Министерство образования и науки РФ

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

**ВСЕРОССИЙСКИЙ ЗАОЧНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

Филиал в г. Барнауле

РЕГИОНАЛЬНАЯ КАФЕДРА

ФИЛОСОФИИ, ИСТОРИИ И ПРАВА

**Контрольная работа**

по дисциплине "Деловое общение"

на тему: «Психологическая типология К.Юнга и ее реализация в практике делового общения»

Вариант № 10

2007 г

1.Типология Юнга направленности психической энергии личности

**Эстравертированный и интровертированный типы установки личности. Экстраверсия и интроверсия в деловом общении.**

Основой индивидуальной психики личности и источником ее конфликтов в межличностном общении Юнг считал *психическую энергию.* Она характеризует интенсивность любого психического процесса, происходящего в индивидуальной психике личности. Все психические феномены: внимание, интерес, чувствование, предвосхищение, моральные, эстетические, интеллектуальные потребности, эмоциональные состояния, аффекты, стимуляция являются различными выражениями психической энергии.

Психическая энергия направляет и побуждает личность к любому виду деятельности. Субъективно психическая энергия воспринимается и переживается как сильное желание. Но поскольку психическая энергия есть «реальность прихотливая, которая хочет реализовывать свои собственные усилия», то для ее использования необходимо создать подходящий для нее «уклон», то есть направить ее на желаемый ею и подходящий для нее объект. В противном случае психическая энергия будет лишь просто накапливаться и, не находя себе выхода, станет деструктивной.1

Подчеркивая связь психики человека с мозгом, Юнг вто же время предостерегает от рассмотрения психических процессов лишь как «вторичных» феноменов биохимических процессов мозга. Он обращает внимание своеобразие психики личности и ее «несводимость к чему бы то ни было другому».2

Психическая энергия рождается из «взаимодействия противоположностей», подобно энергии всех физических явлений, но в отличие от нее она включает «душевные побуждения» и служит показателем динамики психической

1 *Юнг К.Г*. Собрание сочинений. Психология бессознательного: Пер. с нем. – М.: Канон, 1994. – С.88-89.

2 *Юнг К.Г*. Настоящее и будущее // Аналитическая психология: Прошлое и настоящее. – М.: Мартис, 1995. – С. 134.

сферы личности.1 Эта динамика проявляется в реагировании» личности на какую-либо данную ситуацию. Оно характеризует два типа установок, которые Юнг обозначает как *интроверсия* и *экстраверсия.*

Интровертированная и экстравертированная установки определяют не только «привычное реагирование» личности на какой-либо объект, но и весь образ ее действия, вид субъективного опыта, «характер бессознательной компенсации». Для интровертированной установки личности характерно негативное отношение к объекту, а для экстравертированной — позитивное.2

Личность с ***интровертированным типом установки*** характеризуется нерешительностью, рефлексивностью, замкнутостью. Она нелегко отвлекается от себя, избегает объектов, всегда находится в обороне и охотно прячется, уходя в недоверчивое наблюдение.

Для личности с ***экстравертированным******типом установки*** характерны открытость, предупредительность. Она легко приспосабливается к любой данной ситуации, быстро вступает в контакты и часто беззаботно и доверчиво, пренебрегая осторожностью, ввязывается в незнакомые ситуации.3

Различие этих установок состоит еще и в том, что в интровертированной установке определяющую роль играет субъект, а при экстравертироранной — объект. Юнг считал, что в эмпирической действительности эти две установки в чистом виде редко наблюдаются. Они всячески варьируются и компенсируются. Однако для подавляющего большинства людей характерно явное доминирование одной из установок в функции приспособления.4 У интроверта экстраверсия пребывает где-то на заднем плане, она «дремлет» в бессознательном состоянии, так как его сознание постоянно направлено на себя. Оно замкнуто, рефлексивно. Интроверт, хотя и видит объект, имеет о нем смутные или ложные

1 *Юнг К.Г*. Проблемы души нашего времени. – С. 66.

2 Там же. С. 101-102.

3 *Юнг К.Г*. Собрание сочинений. Психология бессознательного. – С.77-78.

4 Там же. С. 93.

представления и потому дистанцируется от объекта. У экстраверта теневое существование на заднем плане ведет интроверсия.

