиться и к вам.

Среди ваших плюсов могут обнаружиться:

- Умение конструктивно воспринимать перемены, адаптироваться к новым ситуациям
- Внимательное отношение к нуждам людей, стремление оказывать им реальную помощь
- Практическое, реалистичное восприятие, наличие здравого смысла
- Теплота и щедрость
- Верность людям и организациям, которые вам небезразличны
- Внимание к важным деталям, в особенности там, где дело касается людей
- Умение глубоко обдумывать текущие проблемы, фокусировать на них внимание
- Стремление к достижению целей организации
- Способность ясно представлять себе сложившуюся ситуацию, видеть, что требуется улучшить

- Гибкость, готовность рисковать и использовать новые подходы

Среди ваших минусов могут обнаружиться:

- Склонность принимать информацию, не анализируя ее, упускать аспекты, не лежащие на поверхности
- Неумение просчитывать варианты, которые недоступны в данную минуту
- Склонность принимать критику и негативную реакцию окружающих чересчур близко к сердцу
- Склонность не готовиться к чему-либо заранее; вам бывает трудно организовать свое время
- Трудности при необходимости принимать решения
- Нелюбовь к существенной регламентации, бюрократической иерархии
- Трудности в принятии решений, которые противоречат вашим личным чувствам

- Недостаточное упорство в отстаивании своих идей или взглядов
- Склонность отступать перед масштабными или сложными задачами
- Нежелание ставить перед собой долгосрочные цели, неумение укладываться в сроки
- Трудности при необходимости дисциплинировать подчиненных или высказать критические замечания

Использовать плюсы легко! Секрет успеха ISFP — научиться:

Быть более уверенным в себе, делать шаг назад, чтобы получить возможность увидеть всю картину целиком, и не принимать происходящее слишком близко к сердцу.

Глава 24. Подводя итоги

Создайте персональный план карьеры

Герои, с которыми мы познакомили вас в предыдущих главах, позволили вам получить представление о бесконечном разнообразии занятий, доступных людям различных типов. Очень вероятно, что существует несколько профессий, которые могли бы принести вам удовлетворение. Но их выбор, так же как и знание своего типа, — еще не достаточное условие для успеха. Залог истинного успеха состоит в том, чтобы исследовать сильные и слабые стороны, присущие вашему типу, и сопоставить их с вашими личными интересами и ценностями. Ваша цель — найти правильное сочетание, то есть такую работу, на которой вы бы действовали с самой полной отдачей и от которой получали бы наибольшее удовлетворение, которая отвечала бы вашим интересам и соответствовала бы основным функциям вашей личности и вашим ценностям.

Чтобы вы могли лучше представить рекомендуемый вам процесс, приведем несколько примеров того, как наши клиенты, — люди разных типов — сумели найти такое сочетание своих навыков и опыта с личными интересами, которое позволило им найти работу своей мечты.

У Эрни была работа, которой могли бы позавидовать многие ENFP. Будучи консультантом по развитию организаций, Эрни работал с коллективами, помогая их членам лучше понимать друг друга и плодотворнее работать в команде. Ему нравилось работать независимо, на себя, но отработка год за годом практически одной и той же программы стала надоедать ему. Он жаждал интеллектуального сражения, в котором можно было бы подняться на новую ступень профессионального развития. Мы попросили Эрни составить список его интересов, и на первое место он поставил право. Его отец был юристом, и самого Эрни всегда увлекала правовая система, ему нравилось смотреть фильмы и передачи о юристах. Но его отталкивала канцелярская сторона юриспруденции, поэтому он и не пошел в юридический колледж и в итоге не стал юристом. Вспомнив о своих забытых интересах и подключив знание психологии и умение давать советы, Эрни нашел себе занятие по душе. Сейчас он работает с адвокатами и прокурорами, помогает им развивать их собственные навыки общения и преподнесения информации. Он также помогает юристам выбирать таких присяжных, которые были бы от природы предрасположены к правильному взгляду на то или иное дело.

Пола принадлежит к типу ENTJ. Почти двадцать лет она отдала журналистике и сейчас является лучшим пером крупной ежедневной газеты. Ее привлекала возможность «проливать свет на несправедливости в обществе» и побуждать правительство к назревшим переменам. Видеть свою статью в утренней газете всегда было лучшей наградой для нее.

Пола отличалась активной гражданской позицией, принимала участие в движениях за права женщин и за очищение окружающей среды и, конечно, делала об этом свои репортажи. С течением времени Пола стала подумывать о том, чтобы не только комментировать происходящее в тех сферах жизни, которые ее действительно интересуют, но и формировать политику в них.

Тогда Пола составила список живущих в ее округе политиков и общественных деятелей, чье мнение она уважала и чьи ценности были ей близки, и стала звонить этим людям, предлагая сотрудничество. В одну из встреч, последовавших за этими звонками, она познакомилась с политическим деятелем, которым давно восхищалась. Этот человек сообщил ей, что вскоре должно освободиться место административного ассистента в его штабе. Всем соискателям он предлагал пройти некий тест, в частности, написать текст речи на тему оптимальной

финансовой стратегии. Два дня Пола изучала материалы, после чего представила политику блестяще составленную речь. После этого она была приглашена на работу. Пола достигла того, чего хотела — она получила возможность влиять на ситуацию, вносить свою лепту в принятие важных политических решений.

