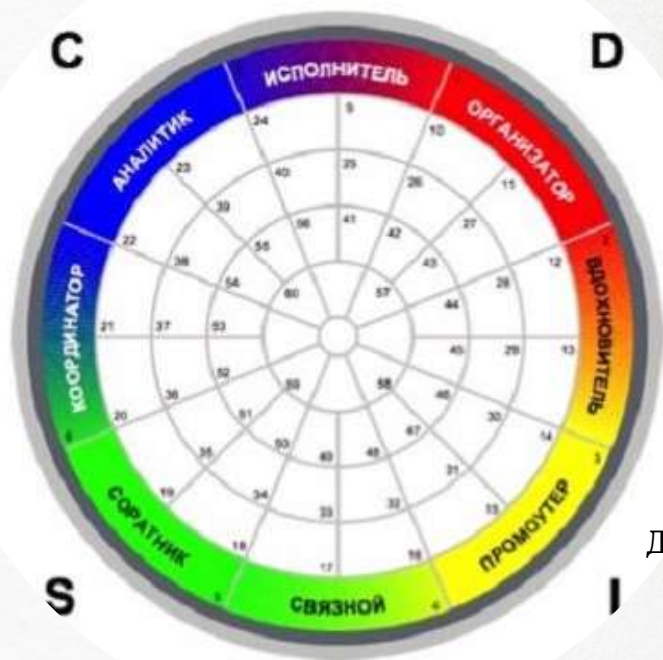




ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: СЕКРЕТЫ РАЗВИТИЯ

СИСТЕМА DISC – ЭТО ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ ЛИЧНОСТИ. УИЛЬЯМ МАРСТОН ВЫДЕЛИЛ 4 ТАКИХ ТИПА:

**DOMINANCE – ДОМИНИРОВАНИЕ;
INFLUENCE (РАНЕЕ INDUCEMENT) –
ВЛИЯНИЕ (РАНЕЕ ПОБУЖДЕНИЕ);
STEADINESS (РАНЕЕ SUBMISSION) –
ПОСТОЯНСТВО (РАНЕЕ
УСТУПЧИВОСТЬ);
COMPLIANCE – СООТВЕТСТВИЕ.**



ДЛЯ НАГЛЯДНОСТИ КАЖДОМУ ТИПУ ПРИСВОИЛИ ЦВЕТ:

**D – КРАСНЫЕ;
I – ЖЕЛТЫЕ;
S – ЗЕЛЕННЫЕ;
C – СИНИЕ.**

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕКА ЛЕГКО ПРОЧИТАТЬ ПО ЕГО МИМИКЕ, МАНЕРЕ РАЗГОВОРА, ОБЩЕНИЮ. ВЫЯСНИВ, К КАКОЙ КАТЕГОРИИ ОТНОСИТСЯ СОБЕСЕДНИК, МОЖНО ВЫСТРОИТЬ УДОБНУЮ, ВЫГОДНУЮ, ПРОДУКТИВНУЮ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. ЭТО ОСОБЕННО АКТУАЛЬНО В БИЗНЕС-МАРКЕТИНГЕ, ГДЕ ВАЖНО НАЛАЖИВАТЬ КОНТАКТЫ С МЕНЕДЖЕРАМИ, ДИРЕКТОРАМИ, ПИАРЩИКАМИ.

Для каждой модели поведения характерны выраженные черты. Провести диагностику среди коллег или подчиненных легко: достаточно обратить внимание на состояние рабочего места и внешний вид. В повседневной жизни важными критериями являются также внешний вид, мимика, жесты, манера поведения и общения. Если на работе сотрудник ведет себя более сдержанно, особенно в присутствии начальства, то в компании друзей он расслабляется и не скрывает часть личностных качеств.