Для иллюстрации того, как экстраверсия и интроверсия реализуются в функции приспособления к определенной ситуации, Юнг приводит пример с двумя юношами, которые во время путешествия подходят к незнакомому замку. Один из них (экстраверт) собирается сразу войти, но другой (интроверт) удерживает его. Однако после того как они вошли, юноша-интроверт погружается в созерцание старых рукописей и робость его исчезает. А юноша-экстраверт начинает скучать и не скрывает своего раздражения и дурного расположения духа. На этом примере Юнг показывает, как у юноши-интроверта посредством влияния объекта проявилась *«неполноценная экстраверсия»,* а у юноши-экстраверта место его социальной установки заняла *«неполноценная интроверсия».1* Юнг подчеркивает большое значение такого «обращения» установок для межличностных отношений. Оно может создавать психологические основы для разлада и недоразумений в общении партнеров, для взаимного обесценивания личностей друг друга, для возникновения конфликтных ситуаций, когда доминирующим становится принцип «ценность одного есть отрицательная ценность другого».2

Особое значение имеет замечание Юнга, о том, что для развития характера личности необходимо создать возможности для проявления неполноценной функции (экстраверсии или интроверсии). Такое проявление может быть связано с трудностями, поскольку неполноценная функция обладает некоторой автономией и может «опутать» и «околдовать» личность так, что она перестанет быть «хозяйкой самой себя» и не сможет точно проводить различие между собой и другими. Однако в межличностных отношениях, нужда в неполноценной функции может возникнуть в любое время и потому надо быть подготовленным к таким ситуациям.

1 *Юнг К.Г*. Собрание сочинений. Психология бессознательного. – С.96.

2 Там же.

Предложенная Юнгом типология личностей по двум установкам — экстраверсии и интроверсии — нашла широкое применение в современном деловом общении. Любое общение деловых партнеров связано с ориентацией в личностных качествах и установках друг друга. Такая ориентация позволяет построить деловую коммуникацию адекватно предрасположенному реагированию деловых партнеров на взаимные действия. Рефлексивная сущность делового партнера-интроверта «побуждает его постоянно размышлять или собираться с мыслями пред тем, как действовать». Тем самым действия его замедляются. Его робость перед партнером, недоверие к нему приводят к нерешительности и затрудняют приспособление к обстоятельствам деловой ситуации. Поэтому в деловом общении партнеру-интроверту необходимо предоставить время для приспособления к деловой ситуации и для размышления над получаемой информацией.

Партнер-интроверт больше истощает себя в деловом общении оборонительными мерами, в его бессознательном накапливается компенсаторное подкрепление объективного влияния. Поэтому для принятия решения ему необходимо хотя бы некоторое время побыть в «одиночестве», наедине со своими мыслями. Для партнеров-интровертов в деловом общении характерна также замедленная динамика. Постоянная внутренняя борьба отнимает большое количество энергии, и они предпочитают больше оставаться на месте, чем двигаться.

Совсем по-иному ведет себя в деловом общении партнер-экстраверт. Отношение к обстоятельствам деловой ситуации у него, как правило, позитивное. Новые, неожиданные деловые ситуации его не отталкивают, а притягивают. Он готов без оглядки включиться в них и сначала действует и лишь, потом раздумывает о своих действиях. Поэтому «его действия скоры и не подвержены сомнениям и колебаниям». 1

Для формирования собственного мнения партнерам-экстравертам

1 *Юнг К.Г*. Собрание сочинений. Психология бессознательного. – С.92.

необходим постоянный диалог, поэтому в деловом общении они склонны к чрезмерному многословию и повторению очевидного во имя полной ясности. Используя любую возможность, чтобы выразить свое мнение, партнеры-экстраверты пытаются расширить информационное поле общения с другими партнерами и активно повлиять на решение деловой проблемы.

Хотя партнер-экстраверт имеет собственные влечения, намерения, взгляды, стереотипы поведения, он всегда подстраивает их под новую деловую ситуацию. Однако эта склонность партнера-экстраверта к подстраиванию — одновременно и его сила и ограничение.Психическая энергия партнера-экстраверта настолько сильно ориентирована вовне (на других партнеров по общению, на внешние условия деловой ситуации), что он может игнорировать происходящие в его собственной психике и теле функциональные психические и соматические изменения.