После окончания школы Джейнис (она — ISFJ) стала исполнительным секретарем в крупной риэлтерской компании. Поначалу ее все устраивало — у Джейнис появились друзья среди служащих компании, она получала хороший оклад, даже с удовольствием оставалась в офисе после работы, если того требовало дело. Но вскоре она перестала получать должное удовлетворение от работы. В ее природе было помогать, а она помогала только одному человеку — своему начальнику. В школе Джейнис мечтала, что станет медсестрой или врачом, но у ее родителей не было достаточно средств, чтобы оплатить соответствующее обучение. Теперь Джейнис могла позволить себе начать движение к своей мечте. С работы она не ушла — ей нужны были средства для оплаты образования — и поступила на курсы профилактики зубных болезней. Отказавшись от обеденных перерывов, раза два в неделю она подменяла подругу, которая, в свою очередь, задерживалась на работе в те вечера, когда у Джейнис были занятия. Через два года Джейнис уже смогла покинуть риэлтерскую компанию и поступить на работу в небольшую стоматологическую клинику, которая уделяла особое внимание просвещению своих пациентов. Так Джейнис получила возможность использовать вновь приобретенные знания, обучая пациентов правильному уходу за зубами. Работая с пациентами и помогая им становиться более здоровыми и счастливыми, Джейнис обрела удовлетворение, которого ей так недоставало раньше.

Сопоставьте свою личность с работой, которую бы вы полюбили

Оценить представляющиеся возможности и определить, подходят ли они лично вам, иногда бывает нелегко. Руководствуясь критериями делового успеха и стратегией поиска работы, разработанной для вашего типа, вы, вероятно, рассматривали отдельные варианты и «примеряли» их к себе. Чтобы принять окончательное решение, вам следует внимательно изучить и проанализировать эти варианты. Работа, идеальная для одного человека, может оказаться не самой пригодной для другого, даже если эти люди относятся к одному типу.

Десять шагов к созданию персонального плана карьеры

Полезно и даже интересно узнавать о судьбах людей, похожих на вас; для этого вы и прочитали главу о своем типе. Но каждый человек уникален, и вы тоже, и поэтому вам нужно дать себе честную и откровенную оценку на бумаге, прямо в книге, на этих страницах. Тогда вы с максимальной эффективностью сможете использовать полученные знания о типе личности. Мы настоятельно советуем вам не пожалеть времени и не спеша проделать эту важную работу, поскольку, ответив на приводимые вопросы вдумчиво и искренне, вы сможете «попасть в яблочко» при выборе будущей карьеры, которая удовлетворит вас, и начать поиски. Удачи вам!

Шаг первый: плюсы и минусы вашей уникальной личности

Это задание поможет установить, определили ли вы свой «единственно верный» тип, и прольет свет на ваши некоторые наиболее важные индивидуальные характеристики.

Используя описание своего типа, приведенное в главе 3 («К зеркалу, к зеркалу!»), выпишите ключевые слова или фразы, которые **ВЕРНЕЕ ВСЕГО** характеризуют вас, и приведите примеры в их подтверждение.

1. _____

Пример _____

2. _____

Пример _____

3. _____

Пример _____

Какие фразы **НЕВЕРНЫ** по отношению к вам (если такие есть)?

1. _____

Пример _____

2. _____

Пример _____

3. _____

Пример _____

И снова, используя описание вашего типа из главы 3 («К зеркалу, к зеркалу!»), назовите два «белых пятна», которые БОЛЬШЕ ВСЕГО характерны для вас. Приведите один или два примера, иллюстрирующих, как данное «белое пятно» когда-то помешало вам добиться того, чего вы хотели.

1. _____

Пример _____

Пример _____

2. _____

Пример _____

Пример _____

Шаг второй: ваши плюсы и минусы на работе

Наибольшее удовлетворение приходит к нам тогда, когда мы делаем то, в чем мы сильнее всего. Поэтому, чтобы быть уверенным в том, что работа будет приносить нам удовольствие, нам чрезвычайно важно установить наши самые сильные стороны, связанные с работой.

Воспользовавшись списком ваших сильных сторон из посвященной вашему типу главы, перечислите три свои самые сильные стороны и покажите на примерах, как вам в вашей трудовой деятельности удавалось успешно их использовать.

ПЛЮСЫ:

1. _____

Пример _____

2. _____

Пример _____

3. _____

Пример _____

Используя список слабостей, связанных с работой, также из главы о вашем типе, перечислите три ваши наиболее слабые стороны и покажите на примерах, как они мешали вам добиться того, чего вы хотели.

МИНУСЫ:

1. _____

Пример _____

2. _____

Пример _____

3. _____

Пример _____

Шаг третий: критерии профессионального удовлетворения

Перечитайте перечень критериев успеха из раздела «Путеводные нити» главы о вашем типе. Выстройте их иерархию — от главных к менее значимым. Это потребует от вас серьезного размышления, поскольку иногда непросто поставить что-то выше, а что-то ниже. Но ваш труд будет вознагражден, потому что в результате этого перед вами предстанет исключительно ясная картина того, что для вас на работе является самым важным.

— Перечислите ниже пять главных критериев:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Шаг четвертый: что удовлетворяет в работе

На основе вашего нынешнего профессионального опыта (если работа вас удовлетворяет) или прежней работы, которая вас удовлетворяла, опишите одну или несколько ситуаций, в которой присутствовали бы *три* главных критерия удовлетворенности.

— Запишите ниже ваши соображения:

Шаг пятый: что вам интересно?

Поразмышляйте о том, чем вы больше всего интересуетесь. Это могут быть определенные занятия — прогулки, сочинение историй — или целые области деятельности — музыка, бизнес. Чем бы вы согласились заниматься *бесплатно* (если могли бы себе это позволить!)?

— Запишите ниже ваши соображения:

Шаг шестой: что вы умеете?

Чтобы определить, что вы умеете делать хорошо, прочитайте приведенный ниже список навыков и способностей. Решите, какими из них (или других, не включенных в список) вы владеете в наибольшей степени. Выберите пять основных и приведите примеры того, как вы использовали каждый из них в прошлом. (Не ограничивайтесь только вашей профессиональной историей. Подумайте, как они помогали вам вообще в жизни.)

