

Алексей Юрьевич Тихомиров

Цифровая ЖИЗНЬ

Нумеро-типология личности



Алексей Юрьевич Тихомиров
Цифровая жизнь. Нумеро-
ТИПОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=35001160

ISBN 9785449306456

Аннотация

Эта книга содержит информацию, позволяющую по дате рождения человека оценивать его характер и общую направленность его личности, определять степень своей деловой и личной совместимости с ним, а также многое другое. Основными инструментами изучения даты рождения при этом являются элементы западной нумерологии, типологии личности и цифрового анализа Александра.

Содержание

Введение	5
Часть 1. Предпочтения и темпераменты	10
Введение	10
Восемь предпочтений	15
Четыре темперамента	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

**Цифровая жизнь
Нумеро-типология
личности**

**Алексей Юрьевич
Тихомиров**

© Алексей Юрьевич Тихомиров, 2019

ISBN 978-5-4493-0645-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

*

Соционика – это наука об информационном взаимодействии психики человека с окружающим миром. Основы этой науки были заложены в трудах австрийского психолога Карла Густава Юнга (ученика Зигмунда Фрейда). Позднее, в 60-х годах XX века, ее принципы продолжала разрабатывать литовская исследовательница Аушра Аугустинавичуте. В наши дни эту науку продолжают развивать в странах Балтии, на Украине, в Сибири, Москве, Петербурге и других городах России.

Нумерология – древняя наука, созданная египетскими жрецами, позволяющая рассматривать человека, как нечто единое с Природой и имеющее конкретные задачи. Именно в Египте поставили конкретные качества человека в соответствие с конкретным числом, благодаря чему человек стал предсказуем. Пифагор, получивший знания о числах от египетских жрецов, привнес в них математический аспект, основанный на гармонии квадрата – фигуры, имеющей множество осей симметрии. Пифагор и его ученики заметно расширили возможности системы египтян, дополнив значения отдельных цифр значениями линий квадрата Пифагора. Энтузиасты нумерологии в Америки и Европе в течение довольно длительного периода времени анализировали и со-

вершенствовались доставшиеся от Египтян и Пифагора знания. Следствием этого стало появление Западной нумерологии в том виде, в котором она в наше время преподносится широкому кругу людей.

Наш соотечественник Александр Федорович Александров, на базе системы Пифагора, создал свою уникальную нумерологическую теорию, которая постоянно проверялась на практике. При проведении расчетов по этой системе используется лишь дата рождения человека. Эта новая система расширила возможности использования нумерологии, давая возможность составлять более четкий и подробный нумерологический «портрет» человека, определять его достоинства, недостатки и тому так далее. Кроме того, она может использоваться для анализа событий, произошедших в известные даты, а также прогнозировать возможный исход предстоящих событий. И это еще далеко не все возможности данной нумерологической системы (цифрового анализа). Конечно, лучше ее создателя никто о ней не расскажет, поэтому тем, кого она заинтересует, следует прочесть книги Александрова А. Ф.: «Даты и судьбы. Тайна дня рождения», «Тайны магических цифр» и другие. В этой же книге (в третьем, пятом и отчасти в четвертом разделе) читатель сможет ознакомиться лишь с некоторыми элементами цифрового анализа.

Что будет, если к соционике добавить элементы западной нумерологии и цифрового анализа, для более точного определения типа своей личности (ТИМа)? В этой книге мы и по-

пытаемся это сделать... Все люди отличаются друг от друга способом переработки поступающей в их сознание из внешнего мира информации. Согласно соционической концепции, психика разных людей может быть представлена в виде шестнадцати возможных вариантов восприятия и обработки информации. Люди, относящиеся к одному и тому же типу информационного метаболизма (ТИМ) демонстрируют достаточно типичное поведение в одних и тех же ситуациях, а также руководствуются одинаковыми мотивами при решении определенных задач. ТИМ можно рассматривать, как некий психический каркас, который многое определяет в жизни конкретного человека и роднит его с представителями такого же ТИМа. Согласно соционике существует восемь аспектов информационного потока, которые каждый человек может воспринимать с помощью своей психики. При этом психика одних людей значительно лучше воспринимает одни информационные аспекты, а психика других – другие. Это связано с тем, что «воспринимающий механизм» разных типов психики оснащен разными «принимающими устройствами».

