**Хозяин или слуга?**

**Добрый день, ученики школы будущих HR менеджеров!**

**Меня зовут Шурыгина Наталья Анатольевна, и я хочу помочь вам лучше узнать себя.**

Часто можно услышать: не командуйте мною, я сам знаю, что делать, буду делать, что хочу и никто мне не указ. Я хочу командовать, я – хозяин. А давайте представим, что вдруг это случилось. Нет начальников, нет руководителей, нет правительства, президента: каждый живет, как хочет и делает только то, что хочет и когда хочет. Именно каждый, ведь если свобода действий, то для всех, а не только для отдельного человека. Долго фантазировать не придется, чтобы понять, что наступит хаос. Почему? Нет взаимодействия. Помним из философии: человек рожден в социуме и не свободен от него.

Коммуникации – вот что, прежде всего человеку необходимо. Без них он одинок и все дела его бессмысленны, если они не для людей. Коммуникации, это генератор эмоций, знаний, ощущений, воспоминаний, которые накапливаются в человеке, как в аккумуляторе, и позволяют ему действовать, причем не в одиночку.

Не случайно в современном мире, при поступлении на работу первое необходимое качество, которое рассматривают - это умение работать в команде и только потом смотрят на ваши профессиональные навыки.

Один из принципов работы в команде: каждый делает то, что у него лучше получается. Если ты экстраверт и легко общаешься с людьми, то лучше интраверта будешь налаживать контакты и вести переговоры. Если ты интраверт, то кропотливая работа тебе по душе больше.

Если ты –логик, то сумеешь смоделировать ситуацию и просчитать варианты развития событий.

Нет плохих или хороших. Каждый должен быть на своем месте и заниматься своей работой с удовольствием.

Распространенный диалог:

-Чем занимаешься?

-Ничем. Работаю.

О чем Вам это говорит? Видимо о том, что человек занимается нелюбимым делом.

Мудрость гласит: Найди работу по душе, и ты никогда не будешь работать.

И сегодня важно не ошибиться, ведь ты делаешь выбор на всю жизнь, ты выбираешь профессию.

Как же проверить себя?

Первое, о чем следует вспомнить – это о твоих увлечениях, начиная с детства и о твоей мечте: чем ты любил заниматься, кем ты хотел быть в детстве. Это то время, когда ты просто хотел и на тебя не оказывал сильное влияние социум. Ты не знал, что это приносит деньги или нет, престижно это или нет. Ты просто мечтал и хотел. Теперь ты стал старше и можешь посмотреть на свои мечты шире.

Например, если ты мечтал быть пожарным, то значит, тебе нужна профессия, связанная с риском, ответственностью. Но риски и ответственность могут быть и в управлении. И это нельзя сбрасывать со счетов.

Если, например, тебе хотелось быть актрисой, то тебя не пугает быть всегда на виду, ты с удовольствием пытаешься разобраться в людях, оказывать на них влияние. И это часть управления персоналом.

Почему так, скажете вы, о чем бы ни мечтал, всё приводит к управлению персоналом? Да потому, что всё делают люди. И самое главное в нашей жизни – понимать себя и других, уметь добиваться воплощения своей идеи, проекта, мотивируя других, грамотно распределяя обязанности, позволяя каждому добиваться успеха и получать радость от результата общего дела.

Можно обзавестись прекрасной техникой, оборудованием, построить роскошный офис, но работать с этим будут люди. Они могут либо созидать нечто прекрасное, либо погрязнуть в хаосе конфликтов от недопонимания. И получается, что профессия управления людьми самая необходимая. Но управляя людьми, становясь хозяином, ты, прежде всего этим людям служишь. Только тогда они могут признать в тебе руководителя, когда будут видеть, что они тебе не безразличны и ты делаешь всё для них, а они для тебя.

Выбирая профессию учителя, необходимо обязательно обладать главной компетенцией- любить детей.

Выбирая профессию управления персоналом, главная компетенция- любить людей, стремиться их понимать во всех сложных проявлениях. А начать надо с себя, узнать свои возможности, сильные и слабые стороны. Для этого можно для начала использовать простой и распространенный инструмент, тестирование. Один из тестов мы предлагаем вам пройти.