НАВЫКИ И СПОСОБНОСТИ

Писать
Говорить
Говорить публично
Убеждать
Продавать
Вести переговоры
Работать в команде
Работать с людьми
Руководить людьми
Преподавать
Тренировать
Консультировать
Координировать проекты
Управлять
Легко знакомиться с людьми
Работать с числами
Интерпретировать информацию
Решать математические задачи
Работать с компьютерами
Сосредоточиваться, фокусировать внимание
Исследовать
Не упускать детали
Работать руками
Понимать, как работают инструменты, техника
Проявлять физическую выносливость
Укладываться в сроки
Быть точным
Проявлять эстетический вкус
Проявлять воображение при работе с объектами
Проявлять воображение, генерируя идеи

Дисциплинировать других
Принимать решения
Искать возможности
Наставлять
Облегчать положение
Разрешать конфликты
Проявлять внимание
Развлекаться
Устанавливать порядок, правила
Выходить из кризисов
Синтезировать информацию
Анализировать задачи
Критиковать
Устанавливать приоритеты
Учиться новому
Понимать сложные задачи
Работать с теориями
Адаптироваться к меняющимся ситуациям
Проявлять гибкость

— Перечислите ниже пять ваших основных способностей:

— Приведите ниже примеры того, как вы когда-то использовали каждую из способностей:

Шаг седьмой: какие профессии рассматривать?

Составьте список профессий (занятий), которые сейчас могли бы представлять для вас интерес. Обратитесь к разделу «Популярные профессии» главы о вашем типе; дополните его интересными для вас занятиями, если их нет в списке. Возле каждой профессии кратко укажите, чем она вас привлекает.

— Запишите ниже ваши соображения:

Шаг восьмой: оцените ваш профессиональный выбор

Рассмотрите каждую позицию из составленного вами перечня отдельно, спросив себя:

1. Насколько здесь используются мои лучшие навыки и способности?
2. Насколько здесь используются мои плюсы в работе (см. «Шаг второй»)?
3. Насколько это занятие отвечает моим главным критериям удовлетворенности (см. «Шаг третий»)?

— Запишите ниже ваши соображения:

Шаг девятый: проанализируйте вашу потенциальную деятельность

Чтобы узнать как можно больше о профессиях или родах деятельности, которые вы определили как подходящие для вас, тщательно проанализируйте каждую позицию. Ниже приводятся некоторые ориентиры, которые помогут вам в процессе анализа.

1. Побеседуйте с людьми, которые уже трудятся на данном поприще, чтобы узнать, что реально собой представляет данная работа и как ваш собеседник ее нашел. Поинтересуйтесь, как ваши собеседники оценивают ваши интересы, навыки и квалификацию в контексте данной работы.

2. Если вам требуется дополнительная или специальная подготовка, обратитесь в местные колледжи, университеты или на учебные курсы, выясните стоимость и длительность

такой подготовки.

3. Проведите исследования относительно интересующих вас областей и отдельных компаний с помощью Интернета. (См. следующий раздел, где рассказывается о том, как воспользоваться преимуществами этого замечательного источника информации.)

4. Взвесьте «географические» обстоятельства: где находится ваше потенциальное место работы, потребуется ли вам переезд на новое место и есть ли у вас возможность переехать.

Шаг десятый: как попасть туда

Следующий, решающий шаг — это разработка ясного плана поиска работы, в котором бы делался акцент на ваши природные сильные стороны и учитывались бы способы компенсации возможных слабостей.

Рассмотрите все пути к успеху. Подумайте обо всех ситуациях, в которых вы уже продемонстрировали свои способности. (Помните: не нужно ограничиваться только работой.)

— Запишите ниже ваши соображения:

Плюс: _____

Пример: _____

Плюс: _____

Пример: _____

Плюс: _____

Пример: _____

Плюс: _____

Пример: _____

А теперь рассмотрите все «возможные ловушки» и постарайтесь припомнить случаи, когда невнимательность к «белым пятнам» уже помешало вам чего-то добиться или послужило причиной неприятностей.

— Запишите ниже ваши соображения:

«Белое пятно»: _____

Пример: _____

«Белое пятно»: _____

Пример: _____

«Белое пятно»: _____

Пример: _____

«Белое пятно»: _____

Пример: _____

Будущее перед вами! Интернет поможет вам найти нужную работу... намного быстрее!

Когда вышло первое издание книги «Делай то, для чего ты рожден», еще мало кто слышал о Всемирной паутине (и само слово «паутина» ассоциировалось с одним только явлением!). Мало у кого за пределами Силиконовой долины [Силиконовая долина — местность в штате Калифорния, где находится центр по производству микроэлектроники, компьютеров и информационных систем. — *Прим. перев.*] имелась непонятная вещь под названием «электронная почта». Сегодня же мы не представляем свою жизнь без Интернета. Чтобы вы почувствовали, как широко и быстро он распространился, скажем лишь, что к Интернету подключены более семидесяти миллионов американцев — 35% населения страны от шестнадцати лет и старше. Более пятисот тысяч человек уже использовали Интернет для поиска работы. Согласно прогнозам, к 2010 году в мире более 500 миллионов человек будут пользоваться Интернетом.

Предприниматели не замедлили воспользоваться возможностями, предоставляемыми Интернетом. За короткое время возникли десятки сайтов, посвященных поиску вакансий и сотрудников, но их скромное число и универсальность приводят к их перегруженности, что вы особенно остро почувствуете, если никогда прежде не искали работу через Интернет. В сущности, при поиске работы через Интернет вам предстоит сделать те же шаги, что уже были нами описаны. Зато *способ* будет радикально иным. Если вы еще не искали работу с помощью

Интернета, советы, которые вы сейчас прочитаете, наверняка пригодятся вам. Итак, с помощью Интернета вы можете:

— Исследовать имеющиеся варианты. Той информацией, которую вы могли бы не одну неделю по крупицам собирать в библиотеке (при условии, что ваша библиотека располагает достаточно мощными информационными ресурсами), вы овладеете за считанные минуты. В Сети существуют сотни сайтов, на которых вы сможете просмотреть множество описаний, проанализировать уровень оплаты труда, требования к образованию и опыту соискателей, прогнозы ожидаемого роста, ознакомиться с типичными вариантами карьеры.

