Автор: admin
02.07.2010 11:09 -

В.В.Гуленко, 25.04.1998, г. Киев.

Наш мозг, хотя и обладает большими резервами запоминания, предпочитает все же сжимать информацию, подавая её в узкий объем оперативного внимания. Неосознаваемый запас информации огромен, но сознание овладевает ею только благодаря укрупнению в сравнительно небольшое число рационально свернутых понятий.

Многие представители делового мира только со временем и благодаря горькому опыту приобретают набор простых критериев для оценки людей и ситуаций. Рост жизненного опыта тесно сопряжен с более компактной упаковкой информации и освоением операций её качественной обработки. Я хотел бы показать, что типизация как особая разновидность классификации помогает намного ускорить этот болезненный процесс.

1. Режимы меняются, а люди остаются.

Обратимся к концепции идеального типа. Её разработал немецкий ученый Макс Вебер (1864 – 1920). Что такое тип? Это не результат обобщения или усреднения некоторого массива фактов. Идеальный, или чистый тип – это "интерес эпохи", выраженный в виде умственной конструкции. Она не извлекается из эмпирической реальности, а накладывается на неё как упорядочивающая (нормирующая) схема.

Тип указывает на то, что не меняется в человеке. При любом общественном строе как в прошлом, так и в настоящем найдутся люди темпераментные и спокойные, душевные и расчётливые, практичные и мечтательные. Убирая неизбежный "шум", случайные смещения, мы и получаем искомое понятие тип. Его синонимы: образ жизни, персонологический профиль, социальный характер, социально-психологический тип (сокращенно социотип).

Типизация давно доказала свою плодотворность, в частности, в социологи. Анализируя состояние общества, современные западные ученые нередко прибегают к типам социального поведения, выведенным представителями Чикагской школы У.Томасом и Ф.Знанецким.

Их типология состояла из трех типов: мещанский традиционалист, руководствуется

привычными стереотипами), противоположный ему богемный (отвергает любые ценности, его поведение хаотично) и средний между ними творческий (гибко сочетает традиционные ценности с новыми тенденциями). Дальнейшее развитие этой типологии происходит в наши дни.

Подобно тому как экономика строится на разделении труда, коммуникация на кооперации людей с разными темпераментами и установками. В сработанной паре один обязательно ведущий, а другой ведомый. Это лучше, чем два ведущих или два ведомых. В первом случае они не поделят власть, во втором случае безнадёжно отстанут. Все равно оптимального функционирования не будет.

Как же определить коммуникативный стиль – персонологический профиль человека? В первую очередь через наблюдение за его поведением в разных группах и ситуациях.

В эволюционирующем обществе действует социальный отбор. Его законы напоминают естественный отбор, только взятый на более высокой ступени. Эти вопросы поднимает социобиология, которая берёт свое начало у американского ученого Эдварда О. Уилсона, опубликовавшего в 1975 году книгу "Социобиология: новый синтез". Столкновение генов (естественного предложения на биосоциальном "рынке") с воспитательным воздействием среды (социальным спросом) и формирует персонологический профиль личности.

То, что я называю профилем, или типом, передается в генах. Тип не воспитуем. Вырабатывается лишь надеваемая сверху и трудно отделимая от собственно типа приспособительная маска – персона, поскольку общество давит на человека грузом традиций, норм морали, государственными и корпоративными законами.

Используя сравнение жизни с театром, учтем, что всяческих персонажей в ней много, но главных героев мало. На всех не хватит. Желаемое место занимают в борьбе – физической, интеллектуальной, психологической, любой. Человеку от природы присуще стремление к центру, которое и порождает организационную иерархию. У Ницше этот инстинкт называется волей к власти, у А.Бергсона – жизненным порывом, у Мак-Дугалла – энергией "горме".

Присутствует ли тогда кооперация? Да, но не в центре. На центральных местах (высшие государственные должности, элитные виды интеллектуального труда, крупный бизнес, поп-звезды и т.п.) максимум кооперативного поведения – это заключение временного союза для борьбы с более сильным противником.