Тип «С»	Чистая и выглаженная одежда, хороший вкус, подобранные цветовые сочетания, предпочтение – популярные бренды.	Абсолютный порядок. Только нужные и полезные предметы. Много необходимой рабочей информации, личное скрыто.	Осторожность, скептицизм по отношению ко всему сказанному, сдержанность, краткость, избегание тактильных контактов.	Пунктуальность, следование правилам, составление плана перед началом деятельности.
Тип «D»	Удобная одежда, адаптация к условиям. Одевается по случаю. Не придает большого значения одежде.	Демонстрация высокого статуса: большое кресло, массивный стол, компьютер, бумаги, дорогие предметы интерьера.	Крепкое рукопожатие, ощущение постоянной спешки, конкуренция.	Открытость, прямолинейность, грубость, дерзость, высокая скорость речи, изложение по факту, без лишних подробностей.
Тип «S»	Неброская одежда, приглушенные цвета, стандартные фасоны, гармоничный вид.	Организованность и уют. Растения в горшках, фото семьи, нужные вещи. Все на своих местах.	Мягкость, дружелюбие, тенденция соглашаться с собеседником, скудность ярких эмоций.	Интерес к собеседнику, внимание, доброжелательность, осторожность к новым предложениям.
Тип «I»	Модная одежда, яркие образы, аксессуары, необычные детали, например, оранжевый галстук, яркая рубашка, большие цветные серьги. У женщин – яркий макияж.	Подчеркивание уникальности, творческий беспорядок. На столе лежат интересные вещицы, но бесполезные в работе.	Эмоциональность, постоянная жестикуляция, использование жаргонных выражений.	Заинтересованность, тактильные контакты, иногда нарушение личных границ, желание завоевать внимание окружающих.

DOMINANCE – ДОМИНИРОВАНИЕ. «КРАСНАЯ» ЛИЧНОСТЬ – УВЕРЕННЫЙ В СЕБЕ ЧЕЛОВЕК, СПОСОБНЫЙ КОНТРОЛИРОВАТЬ ЭМОЦИИ. ДЛЯ «КРАСНЫХ» ВАЖНО ПОКАЗАТЬ СЕБЯ, ПОСТОЯННО ДЕМОНСТРИРОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ ВАЖНОСТЬ, ИМЕТЬ КОНТРОЛЬ НАД ПРОИСХОДЯЩИМ, ДОМИНИРОВАТЬ НАД БОЛЕЕ СЛАБЫМИ, ДОБИВАТЬСЯ ЦЕЛЕЙ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ.

DOMINANT

Положительные качества

эффективная деятельность;

настойчивость;

отсутствие страха перед сложными задачами;

отсутствие страха перед сложными задачами;

высокая скорость при принятии решений, даже важных и серьезных;

постоянная активность;

гибкость в трудных ситуациях.

Отрицательные качества

грубая манера общения;

азарт;

вспыльчивость;

низкий уровень внимания к деталям;

стресс провоцирует агрессию;

нетерпение;

стремление получить желаемое сразу, здесь и сейчас.

INFLUENCE – ВЛИЯНИЕ. «ЖЕЛТЫЕ» ЛИЧНОСТИ СТРЕМЯТСЯ ПОЛУЧИТЬ ПРИЗНАНИЕ. ДЛЯ ЛЮДЕЙ ТИПА «I» ВАЖНО, КАК ОНИ ВЫГЛЯДЯТ И ЧТО О НИХ ПОДУМАЮТ ОКРУЖАЮЩИЕ. ОНИ ПОДВЕРЖЕНЫ ВЛИЯНИЮ ИЗВНЕ. «ЖЕЛТЫЕ» ПРЕДПОЧИТАЮТ ДОБИВАТЬСЯ ЦЕЛЕЙ КРАСИВО, ПРИ ЭТОМ ОБОЖАЮТ, КОГДА ИМ ДОСТАЮТСЯ ЛАВРЫ ПОБЕДИТЕЛЯ.



Положительные качества

оптимизм, вера в лучшее;

развитые коммуникативные навыки;

умение находить общий язык и привлекать на свою сторону;

любовь к новизне и креативу;

доброжелательность.

Отрицательные качества

отсутствие пунктуальности;

неряшливость в процессе работы;

стресс провоцирует навязчивость;

нежелание и неумение работать с документами;

излишняя импульсивность.

STEADINESS – ПОСТОЯНСТВО. «ЗЕЛЕННЫЕ» ЛИЧНОСТИ ПРЕДПОЧИТАЮТ СТАБИЛЬНОСТЬ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ, СКРОМНОСТЬ, УДОБСТВО И КОМФОРТ ДЛЯ ОКРУЖАЮЩИХ. ОНИ НЕ ВЫДЕЛЯЮТСЯ ИЗ ТОЛПЫ, ПУНКТУАЛЬНЫ И ПРЕДСКАЗУЕМЫ. ДЛЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ВАЖНЕЕ ВСЕГО ПОСТОЯНСТВО: ЖЕЛАТЕЛЬНО НИКАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, ТОЛЬКО КОНСЕРВАТИЗМ.



STEADINESS

Положительные качества

надежность;

любовь к порядку во всем;

спокойное выполнение скучной однообразной работы;

избегание конфликтов;

собеседником и отвечать положительно на его предложения.