Хотелось бы предупредить, что нельзя прямолинейно относиться к любому тестированию. Чтобы понять всё до конца, необходимо проконсультироваться со специалистами.

##### ТЕСТ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ТИПОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

**Цифровой тест В.Мегедь –А.Овчарова**

В каждой паре утверждений, выделенных рамкой, необходимо выбрать только одно, которое Вам больше подходит. Номера выбранных утверждений последовательно **запишите: 1 или 2; 3 или 4; 5 или 6; 7 или 8.** Полученному четырехзначному цифровому коду соответствует условное название Вашего типа личности.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Вам нравится ясность и определенность во всем, поэтому Вы не склонны менять свои планы, убеждения и привычки. Не любите ничего откладывать «на потом», умеете равномерно распределять нагрузку и укладывать в сроки. Предпочитаете иметь четко обозначенные задачи и конкретный временной график работы.
2. Вы не составляете четких планов на будущее, так как любите действовать без подготовки, по ситуации, рассчитывая на находчивость. Легко переключаетесь с одного дела на другое, пересматриваете прежние взгляды и решения. Вам трудно укладываться в сроки, подчиняться определенному графику или распорядку.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. В своих решениях Вы, прежде всего, опираетесь на факты и здравый смысл, не ставя их в зависимость от Ваших чувств и отношений с окружающими. Умеете логично обосновывать свою точку зрения, руководствуясь аргументами и доказательствами, а не личными побуждениями. Считаете, что важнее быть правым, чем приятным, поэтому порой не хватает дипломатичности и такта.
2. Вас глубоко интересуют темы, связанные с чувствами и отношениями между людьми. Вы охотно участвуете в обсуждении и решении их личных проблем, стараетесь улучшить взаимопонимание, так как тяжело переживаете разногласия и обиды в своем окружении. Вам нравится делать другим комплименты просто так – для создания теплой и приятной атмосферы общения.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Вы – реалист и практик, любите больше действовать, чем размышлять, многие вещи предпочитаете делать своими руками, не доверяя этого другим. Охотно занимаетесь бытовыми делами, заботясь об окружающих. Ваши высказывания конкретны и Вы не любите предположений и догадок, а также не испытанных на практике идей и методов работы.
2. Вы – человек с развитым воображением, хорошо предвидите дальнейший ход событий. Склонны к сомнениям, не всегда уверены в себе, часто проявляете непрактичность в материальных вопросах. Любите творческую деятельность, поиск и эксперимент больше, чем гарантированную выгоду.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Вы не любите чем-либо выделяться среди окружающих, выставлять свои заслуги напоказ. Предпочитаете больше слушать собеседника, чем высказываться. Не стремитесь брать на себя инициативу и ответственность за других. Вам ясен и понятен свой внутренний мир, поступки и побуждения, но вы не спешите рассказывать о себе и своих планах.
2. Ваш внутренний мир достаточно сложный и противоречивый, поэтому вам легче охарактеризовать знакомого человека, чем самого себя. Вы склонны поступать опрометчиво, можете брать на себя слишком много дел и обязательств. Нуждаетесь в переменах занятий , охотно проявляете инициативу в новых делах или знакомствах.