Обладая компенсаторной ценностью, эти изменения вынуждают его к невольному бессознательному самоограничению и самоцентрированию на примитивных и инфантильных переживаниях, влечениях, эмоциях. И когда энергия этих переживаний становится достаточной для достижения сознания, вповедении партнера-экстраверта могут проявиться инфантилизм и эгоизм, которые крайне неблагоприятно скажутся на межличностных отношениях с деловыми партнерами и на всей его деятельности. В связи с этим Юнг приводит пример с одним работником типографии, который после долгого и упорного труда стал ее владельцем. Но, сосредоточившись исключительно на деловых интересах и растворив в них все другие свои жизненные интересы, он попал, в конечном счете, под власть своих бессознательных инфантильных фантазий и влечений, что незамедлительно привело к краху и его бизнес.1

На основе выделения всех перечисленных особенностей партнера-экстраверта можно представить, каким образом будут меняться модели его

1 *Психология* и психоанализ характера: Хрестоматия. – Самара: БАХРАХ, 1997. - С.180.

поведения в деловом общении. Поскольку партнер-экстраверт коммуникабелен, он легко вступает в деловое общение. Он активен и деятелен до тех пор, пока деловые партнеры, деловая проблема и обстоятельства деловой ситуации привлекают его. Но вот деловое общение затягивается. Партнер-экстраверт пытается как можно быстрее решить деловую проблему, но ему мешает медлительность других партнеров. Он начинает раздражаться, проявляет нетерпение и нервозность. У него активизируется неполноценная интровертированная установка, она набирает силу, подрывает его ведущую экстравертированную установку — и он прерывает деловое общение.

Таким образом, будучи, несомненно, ценным качеством в деловом общении, экстравертированная установка делового партнера может в целях осуществления требований других деловых партнеров и требований расширяющегося бизнеса привести самого партнера-экстраверта к неблагоприятному исходу. Поэтому в деловом общении партнерам — как экстраверту, так и интроверту — крайне важно не только знать особенности своих собственных предпочтений и предпочтений других деловых партнеров, но и осуществлять за их функционированием сознательный контроль.

Юнг не ограничился установлением типологии личностей по экстраверсии и интроверсии. Он выделил внутри этих установок различия, которые связаны с доминированием в психике личности одного из четырех типов функций: мыслительного, ощущающего, чувствующего и интуитивного, которые варьируют в зависимости от общей установки.

# 2. Типология Юнга психических функций личности

**Иррациональные психические функции: ощущающая и интуитивная. Рациональные психические функции: мыслительная и чувствующая.**

**Мыслительный, ощущающий, эмоциональный и интуитивный типы личностей в деловом общении: особенности их общения и поведения.**

Доминирующая психическая функция — наиболее устойчивая, надежная и наиболее развитая функция психики личности. Она используется инстинктивно для привычного реагирования и приспособления. Другие функции тоже присутствуют в психике личности, но они большей частью неустойчивы, ненадежны, несамостоятельны и зависят от внешних обстоятельств и других людей. При этом они функционируют преимущественно на бессознательном уровне.

Юнг разделяет все психические функции на рациональные и иррациональные. К разряду ***рациональных психических функции*** он относит *мыслительную* и *чувствующую,* поскольку они позволяют создавать оценочные суждения, в которых присутствует истолкование и оценка внешней ситуации или жизненного опыта личности. При этом эмоциональные суждения, связанные с доминированием чувствующей функции, могут быть такими же последовательными и рассудительными, как и мышление. В соответствии с доминированием в психике мыслительной или чувствующей функции Юнг выделяет эмоциональный и мыслительный типы личности.

*Личность эмоционального типа* руководствуется в деловом общении «политикой чувств», и требуется чрезвычайная ситуация, чтобы заставить ее задуматься. *Личность мыслительного типа* размышляет в деловом общении значительно больше, чем личности других типов. Она подвергает обдумыванию и осмыслению свои собственные действия, действия других деловых партнеров, осуществляет всесторонний анализ обстоятельств деловой ситуации и вариантов решения деловой проблемы. При этом личность мыслительного типа отдает предпочтение мышлению, независимо от того, экстраверт она или интроверт.

Различение личностей эмоционального и мыслительного типов особенно заметно тогда, когда они становятся деловыми партнерами. Например, партнер с эмоциональным типом личности бурно выражает свое чувство огорчения и сожаления по поводу повышения акций алюминиевого концерна, а деловой партнер мыслительного типа спокойно и всесторонне анализирует причины их повышения.