— Многое узнать об отдельных компаниях и организациях. У большинства компаний имеются собственные веб-сайты, которые расскажут вам о компании и о микроклимате в ней, что будет для вас существенным подспорьем при подготовке к собеседованию. Веб-сайты компаний — настоящий информационный клад, к тому же исследовать сайт гораздо проще, чем изучать годовой отчет компании. Многие компании также помещают на сайте сообщения об открывающихся вакансиях, принимают послания и создают конференции, где вы сможете получить комментарии сотрудников или пообщаться с такими же, как вы соискателями.

— Обнаружить конкретные вакансии — это наиболее очевидное и наиболее продуктивное применение Интернета при поисках работы. На сотнях веб-сайтов в любую минуту можно обнаружить буквально тысячи предложений работы. Многие сайты имеют функцию поиска, которая позволяет искать определенный тип работы и уровень заработной платы. Помимо сайтов общего характера, в Сети есть множество сайтов, посвященных отдельным отраслям, таким, как фармакология, компьютерные технологии, медицина и т. д. Некоторые сайты такого типа принадлежат профессиональным ассоциациям, другие — агентствам по трудоустройству.

— Изучить существующие возможности получения профильного образования и прохождения практики. В Интернете легко обнаружить предложения об обучении и тренинге почти во всякой сфере деятельности. Тысячи школ, колледжей, других учебных заведений в Соединенных Штатах и во всем мире имеют свои веб-сайты. И большинство из них не только снабжают посетителей информацией, но и содержат призывы подавать заявки немедленно и даже предлагают учебные курсы в режиме реального времени.

— Наладить контакты с конкретными людьми. Электронная почта воистину изменила мир! Поскольку сегодня можно почти без затрат времени и денег связаться практически с кем угодно во всем мире, перед вами откроются безграничные возможности находить людей и устанавливать с ними контакты. Часто электронное письмо достигает адресата быстрее, чем телефонный звонок!

— Подготовить и разослать резюме. Несколько раз щелкнуть «мышью» на едва ли не любом поисковом сайте, и перед вами появятся названия сотен фирм, предлагающих свои услуги по составлению резюме и сопроводительных писем. Если подготовка резюме и рассылка его обычной почтой пятидесяти потенциальным работодателям отнимала у соискателя много времени и требовала заметных денежных затрат, то в эпоху Интернета о ваших способностях уже через несколько минут узнают тысячи предпринимателей, причем в некоторых случаях — без всякой оплаты! Ваше резюме появится на десятках сайтов. Некоторые владельцы сайтов разместят вашу информацию бесплатно, некоторые потребуют оплаты. Многие из них ограничивают свою деятельность рамками определенной отрасли, но еще больше таких, кто действуют автоматически: они предлагают вам позиции, соответствующие заявленным вами критериям, и извещают вас о том, что направили ваше резюме по электронной почте потенциально подходящим для вас работодателям.

Кое о чем не стоит забывать при использовании Интернета, когда вы ищете работу...

Веб-сайты — отличный инструмент в поисках работы, но использование их чем-то напоминает походы по оптовым магазинам: необходимо часто наведываться туда, поскольку ассортимент товаров непредсказуемо меняется. День может проходить за днем без всяких перемен для вас, и вдруг вы видите перед собой десять интересующих вас вакансий. Терпение и настойчивость — вот ключевые слова в процессе поиска работ по Интернету.

Также помните, что ваши шансы найти работу «что надо» через Интернет здорово возрастают в том случае, если вы готовы к перемене места жительства. Чем жестче ваши требования в отношении места вашей потенциальной работы, тем меньше ваши шансы найти то, что вам подходит. Но если вы послали резюме и не получили желаемого предложения, не

опускайте руки! Это еще не отражение всего, на что вы способны в качестве соискателя. Как и старомодная рассылка резюме обычной почтой в ответ на отысканные газетные объявления, электронные письма — не всегда лучший и кратчайший путь. Отправка резюме — всего лишь один из многих и многих доступных вам способов поиска.

На старт... Внимание... МАРШ!

Теперь, когда вы попытались определить, по крайней мере, одну (а, возможно, и несколько) работу, которая могла бы вам подойти, и научились пользоваться возможностями Интернета, мы предлагаем вам вернуться к главе, посвященной вашему типу, точнее, к ее разделу «Направление поиска работы». Этот раздел пригодится вам, если вы решите воплощать ваш план действий в жизнь.

И еще несколько слов о вдохновении. Работая над этой книгой, мы очень многому научились, в частности, у прекрасных, довольных своей карьерой людей, с которыми разговаривали. Возможно, важнейшая мысль, которой мы обязаны с вами поделиться, состоит в следующем: если ваша убежденность достаточно сильна, если она по-настоящему гармонирует с вашей личностью, если вы верите, что предназначены именно для этого дела, то это означает, что вы найдете в себе внутренние ресурсы и добьетесь своего. Работа может вдохновлять, давать ощущение полноты жизни, вознаграждать и радовать. Она может давать вам то, в чем вы нуждаетесь, быть как раз такой, как вам нужно, и при этом быть хорошо оплачиваемой! Существует, по меньшей мере, одна работа, которая должна быть связана с вашим именем: это работа, которая вознаградит вас за использование ваших природных дарований и даст вам шанс заниматься тем, что вы любите больше всего и умеете лучше всего. И это возможно, вы этого заслуживаете, так что не стоит соглашаться на меньшее.

Глава 25. Только для профессиональных консультантов

Если эта книга стала для вас первым знакомством с теорией типа личности, на вас, без сомнения, произвело впечатление то, сколь мощным инструментом нахождения профессионального пути людей она может оказаться. Знакомство с этой книгой — хорошее начало, но это *только* начало. Если же вы — один из тысяч профессионалов, которые уже используют в работе теорию типа, то в этой книге вы наверняка нашли подтверждение многому, что вам было известно ранее, а также, возможно, получили напоминание о том, как много вам еще предстоит узнать.

