

Какую профессию выбрать? Подскажет соционика!



Любовь БЕСКОВА

Руководитель Центра прикладной соционики, преподаватель, консультант. Окончила философский факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, кандидат философских наук.

Автор книг (в соавторстве с Е. Удаловой) «Уроки соционики. или Самое главное, чему нас не научили в школе», «Я и все остальные. Начала соционики». «Путь к сердцу мужчины и... обратно».



Александр ХОЛОДЕНКО

Руководитель Центра прикладной соционики, преподаватель, консультант. Окончил механико-математический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова,

кандидат физико-математических наук.

Психологи по второму образованию.

В 2019 году в соавторстве выпустили бестселлер «Интегральный тип России: в поисках национальной идентичности».

КАК С ВЫСОКОЙ ТОЧНОСТЬЮ ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЙ ТИП ЛИЧНОСТИ? КАК ВЫЧИСЛИТЬ ТЕ СФЕРЫ, ГДЕ ВЫ СМОЖЕТЕ МАКСИМАЛЬНО РЕАЛИЗОВАТЬ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ И ДОБИТЬСЯ УСПЕХА? ОТВЕТ ДАСТ СОЦИОНИКА.

НАШИ СОБЕСЕДНИКИ – РУКОВОДИТЕЛИ ЦЕНТРА ПРИКЛАДНОЙ СОЦИОНИКИ TERRA SOCIONIKA ЛЮБОВЬ БЕСКОВА И АЛЕКСАНДР ХОЛОДЕНКО.

Любовь Анатольевна, часто родители, сделавшие хорошую карьеру, считают, что дети непременно должны пойти по их стопам. На Ваш взгляд это правильно?

Любовь Бескова. Конечно же, нет. Благодаря новому направлению психологии – соционике – стало известно, что существует 16 различных психологических типов людей, и некоторые из них не в состоянии овладеть, например, профессией врача даже ради благой цели продолжения семейной династии. Одна моя знакомая, чей младший сын собирался поступать в институт, как-то мне рассказала, что на семейном совете было решено отправить мальчика в Российский

СЕНСОРИК или ИНТУИТ

У сенсорика в фокусе внимания физические объекты с их реальными свойствами, он хорошо чувствует пространство. Интуит ориентируется на время, скорость, процессы, он отслеживает временные характеристики этого мира. Сенсорики усидчивы, способны переносить монотонную работу, тщательно прорабатывают детали, исполнительны и старательны. Интуиты незаменимы в условиях риска, неопределенности, неясных обстоятельств, нестабильности. Способны прогнозировать развитие событий и находить неожиданные ходы для разрешения возникшей ситуации. Меньше всего им нравится монотонная, рутинная работа, поскольку она не дает притока новых впечатлений.

ЭТИК или ЛОГИК

У этика внимание всегда направлено на живое существо – людей, детей, животных. Для него важно их поведение, эмоции, соучастие в их жизни. Этик выделяет живой объект из мира, стремится установить контакт - помочь, поддержать, утешить... Этики ориентированы на общение с людьми. Они хорошо разбираются в тонкостях взаимоотношений, чувств и переживаний других, умеют уговорить, поддержать, внушить оптимизм, и незаменимы для работы, связанной с обслуживанием клиентов, проведением переговоров, в HR-отделах, педагогике, в качестве психологов, журналистов.

Логик смотрит более бесстрастным взором: конечно, он замечает живые существа, но его главная задача - собирать и анализировать информацию, укладывать ее в законы и формулы, структурировать, формализовать и вывести закономерности устройства нашего мира.

Логик абстрагируется от того, с живой или неживой природой он имеет дело – это для него не главное. Закон всемирного тяготения существует объективно и не важно, жалко нам Ньютона, которого ударило яблоком, или нет. Логикам лучше удастся решение аналитических задач, организационная и управленческая деятельность, их отличает здравый смысл, практичность и расчетливый подход к делу.