###### КЛЮЧ К ТЕСТУ

1357 – ЛСИ, логико-сенсорный интраверт,Максим Горький

1358 – ЛСЭ, Штирлиц

1367 – ЛИИ, Робеспьер

1368 - ЛИЭ, Джек Лондон

1457 – ЭСИ, Драйзер

1458 – ЭСЭ, Гюго

1467 – ЭИИ, Достоевский

1468 –ЭИЭ, Гамлет

2357 – СЛИ, Габен

2358 – СЛЭ, Жуков

2367 – ИЛИ, Бальзак

2368 – ИЛЭ, Дон Кихот

2457 – СЭИ, Дюма

2458 – СЭЭ, Наполеон

2467 – ИЭИ, Есенин

2468 – ИЭЭ, Гексли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Формулы психотипов | | | |
| ESTP-СЛЭ | ESFP-СЭЭ | ENTP-ИЛЭ | ENFP-ИЭЭ |
| Маршал | Политик | Новатор | Инициатор |
| Жуков | Наполеон | Дон Кихот | Гексли |
| ESTJ--ЛСЭ | ESFJ-ЭСЭ | ENTJ-ЛИЭ | ENFJ-ЭИЭ |
| Администратор | Энтузиаст | Предприниматель | Наставник |
| Штирлиц | Гюго | Джек Лондон | Гамлет |
| ISTJ-ЛСИ | ISFJ-ЭСИ | INTJ-ЛИИ | INFJ-ЭИИ |
| Инспектор | Хранитель | Аналитик | Гуманист |
| М.Горький | Драйзер | Робеспьер | Достоевский |
| ISTP-СЛИ | ISFP-СЭИ | INTP-ИЛИ | INFP-ИЭИ |
| Мастер | Посредник | Критик | Романтик |
| Габен | Дюма | Бальзак | Есенин |
|  | | | |

По таблице найдите название психотипа

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Обобщенная  функция | Буквенное  обозначение | | Психологическая интерпретация | | Формула психотипа |
| Общая | Для конкретного психотипа |
| **ЛОГИКА** | Т | Те | Деловая логика:  Прагматизм, выгод­ность, эффектив­ность, целесообраз­ность, экономич­ность, технология | Логика выгод­ности проектов | ETeNJ  Предприниматель |
| Логика реали­зации проектов | ETeSJ  Администратор |
| Ti | Структурная логика:  Систематизация, анализ, структура, схема, иерархия, научная теория, классификация | Логика анали­тических схем | ITiNJ  Аналитик |
| Логика кон­кретных фактов | ITiSJ  Инспектор |
| **ЭТИКА** | F | Fe | Этика вовлечения:  Эмоции, настроение, страсть, артистизм, «нервность», энерге­тика человека | Этика восхи­щения | EFeNJ  Наставник |
| Этика призыва к действию | EFeSJ  Энтузиаст |
| Fi | Этика отношений:  Отношения людей: симпатия — антипа­тия, любовь — нена­висть. долг, мораль, нравственность | Этика взаимо­отношений | IFiNJ  Гуманист |
| Этика соблю­дения чести | IFiSJ  Хранитель |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Обобщенная  функция | Буквенное  обозначение | | Психологическая интерпретация | |  |
| Общая | Для конкретного психотипа | Формула психотипа |
| **СЕНСОРИКА** | ЫЫ | Ы | Волевая сенсорика:  Здоровье, воля сила, позыв к активному действию, экспансия, напористость, спо­собность добиваться цели | Сенсорика принуждения | ESeFP  Политик  Наполеон |
| Сенсорика требовательности | ESeTP  Маршал  Жуков |
|  | Сенсорика ощущений:  Эстетизм, красота, гармония простран­ственных форм, ощущение удобства, комфорт, наслажде­ние, самочувствие | Сенсорика совершенства  вещей | ISiTP  Мастер  Габен  V ч - |
| Сенсорика гармонии | I S i F P  Посредник  Дюма |
| 1 ;г1р|  ИНТУИЦИЯ  н  т  У  и  Ц  и  я | N | Ne | Интуиция возможностей: потенциальные возможности, глубин­ные характеристики объектов, способности человека, его истинные внутренние качества | Интуиция воз­можностей  че­ловека | ENeFP  Инициатор  Гексли |
| Интуиция про­ектов | ENeTP  Новатор  Дон Кихот |
| Ni | Интуиция прогноза: предчувствие, про­гнозирование, спо­собность улавливать динамику развития, чувство темпа | Интуиция событий | I N i T P  Критик  Бальзак  Критик |
| Интуиция от­ношений в об­ществе | I NiFP  Романтик  Есенин |