Соционика помогает человеку понять устройство собственной личности, познать себя, понять свои сильные и слабые стороны. Объясняет, почему не нужно стремиться к тому, чтобы «выковать» из себя идеального человека, в равной мере развивая в себе абсолютно все качества. Нет плохих типов, как нет и плохих отношений. Зная особенности

разных типов личности и разных типов отношений, нужно уметь пользоваться этим знанием во благо себе и другим людям. Живя в относительно однородном обществе людей, похожих на него самого, человек постоянно сталкивается с человеческими различиями: во взглядах, манерах, убеждениях и чувствах; порой эти столкновения перерастают в серьезные конфликты. Чтобы их избежать, следует не только осознавать эти различия, но также уметь их ценить и использовать. На работе, дома и в любом сообществе успехи и достижения человека напрямую связаны с его умением строить отношения с самыми разными людьми, а не только с теми, кто разделяет его взгляды.

Основы типологии были заложены более полвека назад, когда швейцарский психиатр К. Г. Юнг предположил, что поведение человека не случайно, но вполне предсказуемо и поддается классификации. Различия в поведении являются результатом предпочтений, связанных с основными функциями, которые выполняет человеческая личность на протяжении жизни. Эти предпочтения выявляются в раннем детстве и формируют основу личности. Вопросы и проблемы, встающие перед человеком после этого, рассматриваются через призму основных предпочтений его личности. Эти предпочтения, по словам Юнга, представляют ядро человеческих симпатий и антипатий, задач и событий на протяжении всей жизни. Основные принципы классификации Юнга изложены в его работе «Психологические типы», написан-

ной в 1923 году...

Часть 1. Предпочтения и темпераменты

Введение

*

Согласно современной нумерологии во Вселенной все вибрирует и обладает энергией и все энергии взаимосвязаны. Каждый человек несет определенный набор числовых вибраций, составляющих план его жизни... Согласно теории Юнга, каждый человек рождается с предрасположенностью к определенным свойствам личности. В типологии есть четыре пары альтернативных предпочтений, согласно которым человек: экстраверт или интроверт; – сенсорик или интуит; – логик или этик; – рационал или иррационал. Юнг утверждал, что эти склонности отражают, и генетическую предрасположенность, и самые ранние детские впечатления конкретного человека. С течением жизни окружение также оказывает влияние на формирование его личности.

Согласно теории Юнга, предпочтения человека формируются очень рано, и в течение жизни больше не меняются. Чем больше он применяет предпочитаемый стиль в жизни, тем больше на него полагается, и тем самым увереннее себя

чувствует. Это не означает, что человек никогда не сможет воспользоваться альтернативными качествами, но они никогда не заменят ему его истинных предпочтений. Так, экстраверт никогда не станет интровертом и наоборот. Это не исключает возможности настоящих, глубинных перемен, роста и развития и не означает, что все люди безнадежно неизменны. Это лишь означает, что основы личности человека изменяются очень медленно. Любое изменение личности – это нелегкий труд.

Числа от 1 до 9

В западной нумерологии числа от 1 до 9 имеют определенные, уникальные, символические значения, соответствующие эволюции жизни человека. Вот эти значения:

1 – начало; 2 – связь; 3 – творчество; 4 – созидание; 5 – изменение; 6 – забота; 7 – переоценка; 8 – развитие; 9 – завершение

Поскольку числа от 1 до 9 – это основные числа нумерологической системы, значение каждого из которых можно представить в виде архетипов. Существует группа чисел, раскрывающих неповторимый блеск каждой индивидуальности. Узнав свои числа, можно понять свое место во Вселенной. Числами наполнена не только дата рождения чело-

века, но и его имя, которое тоже может быть представлено числами, рассказывающими историю жизни. Так называемый нумерологический портрет человека состоит из множества чисел. Самые значительные из них называются основными числами.