государственный аграрный университет им. К. А. Тимирязева учиться на ландшафтного дизайнера – денежно и модно. Я объяснила ей, что люди его типа не бывают ландшафтными дизайнерами, ему будет трудно учиться и такая работа не принесет ему ни радости, ни удовлетворения. Ему нужно быть актером, певцом, на худой конец работать в PR. Меня выслушали, но сделали по-своему. Через полгода он бросил институт, потому что не смог осилить, казалось бы, простую вещь – ботанику. Мальчик потерял год, затем поступил в Институт культуры, пел песни собственного сочинения под гитару, а впоследствии стал композитором и теперь пишет музыку для кино. К сожалению, иногда получается, что родители из лучших побуждений, собственными руками делают из детей неудачников, даже не подозревая об этом.

Как же избежать ошибки при выборе профессии? Каков главный принцип?

Л. Б. Соционика опирается на исследования всемирно известного психолога и философа Карла Густава Юнга. Он определил, что в основе психики человека лежат четыре пары базовых призна-

ков, так называемые дихотомии, которые отвечают за обработку информации. Люди делятся на логиков и этиков, сенсориков и интуитов, рационалов и иррационалов, экстравертов и интровертов. Соционика исходит из того, что человек перерабатывает информацию, идущую из внешнего мира, по восьми информационным каналам. И у каждого из нас от рождения два из них являются более сильными, а остальные - более слабыми. Определив два доминирующих канала, можно определить психотип человека с его особенностями, понять, в каких сферах он будет успешен, как он будет вести себя в той или иной ситуации...

Сложно ли вычислить психологический тип человека, как Вы это делаете?

Александр Холоденко. Есть разные подходы. В США существует методика по определению психологических типов, она так и называется – типоповедение. В ее рамках были созданы специальные опросники MBTI. Человек отвечает на тесты и по набору юнговских дихотомий определяет свой тип. Например, если вы – логик, рационал, экстраверт и интуит, то на языке соционики ваш

РАЦИОНАЛ или **ИРРАЦИОНАЛ**

Рационалы придерживаются традиций, любят строить планы и если уж что-то решили, стараются провести это в жизнь. В культуре они работают на накопление и удержание традиций. Иррационалы же учитывают особенности текущего момента, ориентируются по ситуации. Например, если рационал запланировал пойти в кино, и вдруг начался дождь, он возьмет зонт, но все равно пойдет. Иррационал более гибко меняет свои планы. Ему ничего не стоит отказаться от них. Рационалы стремятся выполнять задания последовательно; их лучше не дергать, заставляя переключать внимание с одного на другое. Иррационалу, наоборот, нужна свобода выбора, возможность ориентироваться по обстоятельствам.

тип называется логико-интуитивный рациональный экстраверт, или ДЖЕК (каждому типу соответствует свое название), и ему уже можно дать краткую характеристику и рекомендовать или не рекомендовать какие-то профессии (см. таблицу в конце статьи).

Л. Б. В нашей отечественной практике мы не работаем по тестам или по опросникам. Отвечая на вопросы теста, человек часто представляет себя не тем, кто он есть на самом деле, он исходит из так называемой Я-концепции. Только беседуя с ним лично, можно отделить зерна от плевел и вычислить его психологический тип. Используя метод собеседования и задавая различные ситуации, мы в процессе разговора отличаем логику от этики, сенсорика от интуита и т. д.

А. Х. В типоведении слишком мало возможностей для проверки. Кто-то ответил на вопросы анкеты, определил, что он логик, но верно это или нет – кто знает? В соционике есть дополнительные уровни проверки. Оказывается, каждый тип имеет свою собственную модель обработки информации и по этой модели можно математически вычислить психологический тип. Смоделировав для человека определенную ситуацию, мы можем проверить, какие соционические функции работают в данный момент. Наша методика называется интегральной диагностикой.

В каких сферах может найти применение соционика?

Л. Б. В самых разных, в том числе этот метод незаменим при выборе будущей профессии. Определив тип человека, мы уже можем сказать, в каких сферах он будет успешен, а какие ему противопоказаны.