Впервые коммуникативный закон стремления к центру уловил итальянец Н.Макиавелли. В своем трактате "Государь" (1513 г.) он описал различные приемы захвата и удержания власти. Для своего времени Макиавелли сделал крупный шаг: вместо религиозно-догматических объяснений социального поведения он ввел в игру реальный человеческий интерес.

Затем, уже в нашем веке заговорил его земляк Вильфредо Парето, описавший центростремительное движение людей как циркуляцию (возвышение и падение) элит. Однако Парето слишком абсолютизировал верхушку. Он не учел, что эти законы ослабевают с удалением от центра к периферии. На периферии человек не столько конкурирует, сколько кооперирует.

Проанализируем две тройки социотипов, наиболее конкурентоспособные в нынешнем жестоком мире, где идёт борьба за центр на всех уровнях – от геополитической арены до уровня рядовой фирмы. Говоря образным языком В.Парето, сравним эти большие группы типов со "львами" и "лисами". Как первые, так и вторые состоят из более специализированных коммуникативных профилей. Их мы и рассмотрим ниже.

2. Силовая тройка.

Объединяющий эту группу фактор – борьба за власть и порядок. В её лице мы узнаем неизменно переходящую от одной эпохи к другой тройку революций и контрреволюций, переворотов и систематической вооруженной борьбы. Она не может по-настоящему консолидироваться без образа врага.

1. Социотип "Инспектор": логико-сенсорный интроверт.

Технократическое мышление в сочетании со стабильно-уравновешенным темпераментом. Организован и предсказуем, его действия органически не могут осуществляться стихийно, без какой-либо надолго фиксированной программы.

Как бизнесмен "Инспектор" не очень эффективен в силу статичности мышления и негибкости поведения, но как госслужащий оптимален. Прекрасно ведёт рутинные дела. Медленно, но неуклонно движется вверх подолжностной лестнице. На таких людях держится государственный аппарат любого политического режима.

В художественных фильмах этот тип часто изображают как сурового и несгибаемого одиночку-борца за справедливость, по внешнему виду весьма напоминающего путешественника с рекламы сигарет Camel. Его стойкость к жизненным препятствиям вызывает восхищение у женщин.

2. Социотип "Игрок": этико-интуитивный экстраверт.

Имеет выраженную склонность к интеллектуализму часто уже с детства. Умеет красиво и умно говорить. Играя мимикой и голосом, производит сильное эмоциональное впечатление на людей – от самого благоприятного до тошнотворно отталкивающего. Очень распространенный тип, поэтому внутривидовая борьба между его представителями особо остра.

Этот персонаж природа выписала черно-белыми красками. Внутри него встречается много крайних проявлений характеров – акцентуаций: демонстративность и истероидность, педантизм и застреваемость. Противоречия с самим собой пронизывают его насквозь.

Интересно, что "Игрок" является основным поставщиком людей-пассионариев. Пассионарность по Л.Гумилёву – это способность к эмоциональному сверхнапряжению и жертвенность во имя некой идеальной цели. Большинство гениев и харизматических лидеров принадлежат именно к этому социотипу.

3. Социотип "Хозяин": сенсорно-логический экстраверт.

Решительный человек, который не останавливается перед оказанием силового вплоть до физического давления на людей, если того требует ситуация. Максимально приспособлен к силовой конкуренции. Чем больше препятствий встречает на своем пути, тем собраннее становится и активнее наступает.

Оборона – не его стиль. Сразу старается нащупать слабое место у вероятного противника, проводя разведку боем. Если прямая атака успеха не приносит, начинает обход сбоку или с тыла. Нередко при этом действует через третьи лица.

Люди подобного склада сейчас практически безраздельно формируют имидж нашего крупного бизнеса. Безостановочно текущая борьба за центр оттачивает их силовую хватку, гибкость и холодное расчетливое мышление. Распоряжение материальными ресурсами крупных размеров является для них важнейшим стимулом в жизни.

