**Психологические типы ваших коллег и сотрудников**

Сергей Владимирович Дохолян, профессор кафедры менеджмента Дагестанского государственного университета, доктор экономических наук.

Для успешного взаимодействия с людьми важно знать, каков тип характера человека, с которым вы знакомитесь или работаете. Быстро и точно определив психологический тип, вы уже не рискуете нечаянно обидеть человека и можете найти путь к продуктивному сотрудничеству.

Чтобы с успехом воздействовать на коллег и сотрудников, необходимо знать типологические особенности, психологическую структуру каждого работника.

Личность — неповторимая совокупность биологических и социальных свойств человека, важнейшими из которых являются социальные составляющие, проявляющиеся в общественной деятельности человека.

Важными компонентами структуры личности являются:

направленность, включающая различные свойства личности, — потребности, интересы, идейные и практические установки и т.д.;

возможности, т.е. способности, определяющие успех в ее деятельности; способности — предрасположенность, склонность и умение выполнять какие-либо действия. В основе способностей лежит одаренность. Для системы управления важно своевременно выявлять и использовать способности работников, а также создавать условия для их развития;

характер — совокупность психических особенностей, свойств личности;

умение осуществлять саморегулирование в практической деятельности.

Характер — это результат взаимодействия человека с миром, совокупность относительно устойчивых приобретенных качеств, выражающих отношение человека к себе, другим людям, вещам, обществу и проявляющихся в устойчивых, привычных формах поведения.

Выделяют следующие основные типы акцентуации (усиления черт) характера:

1. Гиперактивный. Человек очень энергичен, самостоятелен, стремится к лидерству, риску, авантюрам. Он не реагирует на замечания, отсутствует самокритичность. Необходимо сдержанно относиться к его необоснованному оптимизму и переоценке своих возможностей. Черты, привлекательные для собеседников: энергичность, жажда деятельности, инициативность, чувство нового, оптимизм.

Окружающим его людям в нем не нравятся: легкомыслие, склонность к аморальным поступкам, несерьезное отношение к возложенным на него обязанностям, раздражительность в кругу близких людей. Конфликт возможен при монотонной работе, одиночестве, в условиях жесткой дисциплины, постоянных нравоучений. Это приводит к тому, что у этого человека возникает гнев. Такой человек хорошо себя проявляет в работе, связанной с постоянным общением. Для него характерна частая смена профессии и места работы.

2. Дистимичный (дистимичность). У этого типа людей наблюдаются постоянно пониженное настроение, грусть, замкнутость, немногословие, пессимистичность. Их тяготят шумные общества, с сослуживцами близко они не сходятся. В конфликты вступают редко, чаще являются в них пассивной стороной. Они очень ценят тех людей, которые дружат с ними и склонны им подчиняться. Окружающим нравятся в этих людях серьезность, высокая нравственность, добросовестность и справедливость. Но такие черты, как пассивность, пессимизм, грусть, замедленность мышления, отталкивают окружающих от знакомства и дружбы с ними.

Конфликты наблюдаются в ситуациях, которые требуют бурной деятельности. На этих людей смена привычного образа жизни оказывает отрицательное влияние. Они хорошо справляются с работой, при которой не требуется широкий круг общения. При неблагоприятных условиях проявляют склонность к невротической депрессии. Эта акцентуация возникает чаще у лиц меланхолического темперамента.

3. Циклоидный (циклотимность). Акцентуация характера проявляется в циклически сменяющихся периодах подъема и спада настроения. В период подъема настроения проявляют себя как люди с гипертимической акцентуацией, в период спада — с дистимической. В период спада обостренно воспринимают неприятности. Эти частые смены душевных состояний утомляют человека, делают его поведение малопредсказуемым, противоречивым, склонным к смене профессии, места работы, интересов. Этот тип характера встречается у лиц холерического темперамента.

4. Эмотивный (эмоциональность). Этот человек чрезмерно чувствителен, раним и глубоко переживает малейшие неприятности. Он излишне чувствителен к замечаниям, неудачам, поэтому у него чаще печальное настроение. Он предпочитает узкий круг друзей и близких, которые понимали бы его с полуслова.