Используется соционика и в консалтинге – при подборе команды сотрудников или руководителя, отборе соискателей на работу, вплоть до определения того, кто с кем в одной комнате должен сидеть. Был случай, когда в одной фирме столы конфликтеров поставили лицом друг к другу. Мы предупреждали директора: «Не сажайте этих людей в одной комнате». Он не послушал – через четыре месяца они разругались в пух и прах.

С помощью соционика мы можем определить, справится ли человек с руководящей должностью, подойдет ли ему такой-то тип работы, приживется ли он в коллективе и т. д.

А. Х. Мы работаем по налаживанию взаимоотношений между женами и мужьями, родителями и детьми. Определив психологические типы людей, мы можем объяснить, почему возникают споры на «ровном месте», как найти общий язык с детьми, на что обратить внимание при их воспитании. Рассказываем, почему происходят кон-

Журнал «Куда пойти учиться», 2008 год.

фликты и, зная сильные и слабые стороны друг друга, люди легче находят общий язык.

На что обращаете внимание при собеседовании?

Л. Б. Имеет значение не только то, что говорит человек, но и то, как он двигается, его пластика. Люди одного типа даже внешне между собой похожи. Например, в облике рационалов чаще всего преобладают прямые линии и острые углы. Они сидят прямо – у них есть так называемый шейно-плечевой зажим. Иррационалы – более расслабленные, мягкие.

А. Х. Помимо чисто внешних признаков можно посмотреть, как ведет себя человек, как он говорит. Сенсорики, например, используют в своей речи названия физических предметов, они и говорят, и мыслят предметно. А в речи интуитов чаще можно услышать абстрактные понятия, описание действий.

С какими проблемами сталкиваетесь во время диагностики?

Л. Б. Основная трудность состоит в том, что люди часто вводят нас в заблуждение: пытаются ответить «как надо», а не так, как есть на самом деле. Бывает, у человека какие-то комплексы и он не хочет, чтобы мы про него что-то узнали, или у него тип деформирован. Это часто случается, когда родители, обладая соответствующими типами, не развили у ребенка сильные каналы обра-

ботки информации, а пытались развить слабые. В таких случаях приходится идти на разные ухищрения, обращаться ко всем ступеням кросс-проверки, чтобы прийти к правильному заключению о типе.

Сколько времени нужно, чтобы вычислить тип человека?

Л. Б. Если есть какие-то комплексы или человек сильно замкнут, то определение типа может занять полтора-два часа; это долгий и кропотливый процесс. Если же человек «в типе», если он работает по своим сильным функциям и легко идет на контакт, не стараясь что-то скрыть, это может занять 20-30 минут. Методика собеседования хорошо отработана, а с помощью модели мы достаточно быстро можем выйти на тип человека.

А. Х. Иногда люди, начитавшись книг по социологии, пытаются подделывать свой тип. Причины могут быть самыми разными, например человек хочет получить конкретную работу. Но по его движениям, мимическим реакциям и манере разговора мы все равно определим, кто он есть на самом деле. Он может пытаться говорить то, что сказал бы человек другого типа в конкретной ситуации, но то, как он это сделает, его выдаст. Например, этик, который хочет показаться логиком, может сказать: «Я обожаю решать математические задачи...», но дело в том, что настоящий логик так никогда не скажет...

ЭКСТРАВЕРТ или ИНТРОВЕРТ

По Юнгу, экстраверт отслеживает объекты во внешнем мире и себя видит как объект. А интроверт оценивает весь мир через свое отношение к нему. У экстраверта объектное видение мира и он, когда берется за дело, склонен к расширительной деятельности, легко может переключаться между многими объектами и удерживать их в поле зрения. Предприниматель-экстраверт стремится расширить свой бизнес: открыть одну торговую точку, вторую, третью, менеджер старается увеличить количество подчиненных. Чем шире поле деятельности экстраверта – тем лучше. Интроверт же замыкается на чем-то одном, но зато подход у него более глубокий. Его лучше избавить от необходимости общаться с большим количеством людей, руководить крупным коллективом – это не по его части.