Отрицательные качества

излишняя уступчивость;

боязнь всего нового;

высокая чувствительность и обидчивость;

отсутствие желания и умения отказывать;

скрытность, интроверсия.

COMPLIANCE – СООТВЕТСТВИЕ. «СИНИХ» ЛИЧНОСТЕЙ НАЗЫВАЮТ СКРУПУЛЕЗНЫМИ, ТОЧНЫМИ, АККУРАТНЫМИ. ЛЮДИ ТИПА «С» ЗАРАНЕЕ ГОТОВЯТ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ И ЧЕТКО ЕМУ СЛЕДУЮТ. КАЖДЫЙ ПУНКТ – СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ. В ОТЛИЧИЕ ОТ «КРАСНЫХ», «СИНИЕ» ДОБИВАЮТСЯ ЦЕЛЕЙ НЕ ЭКСПРЕССИВНО, А ПЛАНОМЕРНО.



Положительные качества	Отрицательные качества
аккуратность;	стресс вызывает замкнутость;
высокая организованность;	осуждение;
низкая степень доверия к окружающим;	нежелание подстраиваться и идти на компромисс;
внимание к деталям;	нежелание выступать на публике и избегание длительных коммуникативных процессов.
стремление к разрушению преград;	излишняя скрупулезность, нетерпимость к ошибкам;
способность к анализованию.	

ТЕСТ НА ТИП ЛИЧНОСТИ ПО МАЙЕРС-БРИГГС (МВТИ)

4 ДЕСКРИПТОРА

СУТЬ СИСТЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ МВТИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО, БЛАГОДАря ИЗМЕРЕНИЮ УНИКАЛЬНЫХ КОМБИНАЦИЙ ЛИЧНОСТНЫХ ФАКТОРОВ ЧЕЛОВЕКА, МОЖНО ПРЕДУГАДАТЬ ЕГО СКЛОННОСТЬ К ОПРЕДЕЛЁННОМУ ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СТИЛЬ ЕГО ДЕЙСТВИЙ, ХАРАКТЕР РЕШЕНИЙ И ПРОЧИЕ ОСОБЕННОСТИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЕМУ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ КОМФОРТНО И УВЕРЕННО. ДЛЯ ЧЕГО И БЫЛИ ПРИДУМАНЫ 4 ШКАЛЫ (ДЕСКРИПТОРА), ПО КОТОРЫМ ИССЛЕДУЕТСЯ ЛИЧНОСТЬ:

ОРИЕНТАЦИЯ СОЗНАНИЯ (ИНТРОВЕРСИЯ – ЭКСТРАВЕРСИЯ)

ОРИЕНТАЦИЯ В СИТУАЦИИ (ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ – ИНТУИЦИЯ)

ОСНОВА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ (ЛОГОС – ПАФОС)

СПОСОБ ПОДГОТОВКИ РЕШЕНИЙ (РАЦИОНАЛЬНОСТЬ – ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ)

Ориентация сознания

E (Extraversion, экстраверсия)

Ориентация наружу, на объект



I (Introversion, интроверсия)

Ориентация внутрь, на субъект



ШКАЛА EI: ОРИЕНТАЦИЯ СОЗНАНИЯ

ОРИЕНТАЦИЯ СОЗНАНИЯ ЭКСТРАВЕРТ-ИНТРОВЕРТ ПО МАЕЙРС БРИГГС

ИНТРОВЕРТЫ (I-ТИП) НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАМКНУТЫЕ И НЕКОММУНИКАБЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ КАК ЭТО ЧАСТО ИЗОБРАЖАЮТ «ЖЁЛТЫЕ» ИЗДАНИЯ. ОНИ МОГУТ БЫТЬ ОБЩИТЕЛЬНЫМИ И КОМПАНЕЙСКИМИ, НО ЭНЕРГИЮ ЧЕРПАЮТ И ЛУЧШЕ РАБОТАЮТ НАЕДИНЕ С СОБОЙ. ТАКИЕ ЛЮДИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ МЫСЛИ, А НЕ СЛОВУ, ПОЭТОМУ ПЕРЕД ТЕМ, КАК ЧТО-ТО СКАЗАТЬ, ВСЕГДА ДУМАЮТ.