**БИЗНЕС – КАРТЫ ПСИХОТИПОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Маршал (Жуков) – ESTP- СЛЭ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (ST) | |
| «Хард-менеджер» | «Управитель» |
| Социальная значимость психотипа | |
| (**Se** - Ti) .= силовая сенсорика (требовательность) в достижении ре­зультата | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Волевой, мобилизованный, энер­гичный лидер,  на таких, как он, держится все дело | Может вести себя резко, не принимает во внимание чувства других людей |
| Хорошо видит, что должно быть сделано для того, чтобы достичь конечного результата | Не признает ограничивающих правил, чувствует  себя связанным по рукам и ногам |
| Получает удовлетворение от про­цесса сложных и трудных перего- воров, заключения договоров | Может нарушать договорные сро­ки и графики работ |
| Имеет критический склад ума, наблюдателен, хорошо запоминает ощибки других | Часто проявляет нетерпимость к административным нормам и тре­бованиям |
| Быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах | Неугодным людям может создать неблагоприятную обстановку |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Владелец предприятия «Топ-менеджер» |
| ФИНАНСЫ | Аудитор  Банкир  Инвестор |
| ПРОФЕССИИ, СВЯЗАННЫЕ С РИСКОМ | Пилот  Следователь  Пожарный |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Бармен  Профессиональный спортсмен  Тренер  Столяр  Строитель |
| От него нельзя требовать прогностических способностей, последова­тельности во всем | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Политик – Наполеон ESFP-СЭЭ | | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (SF) | | |
| «Софт-менеджер» | «Управитель» | |
| Социальная значимость психотипа | | |
| (Sе - Fi) = силовая сенсорика (принуждение к подчинению) | | |
| Сильные стороны | Слабые стороны | |
| Уверен в себе, смел и решителен в экстремальных ситуациях | Проявляет агрессивность, если его свободу ограничивают | |
| Предпочитает активную и живую работу, хорошо приспосабливается к переменам, любит разнообразие | Недооценивает планирование, не видит скрытых причин тех или иных действий | |
| Хорошо умеет общаться — лично и по телефону, обаятельный собе­седник | Не в состоянии работать в одино­честве, даже короткое время | |
| Предпочитает ближайшие конкрет­ные цели, приносящие реальную пользу | Не умеет хорошо распределять обязанности | |
| Стремится быть в курсе различных событий | Не выполняет всех своих обеща­ний | |
| Профориентация | | |
| БИЗНЕС | Владелец предприятия  «Топ-менеджер» (Оптовая торгов­ля в нестабильных условиях) | |
| СФЕРА УСЛУГ | Распорядитель в ресторане  Официант  Агент туристического бюро | |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Артист: танцор, комик, шоумен  Музыкант  Импресарио, антепренер  Специалист по «PR» | |
| От него нельзя требовать глубоких аналитических собностей, последовательности в делах | | |
| 1. Мастер – Габен ISTP- СЛИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (SТ) | |
| «Хард-менеджер» | «Руководитель малых групп» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Si - Te)** = навыки (сенсорика) создавать совершенные предметы | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Хорошо проявляет себя, имея дело с конкретными задачами и материальными продуктами | Не всегда отличается коммуникабельностью |
| Способен разбираться в запутанной ситуации, выявлять факты, которые кроме него никто не видит. | Обладает непредсказуемым характером, необязателен, зависим от настроения |
| С удовольствием работает руками или с помощью инструментов | По малейшему поводу он склонен сникать или падать духом либо приходить в нервное возбуждение |
| Обычно предпочитает работать в одиночестве или вместе с теми, кто вызывает у него чувство уважения | Может проявить равнодушие к чувствам и нуждам других людей |
| В опасной ситуации ведет себя подчеркнуто хладнокровно |  |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Владелец небольшого предприятия |
| ПРОФЕССИИ, СВЯЗАННЫЕ С РИСКОМ | Разведчик  Судебный исполнитель  Пилот  Автогонщик |
| РЕМЕСЛА | Механик, электрик  Столяр, плотник, печник  Фермер  Художник по рекламе  Парикмахер |
| От него нельзя требовать глубоких аналитических собностей, последовательности в делах | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Посредник – Дюма ISFP-СЭИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (SF) | |