ИНТУИТИВНЫЕ ЛОГИКИ лучшие ученые, аналитики, изобретатели, первопроходцы.

СЕНСОРНЫЕ ЛОГИКИ наиболее успешны в производственной и управленческой сфере.

ИНТУИТИВНЫЕ ЭТИКИ идеальны для работы в области журналистики, психологии, гуманитарных наук, в PR.

СЕНСОРНЫЕ ЭТИКИ прекрасно проявляют себя в торговле, медицине. работе с детьми, в качестве продавцов-консультантов.

А что делать, если ребенок и родители категорически не совместимы по своим психологическим типам?

А. Х. Хотя тип заложен от рождения, окончательно человек «входит» в него к 21-28 годам, а до этого он как бы «пробует» себя в роли других типов и ведет себя не свойственным для своего родного типа образом, потому что должен сначала научиться работать с чужой информацией, а уже потом выйти на свою «главную дорогу». Пока же он на нее не вышел, его «промежуточные» типы не являются конфликтными с типом родителя-конфликтера. Другими словами, до 15-18 лет человек вполне может уживаться и с конфликтером, а вот став старше – не всегда. Кстати, психотип ребенка не зависит от психотипов родителей, поэтому и нельзя жестко настаивать, чтобы ребенок выбирал ту профессию, где были успешны отец или мать. Жалко, например, ДОСТОЕВСКОГО или РОБЕСПЬЕРА, которых родители заставляют делать военную карьеру...

После интервью Вы даете конкретные рекомендации абитуриенту, какую профессию стоит выбрать?

Л. Б. Определив его тип, мы уже можем сказать, в каких сферах у него есть перспективы, где он сможет развернуться и сделать карьеру, а где будет плыть против течения, прикладывая не-

нужные усилия, и всю жизнь чувствовать себя неудачником. Однако информационные потоки очень широки и невозможно свести их к одной конкретной профессии. Мы не говорим: тебе надо стать летчиком и все. Вариантов много, и в рамках любой сферы можно найти нишу, где удастся опереться на свои сильные стороны с выгодой для себя и пользой для общества. Поэтому после определения типа и общих рекомендаций мы начинаем интересоваться, чем в юности человек занимался, кем хотел быть. Путем последовательного приближения подходим к той области, где он мог бы себя проявить. Недавно, например, девушка у нас консультировалась – тип ДЮМА. Она могла бы стать отличным дизайнером, но уже получила психологическое образование и в принципе оно ей тоже нравится, тем более она этик и психология ей вполне подходит. Штампованных ответов в соционике не бывает – есть общие рекомендации по соответствующему типу, а что именно подойдет конкретной личности – это становится известно к концу собеседования за счет совместных усилий консультантов и клиента.

Воображение уже рисует картину, как при поступлении в первый класс все дети проходят интервью по методу соционики и их распределяют: это класс будущих юристов, это - экономистов...

Л. Б. Думаю, с самого первого класса это не нужно, т. к. дети должны овладеть общими знаниями, принятыми в нашей культуре. К тому же в

ЭКСТРАВЕРТНЫЕ СЕНСОРИКИ ориентируются на престиж и общественное признание.

ИНТРОВЕРТНЫЕ СЕНСОРИКИ нацелены на деньги и комфорт.

ЭКСТРАВЕРТНЫЕ ИНТУИТЫ стремятся к уникальным задачам и новизне.

ИНТРОВЕРТНЫЕ ИНТУИТЫ ищут интересную работу и стремятся к самореализации.

Журнал «Куда пойти учиться», 2008 год.

этом возрасте очень важен момент общения детей разных типов между собой – это позволяет им приобретать необходимый социальный опыт, навыки, находить общий язык с разными людьми. А вот абитуриентам соционика действительно может быть полезной при выборе профессии. Она также поможет правильно строить отношения с родителями и друзьями, выбрать будущего партнера.