Теория типа предоставляет действительно обширные возможности для понимания людей и их запросов, связанных с работой, но даже если вы прочитали десять книг на эту тему, это еще не делает вас экспертом. Чтобы эффективно использовать этот уникальный и интереснейший инструмент, не нарушая, к тому же, этические нормы, необходимо обладать действительно обширным опытом работы со множеством клиентов, относящихся к разным типам, и солидной профессиональной подготовкой.

Мы призываем вас продолжать проникновение в идею типа и повысить ваш уровень ее использования, для чего предлагаем вам пройти учебный курс, специально разработанный для профессиональных консультантов. За период с 1982 года мы подготовили не одну тысячу консультантов по трудоустройству, по проблемам увольнения, специалистов по трудовым ресурсам и персоналу. На экспериментальных семинарах начального, среднего и высшего уровня мы учим консультантов тому, что понимание типа не только принесет пользу их клиентам, но и поможет им самим более успешно работать с различными типами клиентов.

Если вы хотите узнать о возможности организации семинаров в вашем округе, напишите нам по электронной почте. Наш адрес в Интернете: www.personalitytype.com. Мы с удовольствием расскажем обо всех возможностях!

Чтобы помочь профессионалам в использовании теории типа личности, мы создали книгу «Тип личности как инструмент: руководство для профессионалов на тему «Делай то, для чего ты рожден». «Руководство» — это подробный профессиональный учебный курс и информационный ресурс. Мы отвели по две страницы на очерки о каждом из шестнадцати типов. Туда включены краткие описания типов, сильные и слабые стороны с точки зрения

работы, некоторые критерии профессионального удовлетворения, распространенные профессии, избираемые представителями всех типов, и рекомендации по поиску работы. Руководство содержит упражнения, с которыми вы познакомились в главе 24 — «Подводя итоги». Как очерки о шестнадцати типах, так и упражнения предназначены для работы с неограниченным числом клиентов.

Этичное использование типа

Участникам наших семинаров мы часто напоминаем, что тип — это мощный инструмент, что-то наподобие молотка. Микеланджело при помощи молотка создавал такие поразительные шедевры, как «Оплакивание Христа». А вот маньяк молотком может проломить кому-нибудь череп.

Разница — в мастерстве и движущих мотивах тех, в чьих руках находится инструмент. Обращаем ваше внимание вот на что: люди относятся к результатам исследований типа очень серьезно, иногда настолько серьезно, что мы, консультанты и советники, это недооцениваем. Следовательно, на нас лежит важнейшая обязанность: использовать теорию типа очень умело и только с добрыми намерениями. Этические нормы в использовании теории типа были и остаются предметом дискуссий. Так происходит, в частности, потому, что эту теорию применяют с очень разными целями люди с самыми разными специальностями и уровнем подготовки.

Конечно, теория типа доступна самой широкой публике благодаря десяткам посвященных данному предмету книг. А вот доступ к тестам MBTI и вспомогательным материалам открыт только для тех, чей уровень подготовки соответствует требованиям разработчиков MBTI. Если вы заинтересованы в квалификации, необходимой, чтобы приобрести, использовать тесты и интерпретировать их данные, советуем вам связаться с издательством «Консалтинг сайкологджистс пресс» и подробно узнать о требованиях к квалификации, которые могут включать прохождение тестов MBTI в одном из многочисленных учебных центров.

Стараясь способствовать этичному использованию концепции типа, Ассоциация психологического типа (APT) разработала свод «Этических принципов», опубликованных в справочнике для членов Ассоциации в 1994—1995 гг. Так как не все читатели нашей книги являются членами Ассоциации и могут не найти текст этих предписаний, ниже мы цитируем и пересказываем их с разрешения APT. Мы призываем всех профессиональных консультантов познакомиться с ними и руководствоваться ими при работе с клиентами.

Ассоциация психологического типа. «Этические принципы»

[Цитируется и пересказывается с разрешения издателя справочника Ассоциации психологического типа за 1994-1995 гг.]

1. Все, кто проходит MBTI, должны быть проинформированы о целях и предполагаемом использовании результатов заблаговременно. Как и любая другая психологическая процедура, MBTI должен использоваться на условиях добровольности.

2. Индивидуальные результаты тестирования типа не должны разглашаться без разрешения респондента.

(Иными словами, информация о типе личности является конфиденциальной. Однако данные о результатах группы, которые не включают информации об отдельных ее участниках, разглашаться могут. Например, если вы проводите MBTI в группе студентов, то можете представить карту распределения типов, но при условии, что имена участников названы не будут.)

3. Информация о типе может использоваться для повышения шансов индивида или группы на успех, но не для того, чтобы ограничивать возможности индивида или группу в чем-либо.

(MBTI призван улучшить профессиональные достижения. Неэтично применять MBTI для проверки кандидатов при приеме на работу. Также неэтично ограничивать круг обязанностей сотрудника исключительно на основании его принадлежности к тому или иному типу. Тип полезен для построения команды и для понимания поведенческих предпочтений

работников.)

4. Точные сведения о теории типа и интерпретация индивидуальных результатов должны обсуждаться с глазу на глаз.

(Когда человек желает пройти MBTI и получить результаты по обычной или электронной почте, возникает дилемма. Главная причина того, что предпочтение оказывается беседам с глазу на глаз, состоит в том, что шансы помочь человеку определить его тип и убедиться, что он имел достаточно времени для правильной интерпретации результатов MBTI, повышаются при личном общении. Впрочем, хотя общение наедине все же предпочтительнее, электронная почта может быть также приемлемой формой, если у клиента имеются неограниченные возможности задавать вопросы и глубоко обсуждать интересующие его аспекты интерпретации результатов.)

5. Респондент всегда должен иметь возможность «проверить» применимость результатов к нему лично.