| «Софт-менеджер» | «Руководитель малых групп» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Si - Fe)** = навыки (сенсорика) делать людям приятное | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Дипломатичен, хорошо умеет уго­ворить кого-либо на нужное или выгодное дело | Ему трудно проявлять волю и на­стойчивость, отстаивать интересы дела |
| Трудится добросовестно и упорно, если дело ему нравится и будет хорошо оплачено | Довольно ленив, если работа его мало интересует, не обещает ника­кой выгоды лично ему |
| В организации занимает позицию золотой середины, нормально вос­принимает приказы со стороны вышестоящих | Часто делает вид, что многое мо­жет сделать, хотя это и не всегда возможно |
| Не критикует сам и не любит, ко­гда при нем критикуют других | Склонен относиться к поступкам других людей без «задних мыс­лей», не видит скрытых причин и мотивов |
| Многое умеет делать своими рука­ми | Склонен воспринимать критику и негативные отзывы на личный счет |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Коммерческий директор неболь­шого предприятия Торговец мелким оптом |
| РЕМЕСЛА, ИСКУССТВО | Дизайнер, художник  Ювелир  Плотник, столяр |
| СФЕРА УСЛУГ | Официант  Косметолог  Регистратор, администратор |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Оператор компьютера  Физиотерапевт  Массажист |
| От него нельзя требовать умения руководить большим коллективом, последовательности в делах | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Администратор – Штирлиц ETSJ-ЛСЭ** | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (ST) | |
| «Хард-менеджер» | «Высший организатор» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Те - Si)** = практическая логика (рабочего процесса) | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Напористый организатор, способ­ный координировать деятельность разных подразделений | Может проявлять нетерпение, раздражительность, если кто-то не следует установленному порядку или игнорирует важные мелочи |
| Проявляет требовательность при выполнении взятых на себя обяза­тельств и при необходимости мо­жет быть жестким | Нетерпим по отношению к неумелым или неспособным работникам |
| Легко выявляет нелогичность, непоследовательность, непрактичность или неэффективность | Не проявляет интереса к тем воз­можностям и ваг;с хотя пока не существуют, но моглт возникнуть в будущем |
| Обличается высокой работоспо­собностью | Не любит выслушивать возраже­ния, другие мнения — может по­зволить себе грубость |
| Развито чувство долга | Плохо воспринимает критику, да­же в шутливой форме |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | «Топ-организатор» (при условии стабильности ситуации) |
| ФИНАНСЫ | Экономист  Кредитный отдел банка |
| ТЕХНИКА | Инженер  Строитель  Техник по оборудованию |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Хирург  Судья  Государственный служащий  Военнослужащий |
| От него нельзя требовать генерации нестандартных идей, гибкого изме­нения своих решений | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Энтузиаст – Гюго EFSJ-ЭСЭ** | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (SF) | |
| «Софт-менеджер» | «Высший организатор» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Fе - Si)** = эмоциональный (этический) призыв к действию | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Активен, доброжелателен, оптимистичен | Чувствителен к критике в свой адрес, испытытвает стресс, когда на работе возникает напряженная обстановка |
| Хорошо работает в больших коллективах, создает гармоничные отношения с окружающими | Расхолаживается, впадает в уныние, если его не хвалят за работу |
| Трудолюбив, добросовестен, предан делу, приносит большую практическую пользу | Не интересуется новыми способами работы, может проявлять упрямство и консерватизм во взглядах |
| Легко заводит новые знакомства личного и делового характера | Проявляет нервозность, если ему приходится длительное время работать в одиночестве – ему необходимо общение |
| Хорошо организован, способен запоминать факты и использовать их | Торопится с принятием решения, пропускает многие варианты |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | «Топ-организатор» (сфера розничной торговли) |
| СФЕРА УСЛУГ | Администратор в гостинице  Парикмахер/косметолог  Продавец |
| ОБРАЗОВАНИЕ | Учитель начальных классов  Тренер |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Семейный врач  Работник социальной сферы  Логопед  Религиозный просветитель |