В конфликты вступает редко и играет в них пассивную роль. Обиды не выплескивает наружу, а держит их при себе. Окружающим нравится его альтруизм, сострадание, жалость, выражение радости по поводу чужих удач. Он очень исполнителен и имеет высокое чувство долга. Конфликты воспринимает трагически. Ему противопоказаны несправедливость, хамство, пребывание в окружении грубых людей.

5. Демонстративный (демонстративность). Этот человек стремится быть в центре внимания и добивается своих целей любой ценой: слезы, обморок, скандалы, болезни, хвастовство, наряды, необычные увлечения, ложь. Он легко забывает о своих неблаговидных поступках. У него выражена высокая приспособляемость к людям.

Такой тип человека привлекателен для окружающих обходительностью, упорством, целенаправленностью, актерским дарованием, способностью увлечь других, а также своей неординарностью. Но он имеет черты, которые отталкивают от него людей и способствуют конфликту: эгоизм, необузданность нравов, лживость, хвастливость, склонность к интригам, отлынивание от работы. Конфликт с таким человеком происходит при ущемлении его интересов, недооценке заслуг, низвержении с пьедестала. Эти ситуации вызывают у него истерические реакции. Такого человека угнетают замкнутый круг общения, однообразная работа. Он может проявить себя в работе с постоянно меняющимися кратковременными контактами.

6. Возбудимый (возбудимость). У этих людей повышенная раздражительность, несдержанность, угрюмость, занудливость, но возможны льстивость, услужливость (как маскировка), склонность к хамству и нецензурной брани или молчаливости, замедленность в беседе. Они активно и часто конфликтуют, не избегают ссор с начальством, неуживчивы в коллективе, в семье деспотичны и жестоки. Вне приступов гнева эти люди добросовестны, аккуратны и проявляют любовь к детям.

Окружающим не нравится их раздражительность, вспыльчивость, неадекватные вспышки гнева и ярости с рукоприкладством, жестокость, ослабленный контроль над влечением. На этих людей хорошо воздействуют физический труд, атлетические виды спорта. Им необходимо развивать выдержку, самоконтроль. Из-за неуживчивости характера они часто меняют место работы.

7. Застревающий (застревание). Люди с таким типом акцентуации «застревают» на своих чувствах, мыслях. Они не могут забыть обид и «сводят счеты» со своими обидчиками. У них наблюдается служебная и бытовая несговорчивость, склонность к затяжным склокам. В конфликте чаще всего бывают активной стороной и четко определяют для себя круг врагов и друзей. Проявляют властолюбие — «занудливость нравоучителя».

Собеседникам нравится их стремление добиться высоких показателей в любом деле, проявление высоких требований к себе, жажда справедливости, принципиальность, крепкие, устойчивые взгляды. Но в то же время у людей такого типа есть черты, которые отталкивают от них окружающих: обидчивость, подозрительность, мстительность, честолюбие, самонадеянность, ревнивость, раздутое до фанатизма чувство справедливости. Конфликт возможен при задетом самолюбии, несправедливой обиде, препятствии к достижению честолюбивых целей. Эти люди хорошо себя проявляют в работе, дающей им ощущение независимости и возможность проявить себя.

8. Педантичный (педантичность). У этих людей выражена занудливость в виде «переживания» подробностей, на службе они способны замучить посетителей формальными требованиями, изнуряют домашних чрезмерной аккуратностью.

Для окружающих они привлекательны добросовестностью, аккуратностью, серьезностью, надежностью в делах и в чувствах. Но такие люди имеют и отталкивающие черты: формализм, крючкотворство, занудливость, стремление переложить принятие важного решения на других. Конфликты возможны в ситуации личной ответственности за важное дело, при недооценке их заслуг. Для этих людей предпочтительны профессии, не связанные с большой ответственностью, бумажная работа. Они не склонны к перемене места работы.

9. Тревожный (тревожность). Люди этого типа акцентуации отличаются, пониженным фоном настроения, робостью, неуверенностью в себе. Они постоянно опасаются за себя, своих близких, долго переживают неудачу и сомневаются в правильности своих действий. В конфликты вступают редко и играют пассивную роль. Конфликты возможны при ситуациях страха, угрозы, наказания, насмешек, несправедливых обвинений.