(Это предписание является, пожалуй, самым важным, а оно, к сожалению, не всегда исполняется. Мы полагаем, что всякий, кто использует MBTI или информацию о типе, обязан быть достаточно компетентным и иметь достаточно времени, чтобы помочь всем участникам тестирования проверить свой тип, в частности, представить клиентам подробные письменные характеристики типа (типов) для уточнения.)

6. Характеристики типов должны даваться в благожелательной манере и быть достаточно нейтральны по форме; например, с использованием слов «преференция», «тенденция», «склонность».

7. Все респонденты должны быть проинформированы о том, что их типы отражают индивидуальные характеристики, а не способности, уровень интеллекта или степень вероятности достижения успеха. Никто не должен советовать респонденту выбирать или не выбирать ту или иную работу только на основании его типа.

(Вообще-то преференции типов нередко связаны с определенными способностями. Например, экстраверты-этики — ESFJ и ENFJ — часто преуспевают в «видении людей». Но это лишь тенденция, а не абсолютная истина, поэтому опасно приписывать определенным типам те или иные достоинства. Опасность здесь в том, что человек может почувствовать себя неуютно, если данным мастерством не обладает, или решить, что этим достоинством не обладает кто-то, кто принадлежит к другому типу. Что касается советов по выбору той или иной работы, то ключевые слова здесь — «... только на основании его типа». Тип — важный фактор в прогнозе большего или меньшего успеха, но, безусловно, не единственный, который следует принимать во внимание.)

8. Сам респондент — лучший судья в вопросе о том, «подходит» ему данный тип или нет.

(Здесь есть почва для разногласий, поскольку результаты клиента могут указывать на один тип, а консультант, в свою очередь, может быть твердо убежден, что перед ним человек совершенно другого типа. Мы советуем вам ненавязчиво донести до клиента основания для вашего предположения, но в конечном счете клиент сам решает, в какой тип он лучше «вписывается», и вам следует с уважением относиться к его выводам.)

9. Консультант не должен заявлять, что тип объясняет все. Это лишь один важный компонент очень сложной человеческой личности.

(Синдром под названием «Тип объясняет все» характерен для многих людей, уверовавших в тип. Модель типа применима в таком множестве ситуаций, что ею действительно очень легко чересчур увлечься. Поэтому мы предупреждаем консультантов о существовании подобной ловушки, дабы они не угодили в нее.)

10. Интерпретатор должен не забывать о субъективности, которая в частности формируется его собственным типом. Сообщать о ней клиентам нежелательно.

(У каждого человека действительно есть особый угол зрения, свойственный его типу. Это предупреждение особенно важно для тех, кто недавно изучает тип. Необходимо уделять пристальное внимание тому, чтобы концепции типов и описания преференций делались в благожелательных или, по меньшей мере, нейтральных тонах. Это умение успешно оттачивается, когда мы объясняем людям с разными преференциями особенности их типов, а затем просим их критически оценить нашу объективность.)

11. Нельзя использовать те индикаторы типа личности, надежность и бесспорность

которых не проверены.

(При том, что MBTI наиболее часто используется при работе с типами, в последние годы были разработаны и другие инструменты; одни из них работают лучше, другие хуже. Консультантам следует об этом помнить и знать, что прежде чем использовать тот или иной инструмент, как и всякую другую психологическую процедуру, необходимо убедиться в том, что он надежен и приносит истинные результаты.)

12. Знакомя респондента с полученной информацией о типе, консультант обязан использовать все свои знания и опыт.

(Данный тезис, впрочем, справедлив для всех консультантов, а не только для тех, кто занимается типом.)

Наконец, АРТ подчеркивает, что для тех, кто использует знания о типе, важно знакомиться с исследовательскими данными о типе. Гипотезы и выводы о том или ином индикаторе типа не должны выходить за границы этих данных. Превосходными источниками исследовательских данных являются «Журнал психологического типа» (Journal of Psychological Type) и Библиотека ресурсов типа в Центре применения психологического типа.

Кому нужно исследовать тип?

Тип личности — это полезный и мощный инструмент для людей всех возрастов и стадий развития. Безусловно, с годами уровень понимания себя претерпевает значительные изменения, но, при непредвзятости и точности объяснений, почти каждый клиент, познакомившийся с концепцией типа, сумеет обогатить свой взгляд и принять более правильное решение относительно будущей работы. Особенно изучение типа полезно, на наш взгляд, представителям следующих категорий:

1. Выпускники школ
2. Студенты колледжей, университетов
3. Аспиранты
4. Люди, потерявшие работу
5. Люди среднего возраста, решившие сменить работу
6. Люди, переехавшие на новое место жительства

Приводим ниже общие советы по использованию типа.

1. Обсудите, с какой целью клиенту понадобилось изучать свой тип, и понаблюдайте за его реакцией на обсуждение. Объясните ему, что не бывает типов плохих или хороших, здоровых или нездоровых, умных или глупых. Сообщите, что, к каким бы выводам вы ни пришли, полученная информация обязательно пригодится в дальнейшей карьере клиента. Скажите клиенту, что он получит свои результаты в конфиденциальной обстановке.

2. Объясните, что модель типа четырехчастна и описывает важнейшие стороны восьми предпочтений. Существует много материалов, в которых различия предпочтений представлены в форме перечня. К ним относятся глава 2 данной книги и другая наша книга «Тип личности как инструмент».

3. Разъяснив особенности каждой из частей модели, предоставьте клиенту возможность определиться со своими предпочтениями. Запишите результаты его догадок.

4. Следующий шаг: клиент знакомится с очерками, посвященными соответствующему типу или типам в главе 3 этой книги или в другом исследовании, например, в книге «Краткие описания личности» в издании «Очерки карьеры и планирования жизни» и определяет, какой из них подходит ему больше всего. Некоторым клиентам требуется прочитать очерки о нескольких типах, чтобы определиться.

5. Определив, какому из типов лучше всего соответствует ваш клиент, можно обратиться к причинам, которые привели клиента к вам: выбор профессии, помощь в поиске работы и т. д.