Числа... значения... архетипы:

1...независимость... лидер... воин / 2...гармония... миротворец / 3...самовыражение... носитель радости, заводила / 4...созидание... созидатель, управитель, труженик / 5...изменение... бунтарь, авантюрист, свободный дух / 6...сохранение... советник, учитель, опекун / 7...внутреннее сосредоточение... колдун, исследователь, духовный искатель, ученый / 8...сила... хозяин, руководитель, генерал, авторитет / 9...служение... целитель, мистик, глобальный реформатор, филантроп.

«Согласия»

В нумерологии существуют определенные группы чисел, которые называют «согласиями», и их всего три. Каждое согласие включает в себя три числа со схожими характеристиками. Согласия – это три отдельные группы близких чисел, которые говорят о врожденной близости. К какому бы «согласию» человек ни принадлежал, в нем он найдет сходство

и подобие с другими членами своей числовой группы. Принадлежность к согласию указывает на одинаковые подходы к жизни. Теперь перейдем к рассмотрению самих «согласий»:

Вдохновение, духовность и артистизм: числа 3, 6 и 9.

Это убедительные учителя, художники, творцы, люди искусства и духовные наставники нашего мира; числа тех, кто резонирует с предметами духовного и художественного свойства. Это числа творческие и эмоциональные, вдохновляемые другими людьми с такими же числами, если хотите сердечных отношений. В эту группу входят люди, родившиеся 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 24, 27 или 30 числа любого месяца.

Наука, интеллект и технология: числа 1, 5 и 7.

Это мыслители, интеллектуалы и аналитики с врожденной любовью к знаниям. Они любопытны и хотят постоянно пополнять свои знания. Среди них много аналитиков ученых, технарей и компьютерщиков. Даже не специализируясь в какой-то сфере, эти числа жаждут умственной стимуляции. Это люди, родившиеся 1, 5, 7, 10, 14, 16, 19, 23, 25 или 28 числа любого месяца.

Бизнес, деньги и управление: Числа 2, 4 и 8.

Это труженики мира, они владеют, оперируют, управляют и созидают мир бизнеса. Стабильные, продуктивные, дело-

вые практики. Кроме того, им трудно выразить свои эмоции. Среди этих чисел следует искать деловых партнеров, ощущение почвы под ногами, стабильность и карьерные связи. Если вашей жизни нужен порядок или вы хотите встать на правильный путь, числа этого «согласия» помогут вам переориентироваться. Члены этого согласия поддерживают друг друга сугубо деловым подходом к жизни. Это люди, родившиеся 2, 4, 8, 11, 13, 17, 20, 22, 26, 29 или 31 числа любого месяца.

*

Восемь предпочтений

*

Перед тем как мы приступим к описанию четырех основных предпочтений, необходимо понять, что некоторые из них очевидны и легко поддаются классификации, а некоторые очень трудно распознать. Следующие далее страницы данной книги помогут вам для начала применить типоведе-ние к самим себе, а затем – научат применять уроки типове-дения в общении с другими людьми.

Согласно теории Юнга, базовые функции отвечают за сбор информации об окружающем мире и принятие ре-шений на основании полученных данных. Эти функции в ка-кой-то степени участвуют во всех жизненных процессах.

Функция сбора информации: сенсорики и интуиты

Сенсорика (S – число 4): последовательность; насто-ящее; реальность; ощущение; достоверность; приземлен-ность; факт; практичность; последовательность; конкретика.

Интуиция (N – число 9): хаотичность; будущее; концеп-ции; вдохновение; теория; витание в облаках; воображение; изобретательность; абстрактный.

Допустим, что, наблюдая за окружающим миром и собирая о нем данные, человек предпочитает конкретику, ему нравится быть практичным и реалистичным, наслаждаться осязаемой стороной жизни. Его больше интересует опыт и все, что можно потрогать, увидеть и услышать прямо сейчас. Если это так, то его функция сбора информации тяготеет к сенсорике.