В ОТЛИЧИЕ ОТ ЭКСТРАВЕРТОВ (E-ТИП), У КОТОРЫХ КОММУНИКАБЕЛЬНОСТЬ ГРАНИЧИТ С БОЛТЛИВОСТЬЮ. ДЛЯ НИХ ЗА СЧАСТЬЕ НАХОДИТЬСЯ И РАБОТАТЬ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ. ПРОБЛЕМЫ ОНИ РЕШАЮТ НЕ В ОДИНОЧКУ ЗА ЗАКРЫТЫМИ ДВЕРЬМИ, А ПУТЁМ ОБСУЖДЕНИЯ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ НАХОДИТЬ КОМПРОМИСС. НО И ВОЗНИКАЮТ ТАКИЕ СИТУАЦИИ ЧАЩЕ – ПРИРОДА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ, ДА ЕЩЁ И В ИЗБЫТКЕ, ДАЁТ О СЕБЕ ЗНАТЬ.

ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ, ШКАЛА EI РАССКАЗЫВАЕТ ОБ ОБЩЕЙ ОРИЕНТАЦИИ СОЗНАНИЯ:

**E (ЭКСТРАВЕРТ) – ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНЕШНИЕ ОБЪЕКТЫ;
I (ИНТРОВЕРТ) – ОРИЕНТАЦИЯ ВНУТРЬ, НА САМОГО СЕБЯ.**

Ориентация в ситуации

S (Sensing, здравый смысл)

Исходя из конкретной информации



N (iNtuition, интуиция)

Исходя из обобщенной информации



ШКАЛА SN: ОРИЕНТАЦИЯ В СИТУАЦИИ ИНТУИТ И СЕНСОРИК ПО МАЕЙРС БРИГГС

ПЕРЕВОД СЛОВА «SENSING» КАК «ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ» ЯВЛЯЕТСЯ НЕ СОВСЕМ ТОЧНЫМ. ЛЮДИ, ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ К S-ТИПУ, ОЦЕНИВАЯ СИТУАЦИЮ, БЕРУТ ВО ВНИМАНИЕ ВСЕ ДЕТАЛИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПОНЯТЬ И ОЩУТИТЬ БЛАГОДАРЯ «СЕНСОРАМ» – ЗРЕНИЮ, НЮХУ, ПРИКОСНОВЕНИЮ. ОНИ ОПИРАЮТСЯ НА ВНЕШНИЕ, УЖЕ ИЗВЕСТНЫЕ ДАННЫЕ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫ В СВОИХ РЕШЕНИЯХ, КОТОРЫЕ ТЩАТЕЛЬНО ОБДУМЫВАЮТ И ВЗВЕШИВАЮТ. ОНИ ВСЕГДА ТОЧНЫ, ДЛЯ НИХ НЕ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЯ ДОГАДКИ, НЕ ПОДТВЕРЖДЁННЫЕ ФАКТАМИ, А ПЕРВОСТЕПЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЕТ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС.

N-ТИП БОЛЕЕ СКЛОНЕН ПОЛАГАТЬСЯ НА ИНТУИЦИЮ. ЗАЧАСТУЮ ЭТО ЛЮДИ С РАЗВИТЫМ ВООБРАЖЕНИЕМ, ДЛЯ КОТОРЫХ МИР – ЭТО СОСРЕДОТОЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ. ОНИ НЕБРЕЖНЕЕ ОТНОСЯТСЯ К ФАКТАМ, НО СПОСОБНЫ ВИДЕТЬ КАРТИНУ ГЛОБАЛЬНО, ПРОГНОЗИРОВАТЬ САМЫЕ РАЗНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ.

ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ, ШКАЛА SN – ОТРАЖАЕТ ИЗБРАННЫЙ СПОСОБ ОРИЕНТИРОВКИ В СИТУАЦИИ:

**S (СЕНСОРИКА) – ОРИЕНТАЦИЯ НА ФАКТЫ И ПОЛУЧЕННЫЙ ОПЫТ;
N (ИНТУИЦИЯ) – ОРИЕНТАЦИЯ НА ПРЕДЧУВСТВИЯ, ОБЩУЮ ИНФОРМАЦИЮ.**

Основа принятия решений

T (Thinking, мышление)

Рациональность



F (Feeling, чувство)

Эмоциональность



ШКАЛА TF: ОСНОВА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ЛОГИК-ЭТИК ПО МАЕЙРС БРИГГС

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ОСНОВЫВАЕТСЯ НА ИЗВЕСТНОЙ ДИХОТОМИИ: ЭМОЦИИ И ИНТЕЛЛЕКТ (IQ VS EQ). Т-ТИП – ЭТО ЛЮДИ, ДЛЯ КОТОРЫХ ЛОГИКА СТОИТ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ. ОНИ СЛЕДУЮТ ГОЛОСУ РАЗУМА И ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЯ, ЛИШЬ ТЩАТЕЛЬНО ВСЁ ОБДУМАВ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДАННОГО ТИПА ХОРОШО АНАЛИЗИРУЮТ ИНФОРМАЦИЮ, А ТАКЖЕ СПРАВЕДЛИВЫ И ОБЪЕКТИВНЫ.