Окружающим нравится их дружелюбие, самокритичность и исполнительность. Но боязливость, мнительность вследствие беззащитности служат подчас мишенью для шуток, часто являются козлами отпущения. Таким людям нельзя быть руководителями, принимать ответственные решения, так как им свойственно бесконечное переживание, взвешивание.

10. Экзальтированный (экзальтированность). Люди с таким типом акцентуации имеют очень изменчивое настроение, словоохотливость, повышенную отвлекаемость на внешние события. Их эмоции ярко выражены и находят свое отражение во влюбчивости.

Такие черты, как альтруизм, чувство сострадания, художественный вкус, артистическое дарование, яркость чувств и привязанность к друзьям, нравятся собеседникам. Но чрезмерная впечатлительность, патетичность, паникерство, подверженность отчаянию являются не лучшими их чертами. Неудачи и горестные события воспринимают трагически, имеют склонность к невротической депрессии.

11. Интровертированный. Люди этого типа акцентуации характеризуются малой общительностью, замкнутостью. Они находятся в стороне ото всех и вступают в общение с другими людьми по необходимости, чаще всего погружены в себя, свои мысли. Им свойственна повышенная ранимость, но ничего о себе не рассказывают и не делятся своими переживаниями. Даже к своим близким людям они относятся холодно и сдержанно. Их поведение и логику часто не понимают окружающие.

Эти люди любят одиночество и предпочитают находиться в уединении, чем в шумной компании. В конфликты вступают редко, только при попытке вторгнуться в их внутренний мир. Они предъявляют высокие требования к будущему супругу и заняты поисками своего идеала. У них сильно выражены эмоциональная холодность и слабая привязанность к близким людям. Окружающим людям они нравятся за сдержанность, степенность, обдуманность поступков, наличие твердых убеждений и принципиальность. Но упорное отстаивание своих нереальных интересов, взглядов и наличие своей точки зрения, резко отличающейся от мнения большинства, отталкивают от них людей. Одиночество, навязчивость, бесцеремонность и грубость окружающих усиливают замкнутость.

12. Конформный (конформность). Люди этого типа обладают высокой общительностью, словоохотливостью до болтливости. Обычно они не имеют своего мнения и очень несамостоятельны, стремятся быть как все и не выделяться «из толпы».

Эти люди неорганизованны и предпочитают подчиняться, в общении с друзьями и в семье уступают лидерство другим. Окружающим в этих людях нравятся их готовность выслушать исповедь другого, исполнительность. Но в то же время эти люди подвержены чужому влиянию. Они не обдумывают свои поступки и имеют большую страсть к развлечениям. Конфликты возможны в ситуации вынужденного одиночества, бесконтрольности. Эти люди обладают легкой приспособляемостью к новой работе и отлично справляются со своими должностными обязанностями, когда четко определены задачи и правила поведения.

Внутренние особенности личности, через которые преломляются специфическим образом внешние социальные воздействия, многообразны. Это и индивидуальные особенности:

мотивации ведущих желаний и интересов;

ценностных ориентации, убеждений, идеалов, жизненных целей, сценариев;

самооценки, тревожности, невротичности;

типологии личности.

Наиболее существенные типологии:

типология темпераментов (типологические особенности нервной системы);

конституционная типология (астеники, атлеты, пикники);

типология личности в зависимости от стиля информационного взаимодействия со средой:

экстраверты — интроверты;

мыслительный — эмоциональный тип;

ощущающий — интуитивный тип;

воспринимающий (иррациональный) — решающий (рациональный) тип и их соотношения (16 психосоциотипов).

При этом необходимо учитывать, во-первых, что принадлежность к тому или иному типу определяется генетической предрасположенностью, во-вторых, что «чистых» психотипов не существует, в-третьих, имеется прямая связь между темпераментом и деловыми качествами конкретного индивида.

Темперамент обусловлен врожденными динамическими свойствами нервной системы, которые определяют скорость реагирования, степень эмоциональной возбудимости, особенности приспособления индивида к миру.

Доминирующему инстинкту соответствуют определенный темперамент, определенная конституция телосложения, определенные свойства нервной системы. Различают четыре типа темперамента: холерики, сангвиники, флегматики, меланхолики.