| От него нельзя требовать жесткости и бескомпромиссности в решении стратегических задач | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Инспектор – М.Горький ITSJ-ЛСИ** | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (ST) | |
| «Хард-менеджер» | «Организатор» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Те - Se)** = логика конкретных действий | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Тщательный и аккуратный исполнитель, хороший организатор | Может испытытвать затруднения, приспосабливаясь к изменившимся условиям |
| Умеет состредоточиться, может работать в одиночестве и не испытытвать тягу к общению | Воспринимает новые идеи только при условии, что видит, как можно применить на практике |
| Умеет наладить четкую работу, дисциплину, всегда контролирует поручения | Не склонен приветствовать перемены, может проявлять недостаточную гибкость |
| Стабилен, надежен, всегда доводит дело до конца | Может проявлять равнодушие к нуждам других людей, если эти нужды не совпадают с их собственным требованием |
| Дело ставит выше личных отношений и симпатий | Склонен занижать свои способности и свой вклад в общее дело |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Организатор коллективов среднего уровня |
| ФИНАНСЫ | Бухгалтер  Аудитор, ревизор  Специалист по страхованию вкладов |
| ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА | Военнослужащий  Государственный служащий  Следователь  Директор школы |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Юрист  Механик  Хирург, стоматолог |
| От него нельзя требовать генерации концептуальных идей | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Хранитель – Драйзер IFSJ – ЭСИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (SF) | |
| «Софт-менеджер» | «Организатор» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Fi - Se)** = этика взаимоотношений (требование соблюдения чести и мо­рали) | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| С готовностью оказывает услуги другим, поддерживает советами коллег и подчиненных | Склонен недооценивать себя, мо­жет отодвигать свои собственные потребности на второй план |
| Трудолюбив и ответствен, легко справляется с рутинной работой | Часто переутомляется, потому . берет на себя слишком много обя­занностей |
| Умеет рационально обращаться с финансами | Не видит возможных последствии |
| Аккуратен, внимателен, тщательно прорабатывает детали | Плохо приспосабливается к посто­янным переменам |
| Принципиален. если надо, твердо и напористо защищает себя и своих близких | Болезненно переносит несправед­ливость, неэтичность |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Организатор среднего звена  Офис-менеджер |
| ФИНАНСЫ | Бухгалтер/экономист ( оптимизация расходов)  Товаровед  Кладовщик |
| МЕДИЦИНА | Физиотерапевт  Семейный врач |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Продавец  Работник музея  Учитель младших классов  Охранник |
| От него нельзя требовать восприимчивости к нестандартным решениям проблем | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Новатор – Дон Кихот ENTP – ИЛЭ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NT) | |
| «Исследователь» | «Концептуальный эксперт» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Ne- Ti)** = интуиция на перспективы идей | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Изобретателен в решении проблем, способен к импровизации | Закончив творческий этап в решении проблемы, склонен терять интерес к делу |
| Хорошо проявляет себя при проведении объективных исследований | Может говорить не по теме, уходя в свои рассуждения |
| Работает лучше, если интересные задания следуют одно за другим | В разговоре часто перебивает собеседника, провоцирует конфликтное общение |
| Демократичен, не любит чинопочитания | Не пунктуален и необязателен |
| Уверен в себе и может работать практически везде, где ему интересно | Может уклоняться от заведенного порядка |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Владелец предприятия |
| МАРКЕТИНГ | Маркетолог |
| ПОЛИТИКА | Политолог  Социолог |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Разработчик компьютерных сетей  Изобретатель  Исследователь (теоретик) |
| От него нельзя требовать прагматичности в замыслах | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Предприниматель – Джек Лондон ETNJ -ЛИЭ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NT) | |
| «Исследователь» | «Бизнес-эксперт» (создающий) |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Те - Ni)** = деловое «чутье» на выгодность проектов | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Динамичный, подвижный, дея­тельный | Чрезмерно критичен, вплоть до грубости и нетактичности |