Как пользоваться MBTI

Чтобы узнать о требованиях, предъявляемых к квалификации пользователя, а также о материалах, необходимых для интерпретации и использования результатов MBTI, рекомендуем вам обратиться к издателю, «Консалтинг сайкологджистс пресс».

Как сообщать клиенту данные о типе

Информирование клиента о типе — важная составляющая процесса, поэтому мы, воспользовавшись специальным разрешением, пересказали для вас некоторые существенные рекомендации из книги «Руководство по объяснению MBTI» Гордона Лоренса, видного педагога и автора еще одной книги — «Типы людей и полосы тигров», а также присоединили к ним некоторые положения, взятые из нашего собственного опыта.

1. Поясните, что MBTI — не «тест», а «индикатор», здесь нет правильных или неправильных ответов, как нет хороших или плохих, здоровых или нездоровых типов. Все типы одинаково ценны, хотя имеют различные сильные и слабые стороны.

2. Подчеркните, что результаты не указывают на сравнительное качество тех или иных предпочтений, а лишь показывают сравнительную выраженность различных элементов.

3. Постарайтесь разъяснить сущность концепции типа как можно проще и доходчивее. Отметьте, что некоторые термины, связанные с типом (например, логика и этика), употребляются здесь не совсем в том смысле, в каком они употребляются традиционно.

4. Не забывайте о ваших собственных предпочтениях, связанных с типом, и преподносите информацию в нейтральных и благожелательных тонах.

5. Описывая предпочтения типов, используйте такие слова, как «тенденция» и «модель». Комментируя результаты, избегайте фраз вроде: «Вот такой вы есть», а спрашивайте, скажем: «Это можно отнести к вам?»

6. Будьте готовы встретиться с колебаниями клиента и убедить его, что это нормальная реакция. Объяснение концепции типа требует мастерства и терпения.

Как использовать тип для более эффективного консультирования

Понимание типа, помимо того, что позволяет вам помогать клиентам, может быть чрезвычайно полезно для вас как для консультанта. Прежде всего, мы работаем в сфере, связанной с общением. Нам необходимо понимать людей и генерировать полезные для них идеи. Но, как известно любому грамотному педагогу, «чтобы научить, надо достучаться».

Хотя перед нами не стоит задача обучать общению, нам представляется желательным познакомить вас с некоторыми нашими выводами относительно типа и общения.

1. Люди, принадлежащие к одному типу или к смежным, обычно легко понимают друг друга. (Это не означает, что они во всем друг с другом соглашаются.)

2. Верно и обратное: как правило, чем дальше ваш тип от типа клиента, тем выше вероятность, что вы не найдете с ним общего языка. Это часто приводит к взаимному неудовольствию.

3. В общении мы стараемся следовать золотому правилу: относиться к людям так, как мы бы хотели, чтобы относились к нам.

Однако для эффективного общения это правило стоило бы переформулировать: относиться к людям так, как могут относиться к тебе. Иными словами, нам нужно говорить на *их* языке.

4. Теория типа — отличный инструмент, при помощи которого мы можем эффективно общаться с клиентами всех типов.

Будучи консультантом по трудовому ориентированию, вы наверняка часто имеете дело с клиентами, чей тип очень значительно отличается от вашего. Чтобы вам легче было справляться с вашими задачами, предлагаем вам краткий обзор особенностей разных предпочтений, с которыми вам, возможно, придется столкнуться.

Читая приведенные ниже советы, важно помнить следующее: каждый человек — это не просто экстраверт или интроверт, сенсорик или интуит и т. д., это еще и комбинация различных предпочтений. Для облегчения восприятия мы расположили наши советы по отдельным предпочтениям.

Экстраверты

— Легко делятся информацией, действуют быстро, иногда без достаточного предварительного обдумывания.

— Отличаются широким взглядом, нуждаются в стимулировании глубокого изучения вопроса.

— Бывает, им требуется помощь, когда им предстоит долгая и неспешная работа; их нужно побуждать записывать то, что требуется запомнить.

Задача консультанта: помочь экстравертам научиться сбавлять темп, чтобы получить возможность обдумывать вопросы как следует и лишь после этого действовать. Некоторые советы:

— Позволяйте им говорить (обычно проблемы это не представляет!).

— Обсудите разные предметы.

— Установите устный контакт.

— Будьте готовы к большим выбросам энергии.

— Просите их выслушивать вас.

Интроверты

— Не очень охотно делятся своими мыслями и чувствами.

— Им бывает сложно претворить идеи в активные действия. Подавая идеи, давайте интровертам время на обдумывание ответа (от нескольких секунд до нескольких дней, в зависимости от важности предмета).

— Интроверты, в первую очередь сенсорики, не любят прибегать к мозговым штурмам и представлять будущие возможности; они лучше себя чувствуют в конкретной деятельности.

Задача консультанта: помочь интровертам научиться переходить от размышлений к действиям. Некоторые советы:

— Говорите, потом выслушивайте.

— Затрагивайте в один раз только одну тему.

— Давайте им достаточно времени на раздумья и подготовку.

— Обеспечивайте их материалами для чтения.

— Предоставьте им задавать темп беседы.

Сенсорики

— Не любят и плохо умеют рассматривать возможности, участвовать в мозговых штурмах.

— Часто оказываются под влиянием прошлого опыта, предпочитают уже проторенные, хорошо известные пути действий. (Консультант может играть на способности сенсорики концентрировать внимание на деталях, чтобы помогать им извлекать преимущество из их плюсов, навыков и т. п.)

— Им ближе конкретные задачи, а не фантазирование.

Задача консультанта: помогать сенсорикам учиться рассматривать варианты, которые недоступны в настоящее время, видеть общую картину и долгосрочные последствия. Некоторые советы:

— Точно излагайте факты.

— Опирируйте реальными, конкретными примерами, выражайтесь ясно и определенно.

— Представляйте информацию постепенно.