Люди холерического темперамента — активные, целеустремленные, эмоционально страстные, отважные, бескомпромиссные. У них ослаблен инстинкт самосохранения и главенствуют инстинкты доминирования, сохранения достоинства и исследовательский. Они по телосложению сухощавы, жилисты, выносливы. Холерики обладают неуравновешенной нервной системой, суетливы, неусидчивы, для них характерны резкость и прямолинейность, упрямство. Поэтому они бывают опрометчиво поспешны в словах и действиях, конфликтно несдержанны, с перепадами настроений и работоспособности. Такой работник не годится для рутинной работы и работы, требующей терпения, например при длительных деловых переговорах. Его возможности в качестве руководителя ограниченны, желателен заместитель — флегматик.

Люди сангвинического темперамента быстры, легко переключаемы, общительны, оптимистичны, компромиссны и гибки. У них доминирует инстинкт свободы, они ориентированы на риск, темп, быстрый результат, свободу действий. Однако начиная дело с увлечением, редко доводят его до конца, неустойчивы в симпатиях и антипатиях. Среднее телосложение и средний рост. Сильная уравновешенная подвижная нервная система обеспечивает быстрые и обдуманные реакции, постоянно хорошее настроение, прекрасную приспособляемость к людям, изменяющимся социальным ситуациям, изменчивости интересов, чувств, взглядов. Сангвиник идеально подходит для работы с людьми, в том числе и как руководитель.

Люди флегматичного темперамента медлительны, замкнуты, терпеливы, миролюбивы, стабильны. У них доминируют альтруистический инстинкт и инстинкты самосохранения, продолжения рода. Они последовательны и обстоятельны в делах, устойчивы в симпатиях и антипатиях, равнодушны к похвале. По телосложению они широкоплечи, широкогруды, среднего или малого роста. Они обладают сильной уравновешенной инертной нервной системой, обеспечивающей уравновешенное настроение, постоянство чувств, привязанностей, интересов, взглядов, выносливость, устойчивость к длительным невзгодам, медлительность. Флегматик незаменим при работе с документацией.

Главная черта меланхоликов — это обостренная чувствительность к окружающему миру. Люди меланхолического темперамента склонны к обостренным переживаниям, размышлениям, повышенной чувствительности и утомляемости, погружены в свой мир переживаний, мыслей, обладая высокими интеллектуальными, творческими, порой художественными способностями. По телосложению они чаще астеники — хрупкие, изящные, с плоской грудной клеткой, узкими плечами, удлиненными и худыми конечностями. Они обладают слабой нервной системой, которая в напряженных стрессовых ситуациях часто приводит человека в состояние растерянности, замедленности мышления, ухудшению результатов деятельности, ступору. Меланхолик застенчив, мнителен, обидчив, не верит в свои силы, склонен к подозрительности.

В зависимости от темперамента человек изначально предрасположен к доминированию определенных эмоций: одни изначально склонны к интересу, радости, удивлению (сангвинический темперамент), другие — к гневу, отвращению, враждебности (холерический темперамент), третьи — к грусти (меланхолики).

Темпераменты как врожденные стили приспособления неразрывно связаны с инстинктами человека. Инстинкты — это фиксированная в генетическом коде программа приспособления, самосохранения и продолжения рода, отношения к себе и другим. Инстинкты как генетическая программа приспособления есть и у животных, но инстинкты человека — качественно иная, чем у животных, программа адаптации. Инстинкт самосохранения и инстинкт продолжения рода базовые, они обеспечивают физическое выживание человека и человеческого вида. Специфические человеческие инстинкты — исследовательский инстинкт и инстинкт свободы — обеспечивают первичную специализацию человека, а инстинкты доминирования и сохранения достоинства обеспечивают самоутверждение, самосохранение человека в психосоциальном аспекте. Инстинкт альтруизма социализирует приспособительную сущность всех остальных инстинктов. Обычно у человека один или несколько инстинктов доминируют, а остальные выражены слабее.

По доминированию того или иного инстинкта можно выделить семь типов людей.