Ценность партнера мыслительного типа в деловом общении состоит в том, что он остается эмоционально отстраненным при решении деловой проблемы, менее подвержен влиянию своего эмоционального состояния и поэтому способен предложить решение проблемы на объективных основаниях. Личность эмоционального типа обладает другим преимуществом в деловом общении. Он служит своеобразным барометром того, как результат решения проблемы может сказаться на межличностных отношениях.

**К *иррациональным психическим функциям*** Юнг относит *ощущающую* и *интуитивную*. Обе эти психические функции личности ориентированы на *«восприятие данного»,* а не на его истолкование и оценку. *Ощущающая функция* связана сосознанным восприятием, а *интуитивная —* с восприятием через бессознательное. Соответственно доминированию одной из двух иррациональных психических функций Юнг различает *ощущающий* и *интуитивный* типы личности.

В деловом общении партнер *ощущающего типа личности* особенно проницателен в отношении своей сенсорики, сенсорики своих деловых партнеров и тех сенсорных стимулов, которые он получает от обстоятельств деловой ситуации. Поэтому он довольно быстро ориентируется в любой ситуации делового общения, воспринимая все малейшие детали, конкретные события и факты. Его мало волнуют и интересуют внутренние переживания, скрытые мысли и намерения деловых партнеров, поскольку ключевое значение для него имеют их конкретные слова и дела.

Партнер *интуитивного типа личности* в деловом общении полагается на свои собственные предчувствия и догадки. Поэтому деловую ситуацию он воспринимает в преобразованном, трансформированном виде вместе с теми новыми возможностями, которые она ему открывает в будущем. Но как только эти возможности реализуются, партнер-интуитивист теряет к ним всякий интерес. В межличностных отношениях партнера-интуитивиста больше интересуют скрытые смыслы интерпретации, предположения деловых партнеров. Он склонен больше фантазировать и давать простор своему бессознательному.

Выделенные Юнгом четыре психические функции, взаимодействуя с двумя установками (экстраверсией и интроверсией), образуют восемь различных типов личности: *экстравертный —* мыслительный, эмоциональный, ощущающий, интуитивный; *интровертный —* мыслительный, эмоциональный, ощущающий, интуитивный.

Каждый из этих типов личности имеет свои особенности проявления в деловом общении. Так, партнер *экстравертного мыслительного типа* строит свои суждения и умозаключения, опираясь на объективные факты деловой ситуации, владея хорошим чувством реальности, он вносит ясность в сложные конфликтные ситуации межличностного общения. Партнер *экстравертного эмоционального типа* быстро оценивает требования деловой ситуации, выражая свои чувства в экстравертной форме. Эти чувства согласуются с общезначимыми ценностями и потому деловой партнер такого типа активен и коммуникабелен на деловых встречах, переговорах, пресс-конференциях. Но поскольку его мышление всегда подчинено чувству, то партнер экстравертного эмоционального типа может «раствориться» в потоке своих противоречивых чувственных состояний, утратив свою идентичность. Деловой партнер *экстравертного ощущающего типа* в межличностном общении устанавливает активную сенсорную связь с деловыми партнерами. Он больше обращает внимание на имидж делового партнера, его внешнюю привлекательность, детали одежды. При принятии решений ориентирован на объекты осязаемой реальности.

Для *экстравертного интуитивного типа* личности характерна выжидательная позиция в деловом общении. Партнер этого типа больше «всматривается» в деловых партнеров и пытается постигнуть их скрытые намерения и желания с помощью своих догадок и предчувствий. Он хорошо диагностирует потенциальные возможности личности и потому может стать хорошим менеджером по персоналу.

Мотивация партнера *интровертного мыслительного типа* личности всегда исходит изнутри, она, как правило, менее зависима от общепринятых традиционных утверждений и ценностей. Деловой партнер такого типа при принятии решений будет опираться на собственные суждения. Они будут иметь для него преобладающую ценность, по сравнению с реально существующими фактами деловой ситуации. В межличностном общении партнер интровертного мыслительного типа обычно демонстрирует индифферентность к мнениям своих деловых партнеров.

Деловой партнер *интровертного чувствующего типа* ищет в деловой ситуации такие образы и символы, которые в действительности не существуют, но он представляет их в своем видении. В деловой межличностной коммуникации такой партнер замкнут, молчалив, трудно доступен и для своей обороны выдвигает отрицательные чувственные суждения или глубокое равнодушие.1

*Партнер интровертного ощущающего типа* личности обладает повышенной чувствительностью в деловой коммуникации. Его выраженная чувствительность к партнерам проявляется в том, что он фиксирует отдельные детали одежды деловых партнеров, улавливает малейшие изменения мимики, выражения их лица, походки, позы. Но поскольку ощущаемые объекты и партнеры стоят все же на втором месте после его

1 *Психология* и психоанализ характера: Хрестоматия. – С. 213.