Сенсорик (S) предпочитает все точное и последовательное, при сборе информации полагается преимущественно на свои пять чувств; он уверен только в том, что можно попробовать на вкус, пощупать, увидеть, услышать и понюхать. Сенсорики предпочитают фокусироваться на фактах и подробностях чего-либо.

Интуит (I) предпочитает другие методы сбора информации, делая акцент на переносный смысл любого явления. Получая информацию от своих органов чувств, он немедленно преобразует ее с помощью интуиции, ища в ней возможности, смысл и связи между разными вещами. Если человек предпочитает рассматривать общую картину и глобальные задачи, старается уложить все в некую теоретическую схему, любит слова «приблизительно» и «случайно», то при сборе информации он полагается на интуицию.

Различие между сенсориками и интуитами очень принципиально, – ведь способ сбора информации очень многое

определяет в человеческом взаимодействии. Сенсорики все воспринимают буквально; когда они задают конкретный вопрос, то ждут на него конкретного ответа. Интуиты же могут найти сотню способов ответа на вопрос, ни один из которых не удовлетворит сенсорика. Для интуитов все относительно. во всем должен быть смысл. Если интуит не ищет чего-то специально, он может пройти мимо этого, не заметив. Сенсорикам очень трудно это понять, ведь для них предмет реален, находится и существует здесь – как можно его не заметить?!

Из-за различия интуитивного и сенсорного восприятия часто возникают трудности в общении: один человек видит лес (N), а другой – деревья (S). Типоведение учит человека относиться к этой проблеме взаимопонимания более терпимо и не осуждать людей, которые воспринимают мир не так, как он. Обучаясь в школе, сенсорики предпочитают учиться на фактах, лучше – упорядоченных. Интуиты, напротив, впитывают информацию более случайным образом, часто перескакивая с одной темы на другую. Эти различия остаются на всю жизнь.

Функция принятия решений: логики и этики

В отличие от функции сбора информации, неограниченной и неуправляемой (поскольку она связана с процессом восприятия информации, а не с какими-либо действиями),

функция принятия решений направлена на результат и сконцентрирована на конкретных вещах. Ее цель – выносить суждения и принимать решения. Способы принятия решений, равно как и способы сбора информации, можно разделить на два вида.

Логика (Т – число 1): объективность; хладнокровие; законы; твердость; справедливость; истина; порядок; беспристрастность.

Этика (F – число 2): субъективность; мягкосердечность; обстоятельства; убеждения; человечность; гармония; похвала; общественные ценности; пристрастность.

Допустим, что в процессе принятия решений человек предпочитает быть логичным, беспристрастным, рассудительным и при вынесении решений руководствуется объективными ценностями. В коллективе такие люди чаще всего игнорируют личные интересы и предубеждения, стараясь принимать решения исходя исключительно из последствий намечаемых действий. Такие люди стремятся к истине и справедливости, часто их называют твердолобыми. Они тяготеют к логическим решениям, то есть – являются логиками (Т).

Другие же люди принимают решения, основываясь на личных интересах и субъективных ценностях. Говоря

об этих людях, нельзя не вспомнить такие слова, как гармония, милосердие и мягкосердечность. Для них важно знать, какое воздействие окажет решение на других людей. Такие люди часто ставят себя на место других и разделяют чужую боль, поэтому и решения они принимают с помощью этики (F).

Логики тоже умеют чувствовать, а этики – думать. Речь идет о том, чем они предпочитают пользоваться при принятии решений. Логик в любой ситуации привносит в решение объективность, а этик – понимание того, как это решение повлияет на других. Часто логикам и этикам не удается понять друг друга, что неизбежно ведет к накоплению нерешенных проблем и взаимному недовольству.