F-ТИП – ЭТО ТОТ ЧЕЛОВЕК, У КОТОРОГО ВЫ НЕ СПИШЕТЕ ЗАДАЧУ ПО ФИЗИКЕ, НО К НЕМУ ПЕРВОМУ ПОЙДЁТЕ, ЧТОБЫ ПОДЕЛИТЬСЯ СВОЕЙ РАДОСТЬЮ ИЛИ БЕДОЙ. ЭТО ЭМПАТЫ, ДЛЯ КОТОРЫХ ПРИРОДА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ЧУВСТВ ПОЧТИ ВСЕГДА ВАЖНЕЕ ВСЕГО ОСТАЛЬНОГО. ЭТО ЛЮДИ С РАЗВИТЫМ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ, И ИМЕННО ОН, А НЕ ЛОГИЧНОСТЬ, ЗАЧАСТУЮ, РУКОВОДИТ ИХ ПОСТУПКАМИ.

ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ, ШКАЛА TF – КАК ЧЕЛОВЕК ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ:

T (МЫШЛЕНИЕ, ЛОГИКА) – СПОСОБНОСТЬ РАЦИОНАЛЬНО ВЗВЕСИТЬ «ЗА» И «ПРОТИВ»;
F (ЧУВСТВО, ЭТИКА) – РЕШЕНИЯ ПРИНИМАЮТСЯ ЭМОЦИОНАЛЬНО.

Способ подготовки решений

J (Judging, суждение)

Предварительная подготовка

P (Perception, восприятие)

Действия по обстоятельствам



ШКАЛА JP: СПОСОБ ПОДГОТОВКИ РЕШЕНИЙ ПОДГОТОВКА РЕШЕНИЙ J P ПО МАЕЙРС БРИГГС

ТЕ, КТО ОТНОСИТСЯ К P-ТИПУ, НЕ СПОСОБНЫ К ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕМУ КОНТРОЛЮ И ПЛАНИРОВАНИЮ, НО МОГУТ ВОСПРИНИМАТЬ МНОГО ИНФОРМАЦИИ И СРАЗУ ПО НЕСКОЛЬКИМ КАНАЛАМ. ОНИ МНОГОЗАДАЧНЫ, ХОРОШО СПРАВЛЯЮТСЯ С РАБОТОЙ В СЖАТЫЕ СРОКИ, НЕ ПАНИКУЮТ, КОГДА ЧТО-ТО ИДЁТ НЕ ТАК. ТАКИМ ЛЮДЯМ ПЕРЕМЕНЫ ДАЮТСЯ ОЧЕНЬ ЛЕГКО, ВЕДЬ УМЕНИЕ ПРИСПОСАБЛИВАТЬСЯ – ИХ СИЛЬНАЯ СТОРОНА.

J-ТИП, НАОБОРОТ, ОДНОЗАДАЧНЫ, СКЛОННЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ И АЛГОРИТМИЗАЦИИ. ДЛЯ НИХ ВАЖНА В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СТАБИЛЬНОСТЬ, ОНИ СТАРАЮТСЯ ИСКЛЮЧИТЬ ХАОС И ПОДОЙТИ К РЕШЕНИЮ ЛЮБОЙ ПРОБЛЕМЫ ВО ВСЕОРУЖИИ, ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ВСЁ ПРОДУМАВ. ТАКИЕ ЛЮДИ СПОСОБНЫ ХОРОШО СТАВИТЬ ЦЕЛИ, ОПРЕДЕЛЯТЬ ПРИОРИТЕТЫ И ДОСТИГАТЬ РЕЗУЛЬТАТ.

ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ, ШКАЛА JP – КАК ГОТОВИТСЯ РЕШЕНИЕ:

**J (СУЖДЕНИЕ И РАЦИОНАЛЬНОСТЬ) – ПЛАНИРОВАНИЕ И УПОРЯДОЧИВАНИЕ;
P (ВОСПРИЯТИЕ И ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ) – СТРЕМЛЕНИЕ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ ПО
ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ, УМЕНИЕ АДАПТИРОВАТЬСЯ.**