| Мыслит логически, все планирует, обладает логикой деловой выгоды проектов | В стремлении обязательно принять решение может упустить важные, относящиеся к делу факты и детали |
| Высокая работоспособность, лидер в дискуссиях | Не умеет ценить участие в общем деле других людей |
| Имеет склонность к продуманному риску в сфере бизнеса | Не способен к рутинным делам |
| Не любит хитростей, честен в де­лах, предпочитает заранее договариваться | Склонен ставить работу выше ос­тальных сторон жизни |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Владелец предприятия  Директор по развитию фирмы |
| ФИНАНСЫ | Финансист-плановик  Специалист по оценке кредитоспо­собности  Агент по вопросам инвестиций Биржевой маклер |
| КОНСАЛТИНГ | Бизнес-консультант  Консультант по менеджменту |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Научный работник  Юрист (прокурор)  Психолог(ученый –исследователь) |
| От него нельзя требовать тщательности в рутинных делах, психологического чутья | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Аналитик- Робеспьер ITNJ - ЛИИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NT) | |
| «Исследователь» | «Системный эксперт» |
| Социальная значимость психотипа | |
| **(Ti - Ne)** = логика аналитическая (универсальных закономерностей) | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Имеет сильно развитую логику, аналитическое мышление | Недостаточно гибок в отношениях |
| Как никто другой, умеет создавать различные системы | Не терпит, чтобы им командовали, имеет склонность к слишком большой независимости |
| По натуре добр, но дело ставит выше личных интересов | Некоммуникабелен, порой излиш­не прямолинеен |
| Г у довольствием решает особо сложные творческие и теоретиче­ские задачи | Предъявляет к другим такие же высокие требования, как и к себе |
| X эрогио работает в одиночестве и не теряет самообладания даже в трудных ситуациях | Может проявлять упрямство и бескомпромиссность |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Банковское дело  Аналитик рынка ценных бумаг |
| ТЕХНИЧЕСКИЕ  СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Научный работник  Программист |
| КОНСАЛТИНГ | Бизнес-консультант |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Художник  Психолог(академический)  Преподаватель  Адвокат (административное право) |
| От него нельзя требовать большой практичности и мобильности, « про­бивных» качеств | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Критик – Бальзак INTP - ИЛИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NT) | |
| «Исследователь» | «Бизнес-эксперт» (Использующий) |
| Социальная значимость психотипа | |
| **( Ni - Те)** = интуиция (прогноз) на развитие процессов | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Имеет сильную интуицию, благо­даря которой может предвидеть итог затеваемого дела | Осторожен и нерешителен в новых начинаниях |
| Хорошо оценивает степень риска, видит проблемы изнутри | Раздражается от обилия мелких деталей |
| Создатель творческих идей и сис­тем | Незаботлив и негостеприимен, может быть излишне критичным |
| Хорошо чувствует логические просчеты в любой системе | Может терять интерес к работе и не доводить ее до конца |
| Способен работать в одиночестве, сосредоточенно | Ему трудно проявить волевое воз­действие на подчиненных |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Специалист по поиску новых рын­ков сбыта или созданию новых товаров |
| НАУКА И ТЕХНИКА | Программист  Математик  Историк  Исследователь ( академическая наука) |
| КОНСАЛТИНГ | Бизнес-консультант |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Психолог ( психоаналитик)  Архитектор  Изобретатель  Литературный агент |
| От него нельзя требовать решительности в делах | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Инициатор – Гексли | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NF) | |
| «Гармонизатор» | «Эксперт по кадрам, PR и рекламе» |
| Социальная значимость психотипа | |
| (Ne - Fi) = интуиция на возможности (мотивацию) человека | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Хорошо разбирается в скрытых мотивах людей | Чрезмерно доверчив по натуре |
| Способен мыслить новаторски — «генератор» идей | Не отличается организованностью, плохо разбирается в первоочередности задач |
| Коммуникабелен, дипломатичен | Легко отклоняется от первоначально поставленной цели, может по­терять к ней интерес |