Часто проблема логики и этики в мужчине и женщине затрагивает и работу. Женщина-логик в большинстве аспектов своей жизни «плывет против течения». Если она объективна и решительна, то коллеги называют ее «жестоккой» и «неженственной», а то и похуже. Мужчина-этик тоже сталкивается на работе с определенными проблемами. Его могут считать «тряпкой» лишь потому, что он чувствителен и заботлив. Функция Т F тесно связана с определением любви: этик хочет испытывать любовь, а логик хочет ее понимать.

Источник энергии: экстраверты и интроверты

Мы уже описали основные предпочтения, связанные

со сбором информации и принятием решений. Еще один важный момент – это источник энергии, определяющий, как и где мы применяем первые две функции. Основными двумя предпочтениями здесь являются:

Экстраверсия (Е – число 3): общительность; диалог; внешнее; ширина; экстенсивное; много друзей; расход энергии; внешние события; открытость; сначала говорю, потом думаю.

Интроверсия (I – число 7): личное пространство; сосредоточенность; внутренняя глубина; интенсивное; мало друзей; сохранение энергии; внутренние реакции; задумчивость; сначала думаю, потом говорю.

Если наблюдая за миром и принимая решения человек: проговаривается и озвучивает многое из того, что увидел и придумал; ему свойственно сначала открывать рот, а потом уже начинать думать; его вдохновляет общение с людьми и действие; проводя слишком много времени в одиночестве, он чувствует себя опустошенным; он предпочитает говорить, а не слушать. Если да, то он – экстраверт (Е). Если же человек: предпочитает держать свои наблюдения и решения при себе; его вдохновляют мысли и идеи, но утомляют жаркие споры; он предпочитает слушать, а не говорить; ему нужно побыть в одиночестве, наедине со своими мыслями, по-

сле нескольких часов в обществе с одним или несколькими людьми. Если да, то он – интроверт (I).

Согласно теории Юнга, различие между экстравертами и интровертами – наиважнейшее различие из всех четырех, потому что оно связано с источником, направлением и сосредоточением энергии человека. Отсутствие понимания между этими двумя типами может привести к серьезным межличностным конфликтам. Экстраверт получает энергию из внешнего мира, поэтому все, что экстраверту дарит бодрость, душевный подъем и вдохновение, лишь утомляет интроверта. Обратное также верно: раздумья, самоанализ и одиночество, из которых интроверт черпает энергию, экстраверта только опустошают. Следовательно, и дома, и в школе, и на работе решающее значение на качество работы и жизни человека оказывает то, насколько обширны его возможности подзарядиться энергией из желанного источника.

В общении между экстравертами и интровертами существует больше проблем, чем можно представить. Например, экстраверты гораздо больше нуждаются в том, чтобы их открыто хвалили, чем интроверты. Последние даже с подозрением относятся к чрезмерным восхвалениям. Поэтому родители-экстраверты часто захваливают детей, а начальники-экстраверты – своих подчиненных. Аналогично начальники и родители интроверты часто удерживаются от похвалы, ведь интроверт чувствует себя неестественно, когда хва-

лит кого-то вслух. Это, в свою очередь, расстраивает экстраверта, который начинает чувствовать себя отвергнутым или нецененным по заслугам. В реальной жизни крайности встречаются редко, то есть большинству экстравертов нужно время от времени побыть интровертами, и наоборот. Всем людям свойственно и то, и другое. В типоведении речь идет лишь о предпочтениях.

Образ жизни: рационалы и иррационалы

Итак, мы изучили функцию сбора информации, согласно которой люди делятся на сенсориков и интуитов, и функцию принятия решений, согласно которой люди делятся на логиков и этиков. Мы обсудили, как и где человек предпочитает применять эти функции – во внешнем мире, если он экстраверт; во внутреннем мире, если он интроверт. Таким образом, мы расшифровали три буквы из четырех, составляющих тип личности. Наконец, теперь мы приступаем к области, которая является наиболее серьезным источником напряжения в общении. Последняя буква определяет, какую функцию – сбора информации или принятия решений – вы чаще всего используете при контакте с внешним миром, на словах и в делах. Вот очередная пара предпочтений.