Эгофильный тип — доминирует самосохранение, с раннего детства склонность к повышенной осторожности, склонность к мнительности, нетерпимость к боли, тревожность в отношении всего неизвестного, эгоцентричность. Эгофильный тип может быть одной из причин формирования такого варианта «тяжелого характера», которому присущи чрезмерный эгоизм, подозрительность, мнительность, истеричность, трусость.

Генофильный тип — доминирует инстинкт продолжения рода, уже в детстве интересы этого типа людей фиксированы на семье, во взрослой жизни их кредо — «интересы семьи превыше всего», «мой дом — моя крепость», ради детей и семьи готовы жертвовать собой.

Альтруистический тип — доминируют инстинкт альтруизма, с детства проявляются доброта, заботливость к близким, способность отдать другим последнее, даже то, что необходимо ему самому. Самоотверженные люди, посвятившие жизнь существенным интересам, защите слабых, помощи больным, инвалидам, это люди-альтруисты.

Исследовательский тип — доминируют инстинкт исследования, повышенная любознательность, стремление во всем добраться до сути, бесконечные вопросы и недовольство поверхностными ответами, много читают, делают эксперименты.

Доминантный тип — инстинкт доминирования проявляется как умение организовать работу, поставить цель и проявить волю для ее достижения, умение разбираться в людях и вести их за собой, деловитость, приоритет статусных потребностей (карьеризм), усиление потребности контроля над другими, склонность учитывать потребности всего коллектива при пренебрежении интересами одного, конкретного человека. Лидеры, руководители, политики, организаторы, но и «тяжелые характеры» самодуров, тиранов вырастают на основе этого типа.

Либертофильный тип — доминирует инстинкт свободы, склонность к протесту против любого ограничения его свободы растет вместе с ним. Стремление к самостоятельности, упрямство, терпимость к боли, лишениям, предрасположенность к риску, нетерпимость рутины, бюрократизма. Подавлены инстинкты самосохранения, продолжения рода.

Дигнитофильный тип — доминирует инстинкт сохранения достоинства, нетерпим к любой форме унижения. Такой человек готов во имя сохранения чести и достоинства поступиться своей жизнью, своей свободой, своей карьерой, своими профессиональными интересами, своей семьей.

При доминировании одного инстинкта односторонни и тенденции развития личности.

Психосоциотип может достаточно существенным образом влиять на состояние, поведение, уровень активности либо деструктивности сотрудников. Психотип личности является врожденной психической структурой, определяющей конкретный вид информационного обмена личности со средой, что обусловливает специфику поведенческого реагирования в межличностных и социальных отношениях, специфику проявления социально-психологического самочувствия.

Типологические профили помогут не только осознать свои сильные и слабые стороны, но и справиться с теми, кто постоянно создает дополнительные трудности на работе.

Работнику необходимо знать, каковы предпочтения людей, которые его окружают. Изучение типологического портрета поможет ему проникнуть в самую суть проблемы и найти путь к мирному обсуждению и благополучному разрешению конфликта.

Существуют четыре основных предпочтения:

первое имеет отношение к тому, откуда человек черпает свою энергию — из внешнего мира (экстравертный) или внутри себя (интровертный);

второе связано с тем, как человек собирает информацию о мире — дословно и последовательно (сенсорно-ощущающий) или более произвольно (интуитивный);

третье относится к тому, как человек принимает решения — объективно и беспристрастно (мыслительно-логический) или субъективно и межличностно (эмоционально чувствующий);

четвертое имеет отношение к образу жизни — предпочитает ли человек быть решительным и методичным (решающий, рациональный) или уступчивым и непосредственным (воспринимающий, иррациональный).

Если человек заряжается энергией от людей и действий и чувствует себя опустошенным, оставаясь слишком долго в одиночестве, если ему свойственно сначала говорить, а потом думать и если он общителен и активен, то это, вероятнее всего, экстраверт.

Если человек держит свои наблюдения и мысли при себе, а оживленные обсуждения его утомляют, если он предпочитает больше слушать, чем говорить, если человек малообщителен и после разговора с собеседником хочет остаться наедине с самим собой и своими мыслями, то он, вероятно, относится к интровертам.

Обычно экстравертов больше, чем интровертов.

Оба типа поведения абсолютно нормальны, если понимать их природу.