— Делайте упор на практическом применении.

— Давайте конкретные рекомендации, вносите определенные предложения.

Интуиты

— Не любят и неважно умеют иметь дело с частностями, предпочитают рассматривать общую картину.

— Мыслят глобально. (Консультант может использовать их (особенно интуитов-логиков) способность решать проблемы, чтобы вовлечь их в процесс. Избегайте рекомендовать им скучную, нудную деятельность, требующую терпеливой возни с мелочами и пристального внимания к фактам.)

— Им бывает трудно сосредотачиваться на задаче или следовать указаниям (особенно

экстравертам-интуитам-иррационалам).

Задача консультанта: помогать интуитам реалистично оценивать варианты работы, строить планы. Некоторые советы:

- Говорите об общей картине и практических применениях.
- Обсудите возможности.
- Используйте аналогии и метафоры.
- Играйте на их воображении.
- Не перегружайте их деталями.

Логики

— Оценивают идеи и решения с точки зрения логики, а не личностного подхода.

— Их нужно убедить в том, что то или иное действие «имеет смысл», только тогда они прикладывают усилия для его осуществления. Вам может быть трудно вникнуть в их истинное отношение к предмету, поскольку они часто считают, что их личные ощущения никак не должны влиять на дело. Критики по натуре, они неохотно показывают, что ценят способности и внимание консультанта. (Зная об этом, консультант (особенно этик) не должен принимать близко к сердцу такую манеру поведения.)

— Для них важны компетентность и конечный результат.

Задача консультанта: напоминать логикам о человеческой стороне дела, о личных последствиях — как для них самих, так и для других. Некоторые советы:

- Ведите себя упорядоченно и логично.
- Сосредоточивайтесь на последствиях.
- Делайте упор на результатах.
- Больше спрашивайте не о том, что они чувствуют, а о том, что думают.
- Не повторяйтесь.

Этики

— Принимают решения, исходя из личных ценностей, в большей степени ориентируются на человеческую сторону дела, осведомлены о чувствах окружающих.

— Любят радовать людей. Иногда нуждаются в поддержке, когда им требуется решимость для достижения собственных целей.

— Лучше всего чувствуют себя в атмосфере дружелюбия, поддержки, сотрудничества, и в любой ситуации, связанной с работой, принимают во внимание эти важные критерии.

Задача консультанта: помогать этикам более объективно оценивать варианты и не принимать негативную реакцию близко к сердцу. Некоторые советы:

- Начните беседу с пунктов, по которым имеется согласие, лишь затем критикуйте.
- Поощряйте усилия и личный вклад.
- Признавайте оправданность их чувств.
- Говорите о человеческих заботах.
- Уважайте их ценности.

Рационалы

— Любят вбирать информацию, необходимую для принятия решения, предпочитают действовать в соответствии с заранее составленными планами.

— Обычно хорошо организованны, поэтому их привлекают занятия, в основе которых лежит какая-либо структура (особенно это касается сенсориков-логиков-рационалов). (Они готовы трудиться ради достижения поставленных целей, но будут раздражены, если в процессе возникнут задержки или другие препоны.)

— Им может понадобиться помощь для придания плану формы цепочки достижимых задач.

Задача консультанта: помогать рационалам не спешить с непродуманными решениями и оставаться открытыми для восприятия новой информации. Некоторые советы:

- Будьте организованны, подготовлены, не опаздывайте.

- Делайте выводы и старайтесь находить ответы на их вопросы.
- Демонстрируйте определенность и решительность.
- Работайте эффективно, не тратьте время рационалов понапрасну.
- Укажите им на преимущества гибкости в подходах.

Иррационалы

— Предпочитают избегать решений, собирать информацию, оставлять за собой открытый выбор.

— Любят такие занятия, которые позволяют им узнавать что-то новое и получать удовольствие.

— Они гибки, хорошо адаптируются, быстро меняют направление деятельности, а потому легко прибегают к новым подходам и технологиям. (Из их природной любознательности вытекает склонность к изучению разных вариантов.)

Задача консультанта: помогать иррационалам не отвлекаться от стоящей перед ними задачи и при необходимости подталкивать их к принятию решений. Некоторые советы:

- Будьте готовы к большому числу вопросов с их стороны.
- Не вынуждайте их принимать решения (если это не является абсолютной необходимостью).
- Предоставляйте им возможность обсуждать варианты.
- Отводите на процесс достаточно времени.
- Укажите на то, что решения не обязательно бывают окончательными.

... Все, друзья!

Все, что мы видим и слышим вокруг, подтверждает нашу убежденность в том, что наше общество движется в направлении самопознания и еще большей независимости каждого человека в выборе профессий. Согласно некоторым статистическим данным, каждый из нас на протяжении трудовой жизни, которая длится около пятидесяти лет, может сменить от пяти до восьми видов деятельности! Чем лучше мы знаем самих себя, тем эффективнее мы сможем помочь нашим клиентам узнать *самих себя*, тем лучше будем готовы к переменам, которые нас ожидают, тем более основательно сможем определять свою судьбу. Тип — превосходная отправная точка для пути к открытиям. Вы, профессиональный консультант, готовы управлять этой удивительной техникой нового века.

Чтобы и далее помогать вам, специально для профессиональных консультантов мы разработали различные материалы и разместили их на нашем веб-сайте. Там вы найдете тексты книг, статьи, советы экспертов. Все это поможет вам использовать теорию типа еще более эффективно.

Мы призываем вас не останавливаться в процессе познания. Помогайте и вы нам в нашем процессе. Если у вас есть идеи или предложения, полезные для будущих изданий этой книги, если вы хотите поделиться опытом работы с клиентами на основе типа, мы будем рады, если вы свяжетесь с нами. А пока — мы желаем вам больших удач и успехов в вашей важнейшей миссии — помогать людям находить подлинное удовлетворение в труде.

Пол Д. Тайгер, Барбара Бэррон-Тайгер