Насколько сложно сделать соционика своей профессией?

Л. Б. Это похоже на освоение иностранного языка. Нужно научиться переводить действия и речь человека с общечеловеческого языка на соционический: уметь анализировать, что и как было сказано, считывать его движения, манеру говорить. Это приходит только с практикой. Соционика не учатся со стороны одних только правил. Можно сесть и разобраться с грамматикой иностранного языка, но вряд ли вы после этого сможете свободно говорить на нем. Так и здесь. Многие хотят заниматься соционикой и диагностикой, но, к сожалению, результаты далеко не всегда хорошие. Чтобы уверенно различать типы, нужен огромный опыт. У меня, например, прошли через диагностику более 10000 человек, как диагност я занимаюсь определением типов людей с 2000 года. Впрочем, научиться этому можно. Тип – это вещь объективная, но, чтобы научиться его распознавать, нужно много знать и смотреть глубже.

А. Х. Все зависит от того, чего хочет человек. Если он просто желает разобраться в своем типе или улучшить отношения со спутником жизни, то этому научиться можно быстро. А вот для того, чтобы давать совет абитуриенту при выборе профессии или руководителю в подборе сотрудников, уровень профессионализма и знаний должен быть очень высоким и учиться этому нужно долго. Слишком велика ответственность.

ПСИХОТИП	ПРОТИВОПОКАЗАННЫЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ДОН КИХОТ (интуитивно-логический иррац. экстраверт) ЖУКОВ (сенсорно-логический иррац. экстраверт)	Работа с клиентами (особенно с жалобами), продвижение товара на холодных контактах, подбор пар в брачном агентстве, психолог-консультант. воспитатель в детском саду
ДЮМА (сенсорно-этический иррац. интроверт) ЕСЕНИН (интуитивно-этический иррац. интроверт)	Управление финансами, работа с ценными бумагами, вкладами, кредитами, в сфере недвижимости, организация бизнеса
ГЮГО (этико-сенсорный рац. экстраверт) ШТИРЛИЦ (логико-сенсорный рац. экстраверт)	Прогнозирование бизнес-процессов и других процессов, игра на бирже, управление временем, любые работы с нестандартными решениями по временному графику, ограниченными сроками, авральным режимом. Профессионально заниматься историей, политологией
РОБЕСПЬЕР (логико-интуитивный рац. интроверт) ДОСТОЕВСКИЙ (этико-интуитивный рац. интроверт)	Профессии, предполагающие силовое воздействие, агрессию (армия, полиция, ГИБДД, МЧС, вышибала в ресторане, охранник и др.)
ГАМЛЕТ (этико-интуитивный рац. экстраверт) ДЖЕК ЛОНДОН (логико-интуитивный рац. экстраверт)	Медицина, общественное питание, уход за людьми и животными, профессии, связанные с организацией быта, обустройством, дизайном помещений, ландшафтным дизайном, модельеры, визажисты, консультанты по одежде
МАКСИМ ГОРЬКИЙ (логико-сенсорный рац. интроверт) ДРАЙЗЕР (этико-сенсорный рац. интроверт)	Работа с неясными условиями и обстоятельствами (брокер, спасатель, гонщик, журналист-папарацци, внештатный сотрудник и др.). Работа, требующая быстрого принятия решений с высокой степенью ответственности (авиадиспетчер и др.)
НАПОЛЕОН (сенсорно-этический иррац. экстраверт) ГЕКСЛИ (интуитивно-этический иррац. экстраверт)	Финансист, бухгалтер, работа с договорами, по оформлению документов. Математик, программист, системный администратор, аудитор, юрист
БАЛЬЗАК (интуитивно-логический иррац. интроверт) ГАБЕН (сенсорно-логический иррац. интроверт)	Привлечение клиентов, PR, распространение идей, работа массовиком-затейником. тамадой на свадьбах и т. д.