субъективных ощущений, то все суждения партнера этого типа строятся на основе внутренних побуждений и переживаний. Его субъективное восприятие ориентировано скорее на значение и оценку воспринимаемых деловых партнеров, нежели на регистрацию их объективных психологических характеристик.

Деловые партнеры *интровертного интуитивного типа* обычно испытывают большие трудности в общении. В деловой коммуникации их интровертная интуиция направлена преимущественно на содержание таких бессознательных психических образов, которые находятся за пределами данной деловой ситуации и существуют лишь в ее не проявленных возможностях, то есть в будущем.

Имея не совсем ясное представление о реальных деталях деловой ситуации, партнеры этого типа с трудом устанавливают связи между существующими фактами, явлениями и собственным внутренним миром. Они, как правило, долго отыскивают нужный деловой документ, опаздывают на назначенную деловую встречу, а решение деловой проблемы редко доводят до конца.

Юнговская типология личностей позволяет более всесторонне диагностировать тип делового партнера и подобрать соответствующую этому типу когнитивную и поведенческую стратегию общения.

# 3. Практическое задание

**Установите основную мысль приведенного ниже фрагмента из работы К.Г.Юнга «Психологическая типология»:**

**«Существует целый класс людей, которые в момент реакции на данную ситуацию как бы отстраняются, тихо говоря «нет», и только вслед за этим реагируют, и существуют люди, принадлежащие к другому классу, которые в такой же ситуации реагируют непосредственно, пребывая, по-видимому, в полной уверенности, что их поступок, несомненно, правильный. То есть первый класс характеризуется некоторым негативным отношением к объекту, последний – скорее позитивным.**

**Как известно, первый класс соответствует интровертированной, а последний – экстравертированной установке».**

*Экстраверсия* характеризуется интересом к внешнему объекту, отзывчивостью и готовностью воспринимать внешние события, желанием влиять и оказываться под влиянием событий, потребностью вступать во взаимодействие с внешним миром, способностью выносить суматоху и шум любого рода, а в действительности, находить в этом удовольствие, способностью удерживать постоянное внимание к окружающему миру, заводить много друзей и знакомых без особого, впрочем, разбора, и, в конечном итоге, присутствием ощущения огромной важности быть рядом с кем-то избранным, а следовательно, сильной склонностью демонстрировать самого себя.

Соответственно, жизненная философия экстраверта и его этика несут в себе, как правило, высоко коллективистскую природу (начало) с сильной склонностью к альтруизму. Его совесть в значительной степени зависит от общественного мнения. Моральные опасения появляются, главным образом, тогда, когда «другие люди знают».

*Интроверсия,* с другой стороны, направленная не на объект, а на субъекта и не ориентированная объектом, поддается наблюдению не так легко. Интроверт не столь доступен, он как бы находится в постоянном отступлении перед объектом, пасует перед ним. Он держится в отдалении от внешних событий, не вступая во взаимосвязь с ними, и проявляет отчетливое негативное отношение к обществу, как только оказывается среди изрядного количества людей. В больших компаниях он чувствует себя одиноким и потерянным. Чем гуще толпа, тем сильнее нарастает его сопротивление. По крайней мере, он не «с ней» и не испытывает любви к сборищам энтузиастов. Его нельзя отнести к разряду общительного человека. То, что он делает, он делает своим собственным образом, загораживаясь от влияний со стороны. Его способность постигать объект осуществляется не благодаря страху, а по причине того, что объект кажется ему негативным, требующим к себе внимания, непреодолимым или даже угрожающим. Поэтому он подозревает всех во «всех смертных грехах», все время боится оказаться в дураках, так что обычно оказывается очень обидчивым и раздражительным. В обычных условиях он пессимистичен и обеспокоен, потому что мир и человеческие существа не добры ни на йоту и стремятся сокрушить его, так что он никогда не чувствует себя принятым и обласканным ими. Но и он сам также не приемлет этого мира, во всяком случае, не до конца, не вполне, поскольку вначале все должно быть им осмыслено и обсуждено согласно собственным критическим стандартам. В конечном итоге принимаются только те вещи, из которых, по различным субъективным причинам, он может извлечь собственную выгоду.1

Таким образом, главной мыслью приведенного фрагмента является отличие интровертированной установки, которая характеризуется негативным отношением к объекту от экстравертированной установки, которая характеризуется позитивным отношением к объекту.