Экстраверты и интроверты по-своему черпают энергию и силу. Экстраверты такие, как мы их видим, свои мысли, чувства они выплескивают наружу; а в случае с интровертом то, что мы видим, отражает их характер только частично. Интроверты начинают раскрываться не сразу, а лишь если доверяют окружающим или в исключительных обстоятельствах.

Информация об окружающем нас мире собирается двумя основными путями:

если человек предпочитает конкретную информацию и опирается при ее сборе только на то, что можно увидеть, услышать, потрогать, понюхать, фокусирует внимание на фактах и деталях, то он представляет собой сенсорный тип;

если человек собирает информацию произвольным путем, ищет в ней свой смысл, опирается на интуицию, ищет опосредованное значение и взаимосвязи между различными явлениями, то, вероятно, он принадлежит к интуитивному типу.

Необходимо помнить, что те, кто относится к сенсорному типу, понимают все буквально: им нужна конкретная информация. Относящиеся к интуитивному типу, наоборот, могут найти сто способов ответа на вопрос, ни один из которых не будет достаточным для человека сенсорного типа.

Люди, относящиеся к интуитивной категории, в принятии решений опираются на внутренний голос, собственную интуицию вне зависимости от того, как поступают в подобных ситуациях окружающие. Для сенсорных людей, напротив, опыт окружающих, здравый смысл являются критерием для принятия решений. Им чуждо фантазерство.

Люди рационально-решающего типа создают структурную определенность, которая регулируется, планируется и подвержена контролю. Они решительные, все обдумывающие и способные принимать решения с минимальным напряжением. Люди решающего типа имеют тенденцию к тому, чтобы выносить решение вместо того, чтобы использовать (учесть) новую информацию, даже если эта информация неизбежно должна изменить их решение.

Люди, относящиеся к иррационально-воспринимающему типу, стараются быть гибкими, спонтанными, адаптироваться к разнообразным ситуациям. Принятие решения и приверженность ему вызывают у них беспокойство в отношении того, как решить конкретную проблему или даже что сегодня делать. Люди воспринимающего типа стремятся накапливать информацию вместо того, чтобы торопиться с заключением (оценкой) по любому вопросу.

Информация, которую получает человек, будучи сенсорным или интуитивным типом, ведет к принятию какого-то решения или к действию.

Если, принимая решение, человек предпочитает быть логичным, аналитиком, беспристрастным и объективным, пока не придет к заключению, то он относится к мыслительному, логическому типу.

Если человек опирается на свое субъективное отношение к информации, на субъективную оценку события, учитывая, как это решение повлияет на других, на межличностные отношения, то он тяготеет к эмоционально-чувствующему типу.

Различные морально-психологические качества обусловливают определенный тип поведения каждого работника при общении и различное отношение к себе со стороны других работников.

С учетом этого в производственном коллективе можно выделить:

коллективистов — людей, активно участвующих в проводимых в коллективе мероприятиях;

индивидуалистов — тех, кто тяготеет к самостоятельным действиям;

претензионистов — людей, которые активны, самостоятельны и настойчивы в достижении целей, однако тщеславны;

подражателей — индивидов, у которых слабая самостоятельность мышления, стремление приспосабливаться к складывающимся условиям из-за боязни каких-либо осложнений для себя;

пассивных — тех, у кого низкий уровень волевой подготовки, они общественно инертны;

изолированных — работников, которые своими неправильными действиями или высказываниями отталкивают от себя людей.

Для успешного взаимодействия с организационным окружением работник должен знать, каков тип характера человека, с которым он знакомится или работает. Быстро и точно определив психологический тип партнера, он уже не рискует нечаянно обидеть его, а поняв, что партнер ненадежен, успеет принять меры и остережется говорить лишнее.

Путем качественного анализа были выделены наиболее типичные психологические профили исполнителей:

творческий тип исполнителя, самостоятельный, компетентный, ищущий;

сверхнормативный — целенаправленный, заинтересованный, организованный;

регламентированный (наиболее распространенный);

пассивный;

«преобразовывающий» указания руководителя;

низкомотивированный;

уклоняющийся тип исполнителя;

трудноуправляемые исполнители-подчиненные.