Рациональность (J – числа 8 и 6): решительность; уверенность; твердость; контроль; окончательный; запланиро-

ванный; структура; определенный; назначенный; крайний срок.

Иррациональность (Р – число 5): Обусловленность; поживем-увидим; гибкость; приспособление; открытый, неограниченный; поток; условный; спонтанный; какой такой крайний срок?

Если обстановку, которую человек создал вокруг себя, можно охарактеризовать словами структура, расписание, порядок, план и контроль, сам он решителен, осмотрителен, и не испытывает осложнений при вынесении суждений, тогда он предпочитает использовать функцию принятия решения при взаимодействии с окружающим миром; он – рационал (J). Рационалы планируют свою работу и воплощают свои планы в жизнь. Даже свободное время у них организовано. Для рационала существует «правильный» и «неправильный» способ делать что-либо.

Если человек создал вокруг себя обстановку, которая позволяет ему быть гибким, спонтанным, легко приспосабливающимся и быстро реагирующим на различные ситуации, если ему неприятно принимать решения и быть вынужденным претворять их в жизнь. Если другим людям часто трудно понять, какова же все-таки его точка зрения на некий вопрос, тогда он предпочитает использовать функцию сбора информации при взаимодействии с окружающим миром. Следо-

вательно, он относится к иррационалам (Р). Иррационалы в большинстве случаев живут по правилу «поживем-увидим»: что нужно сделать по работе, как решить некоторую проблему, чем заняться сегодня днем.

Другими словами, иррационалы предпочитают воспринимать, постоянно собирать информацию об окружающем мире, а не принимать решения (выносить суждения) по любому вопросу. Рационалы, например чаще выносят суждения и принимают решения, чем реагируют на новую информацию, даже если та может изменить их решение. В крайних случаях иррационалы буквально не в состоянии принимать решения, а для рационалов совершенно невысказано изменить то, что они уже решили. Впрочем, такие крайности – скорее исключение, чем правило.

Рационалы выводят иррационалов из себя постоянным стремлением к определенности – четким суждениям, планам и расписаниям по любому поводу. В то же время иррационалы сводят рационалов с ума своей способностью легко и непринужденно обращаться со всеми вопросами. Ни одно из предпочтений – рациональность или иррациональность – нельзя назвать хорошим, плохим или более предпочтительным. Иррационалы учат рационалов расслабляться и не относиться ко всему слишком серьезно, а рационалы помогают иррационалам в разумной организации их жизни и доведении дел до конца. Кроме того, иррационалы могут найти альтернативные решения для любых вопросов. Рациона-

лам следует выслушивать варианты, предложенные иррационалами, и выбирать из них лучшие. Важно помнить, что не бывает хороших, или плохих типов. У каждого типа есть сильные и слабые стороны. Все типы, в буквальном смысле, необходимы для жизни на земле. Помимо этого, нужно помнить, что в типоведении нет ничего абсолютного – все относительно.

Если у вас слишком сильно, или слишком явно выражено какое-то предпочтение, то это может стать для вас не достоинством, а недостатком. Например, сильно выраженная экстраверсия может привести к полному сосредоточению на окружающем мире, что не оставляет ни времени, ни интереса на размышления, раздумья и самоанализ. То же самое верно для сильно выраженной интроверсии, сенсорики и любого другого предпочтения.

Ярко выраженным интровертам их постоянная сосредоточенность на внутреннем мире может давать энергию и силу, а может казаться помехой, не позволяющей им нормально контактировать с другими людьми. Подобное отсутствие равновесия весьма проблематично и в случае рациональности/иррациональности. Жизнь ярко выраженного рационала представляет собой постоянный акт насилия над собой, ему трудно расслабиться и принять все «как есть». А если иррациональность в человеке «хлещет через край», то каждое утро он встречает прекрасными новыми проектами и идеями, но крайне редко осуществляет хоть какие-то из них.