1 *Юнг К.Г*. Психологические типы. – 1995.- С.652-655.

1. Личность с ***интровертированным типом установки*** характеризуется нерешительностью, рефлексивностью, замкнутостью. Она нелегко отвлекается от себя, избегает объектов, всегда находится в обороне и охотно прячется, уходя в недоверчивое наблюдение.

Для личности с *экстравертированным* ***типом установки*** характерны открытость, предупредительность. Она легко приспосабливается к любой данной ситуации, быстро вступает в контакты и часто беззаботно и доверчиво, пренебрегая осторожностью, ввязывается в незнакомые ситуации. В интровертированной установке определяющую роль играет субъект, а при экстравертироранной — объект.

Рефлексивная сущность делового партнера-интроверта «побуждает его постоянно размышлять или собираться с мыслями пред тем, как действовать». Тем самым действия его замедляются. Его робость перед партнером, недоверие к нему приводят к нерешительности и затрудняют приспособление к обстоятельствам деловой ситуации. Поэтому в деловом общении партнеру-интроверту необходимо предоставить время для приспособления к деловой ситуации и для размышления над получаемой информацией.

Совсем по-иному ведет себя в деловом общении партнер-экстраверт. Отношение к обстоятельствам деловой ситуации у него, как правило, позитивное. Новые, неожиданные деловые ситуации его не отталкивают, а притягивают. Он готов без оглядки включиться в них и сначала действует и лишь, потом раздумывает о своих действиях. Поэтому «его действия скоры и не подвержены сомнениям и колебаниям».

2. Юнг разделяет все психические функции на рациональные и иррациональные. К разряду ***рациональных психических функции*** он относит *мыслительную* и *чувствующую. Личность эмоционального типа* руководствуется в деловом общении «политикой чувств», и требуется чрезвычайная ситуация, чтобы заставить ее задуматься. *Личность мыслительного типа* размышляет в деловом общении значительно больше, чем личности других типов. Она подвергает обдумыванию и осмыслению свои собственные действия, действия других деловых партнеров, осуществляет всесторонний анализ обстоятельств деловой ситуации и вариантов решения деловой проблемы.

**К *иррациональным психическим функциям*** Юнг относит *ощущающую* и *интуитивную*. Обе эти психические функции личности ориентированы на *«восприятие данного»,* а не на его истолкование и оценку. *Ощущающая функция* связана сосознанным восприятием, а *интуитивная —* с восприятием через бессознательное.

В деловом общении партнер *ощущающего типа личности* особенно проницателен в отношении своей сенсорики, сенсорики своих деловых партнеров. Поэтому он довольно быстро ориентируется в любой ситуации делового общения, воспринимая все малейшие детали, конкретные события и факты. Его мало волнуют и интересуют внутренние переживания, скрытые мысли и намерения деловых партнеров, поскольку ключевое значение для него имеют их конкретные слова и дела.

Партнер *интуитивного типа личности* в деловом общении полагается на свои собственные предчувствия и догадки. Поэтому деловую ситуацию он воспринимает в преобразованном, трансформированном виде вместе с теми новыми возможностями, которые она ему открывает в будущем. Но как только эти возможности реализуются, партнер-интуитивист теряет к ним всякий интерес. В межличностных отношениях партнера-интуитивиста больше интересуют скрытые смыслы интерпретации, предположения деловых партнеров. Он склонен больше фантазировать и давать простор своему бессознательному.

3. Интроверт старается отгородиться от обилия информации, исходящей от партнера (объекта), и в своих решениях и поступках ориентируется на собственные установки. Его психическая энергия направлена вовнутрь, она рефлексивна.

Экстраверт, наоборот, относится положительно к объекту. У экстраверта психическая энергия почти вся направлена в сторону объекта, поэтому он больше ориентирован на то, что происходит. вне его.

# Список использованной литературы

1. Деловое общение: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Л.Г. Титова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 271 с.

2. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 415 с.

3. Юнг К.Г. Психологические типы: Пер. с нем. // Под общ. ред. В.Зеленского. – С-Петербург: «Ювента», М.: Изд. фирма «Прогресс-Универс», 1995. – 715 с.