| Может добиться успеха в любой отрасли, которая представляет для него интерес | Осуждает грубость и невоспитан­ность, однако сам бывает вспыль­чив |
| Отзывчнв, любит давать советы в трудных ситуациях | Некачественно выполняет кропот­ливую работу |
| Профориентация | |
| БИЗНЕС | Владелец предприятия |
| КОНСАЛТИНГ | Консультант в вопросах менедж­мента персонала Специалист по PR |
| СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА | Социолог  Психолог-практик  Священник |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Журналист  Актер  Сценарист  Агент по рекламе |
| От него нельзя требовать умения эффективно управлять людьми и распределять обязанности | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Наставник – Гамлет EFNJ - | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NF) | |
| «Г армонизатор» | «Эксперт по кадрам, PR и рекламе» |
| Социальная значимость психотипа | |
| (Fe **- Ni)** = Эмоциональный (этический) призыв к восхищению | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Способен увлечься сам и увлечь других | Излишне драматизирует события |
| Создает гармоничные отношения между людьми | Самолюбив, раним, долго помнит обиды |
| Прекрасный оратор и организатор коллективных обсуждений | Воспринимает критику слишком близко к сердцу |
| Стоит на позициях воспитателя, и наставника | Нет быстрой отдачи в конкретных делах |
| Имеет развитое чувство ответст­венности | Может пренебрегать фактическими данными |
| Профориентация | |
| ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ | Актер  Специалист по PR  Психолог |
| ОБРАЗОВАНИЕ | Директор общественной организа­ции  Преподаватель школы  Работник социальной сферы |
| КОНСАЛТИНГ | Менеджер по персоналу |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Телепродюсер  Ведущий диспутов  Агент по найму  Агент по страхованию |
| От него нельзя требовать умения логично анализировать ситуацию | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Гуманист – Достоевский IFNJ – ЭИИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NF) | |
| «Г армонизатор» | «Эксперт по кадрам, PR и рекламе» |
| Социальная значимость психотипа | |
| (Fi **- Ne)** = Эмоциональный (этический) призыв к восхищению | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Стремится к гармоничным отношениям между людьми | Тяжело переживает конфликты и недоразумения |
| С готовностью помогает расти людям духовно | Не вникает в то, что не касается круга его инересов |
| Исполнителен и добросовестен | Не всегда предвидит, насколько его идеи жизнеспособны |
| Творчески подходит к решению проблем, предлагает альтернативные варианты | Выражает свои мысли слишком сложно для понимания окружающих |
| Не отступает от своих идей | Неинициативен в делах |
| Профориентация | |
| **БИЗНЕС** | Менеджер по кадрам  Менеджер по рекламе |
| **ИСКУССТВО** | Художник  Драматург  Романист |
| **ПРЕПОДАВАНИЕ** | Психолог  Философ |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Религиозный деятель |
| От него нельзя требовать умения эффективно управлять другими людьми | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Романтик – Есенин INFP – ЛЭИ | |
| Бизнес-содержание «ядра личности» (NF) | |
| «Г армонизатор» | «Эксперт по кадрам, PR и рекламе» |
| Социальная значимость психотипа | |
| (Ni-Fe) = интуиция (предвидение) настроений общества | |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Хорошо развито предчувствие, тревожится за исход дела | Не любит работать в обстановке конкурентной борьбы |
| Идет на компромиссы, дипломати­чен: умеет терпеливо ждать | Склонен утопать в деталях, забы­вая о сроках |
| Тактичный, обаятельный, хорошо разбирается в людях — находит с ними контакт | Избегает работы, связанной с фи­нансовыми расчетами |
| Предпочитает работать ради идей и целей, в которые искренне верит | Не любит строгих регламентов |
| Продуктивно работает в одиноче­стве, время от времени общаясь с теми, чьим мнением дорожит | Может увлечься нереальными планами |
| Профориентация | |
| АДМИНИСТРАТИВНАЯ  ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ | Специалист по кадровым вопросам  Социолог  Секретарь |
| ИСКУССТВО | Журналист, писатель, поэт  Музыкант  Актер  Художник |
| УЗКИЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ | Психотерапевт  Преподаватель  Библиотекарь |
| От него нельзя требовать умения руководить большим коллективом, быстрой конкретной отдачи в делах | |

**С уважением, Наталья Анатольевна Шурыгина.**

**т.8-912-60-101-70**

**gamayn11@mail.ru**