Очень важно не чувствовать себя ограниченным в рамках своего типа. Несмотря на то, что типоведение раскладывает людей по полочкам, каждый из шестнадцати типов включает в себе великое множество личных особенностей, стилей, ценностей и вкусов. Кроме того, человек развивает свои предпочтения и учится мириться с чужими на протяжении всей своей жизни. Хотя индивидуальный четырехбуквенный тип личности, скорее всего, останется одним и тем же навсегда, степень выраженности четырех предпочтений может значительно изменяться в течение жизни

*

Четыре темперамента

*

Когда один человек видит дерево, а другой видит лес – каждый из них уверен, что он прав и подвергает сомнению чужие способности к сбору информации. Для сенсорика дерево – это дерево и ничего другое; для интуита дерево – это часть целостной системы, которую мы называем «лес». Следовательно, в глазах интуита образ дерева, вызывает целый ряд образов леса.

Перед тем, как приступить к применению решения (с помощью логики или этики), и независимо от способов его реализации (интровертных или экстравертных) каждый человек должен сначала собрать исходные данные. Итак, на первом месте должна стоять функция сбора информации, то есть первой буквой в обозначении темперамента будет S или N. Что касается второй буквы, то она частично определяется первой.

Интуиты: Интуит предпочитает собирать данные схематично и умозрительно. Вторым по важности предпочтением для определения темперамента, согласно теории Кейрси и Бейтс, – это то, как человек предпочитает оценивать полученные им данные: объективно (логика) или субъективно (этика). Таким образом, получаются две основные группы

интуитивных темпераментов – это NF и NT.

Сенсорики: Сенсорик предпочитает собирать данные конкретно и «на ощупь». Вторым по важности предпочтением для такого человека является не то, как он оценивает данные, а что он с ними делает: систематизирует (рациональность) или продолжает воспринимать, а может – искать новые (иррациональность).

Итак, две основные группы сенсорных темпераментов – это SJ и SP. Соответственно, каждый из наших 16-ти типов попадает в одну из четырех категорий (темпераментов):

1 – NF: ENFJ, INFJ, ENFP, INFP

2 – NT: ENTJ, INTJ, ENTP, INTP

3 – SJ: ESTJ, ISTJ, ESTP, ISTP

4 – SP: ESFP, ISFP, ESFJ, ISFJ

Теперь смотрим, к какому типу можно причислить каждое из девяти чисел:

1 – ESTJ / ESTP, 2 – ISFJ / ISFP, 3 – ENFJ / ENFP, 4 – ISTJ / ISTP, 5 – ENTP / ESFP, 6 – ESFJ, 7 – INTJ / INTP, 8 – ENTJ, 9 – INFP / INFJ.

Итак, давайте рассмотрим характерные свойства четырех

темпераментов:

Темперамент NF

NF – типы смотрят на окружающий мир и видят в нем море возможностей, (интуиция), которые затем интерпретируют через собственные чувства и отношения между людьми (этика). Они являются самыми неисправимыми идеалистами и обычно стоят на страже человеческих интересов, занимаясь преподаванием, гуманитарными науками, психологическим консультированием, религией, медициной и тому подобное. Эти люди первыми поднимают многие проблемы и борются с ними: организуют кампании против войны, собирают деньги на лечение больных детей, защиту вымирающих животных и так далее. Из-за сильной чувствительности люди NF – типа близко к сердцу принимают любую критику, из-за чего часто чувствуют боль и обиду, не имея на то оснований. В целом, NF – типы считают, что важнее всего – быть в гармонии с самим собой и окружающими, тогда все остальное решится само собой.

Сильные стороны NF – типов: способность работать с людьми и выявлять их сильные качества; умение хорошо и убедительно выражать свои мысли; сильная потребность помогать другим людям; способность свободно и легко выражать свое одобрение.

Руководящая работа. Руководители – NF – оптимисты и идеалисты; они могут вызывать симпатию, но из-за их мягкости и дружелюбия людям трудно выражать свое несогласие с ними. Руководителям – NF не всегда удается роль строгого начальника – они предоставляют своим подчиненным слишком много свободы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.