Если ваш коллектив состоит в основном из социотипов, входящих в эту тройку, то высокая напряженность, а значит и конфликтность в нем обеспечена. Однако в этом же и большое преимущество: если удастся сконцентрировать эти могучие силы в один кулак (что сильно облегчается при наличии внешнего врага), то можно творить великие дела.

От такой команды при наличии твёрдого и решительного руководителя ожидайте самую большую результативность. Однако чем больше будут её начальные успехи, тем больнее горечь раскола и вражды между бывшими единомышленниками. Подсказанный жизнью выход из этого затруднения – постоянная замена становящихся опасными людей на их более молодых прототипов.

3. Прагматическая тройка.

Ее консолидирующий фактор – прагматическая выгода. Прагматизм и инструментализм, как известно, являются национальной философией США. Поэтому данную группу можно ещё называть "американской тройкой". Познакомимся с нею в лицах.

1. Социотип "Политик": сенсорно-этический экстраверт

Раскованный, держащий нос по ветру. Очень гибкий в поступках. Следит за распределением материальных благ и своего никогда не упустит. Заводит знакомства в разных местах.

Не может долго концентрироваться на чем-то одном. Чтобы не заскучать, нуждается в

периодической смене характера действий.

Умеет балансировать между интересами противоположных лагерей, ведя переговоры или торгуясь. Обладает замечательной способностью лавирования, но среди больших групп людей. Для такой личности, чтобы раскрыться, нужны масштабы.

2. Социотип "Критик": интуитивно-логический интроверт.

Осторожный, скептичный, расчетливый. Прежде чем начать работу, взвесит степень её полезности для себя. Причем полезность не обязательно чисто утилитарная. Умеет ждать, накапливая дополнительную информацию.

Наблюдатель за развитием событий. Тонко подмечает детали и едва намечающиеся тенденции. Обычно производит впечатление мудрого и дальновидного человека. Ироничен. Своими критическими замечаниями охладит любого энтузиаста.

Неплохой финансист, банкир. Хорошо ориентируется на рынке товаров или ценных бумаг. Дипломатичен. В деле стремится согласовать интересы противоположных сторон, либо создать надёжный противовес.

3. Социотип "Предприниматель": логико-интуитивный экстраверт.

Шустрый, динамичный, очень лёгкий на подъём человек. Вся его жизнь напоминает постоянный бег с препятствиями. Смело выдвигает деловую инициативу и настойчиво добивается её реализации.

Чрезвычайно жизнелюбивый. Ценит юмор во всех его проявлениях. Жизненные потрясения его только закаляют: делают более решительным и уверенным в себе. Скорее одиночка, чем командный игрок.

Великий комбинатор. Отыскивает самые смелые и многоходовые коммерческие схемы. Он всегда среди тех, кто берёт на вооружение новые технологии и организационные

формы. Секрет его делового успеха не в силе, а в стремительности.

Противостояние идеологий организованной силы и свободного прагматизма характерно для всех частей света. Однако в Америке давно утвердился приоритет прагматизма (победа Северных штатов над Югом в 1865 г.), а на имеющем древние деспотические корни Востоке – приоритет организованной силы. И только в славянских странах бывшего СССР – ни то, ни другое. Чувствуется полуторавековая историческая усталость от бесконечного перетягивания каната: ни демократии, ни авторитаризма.

Как ни странно звучит с позиций нашего менталитета, но эти две силы могут и сотрудничать. Пример союза этих троек – Китай. В его основе лежит принцип Ден Сяопина "одна страна – две системы": паретовские "львы" держат в своих руках политическую власть, а "лисы" задают тон в экономической жизни. Китайский реформатор воплотил в жизнь идею сосуществования противоположностей, характерную для философии даосизма, возникшего полторы тысячи лет назад.

Так обстоит дело в крупном масштабе. Но те же закономерности существуют и локально, хотя мало кто об этом задумывается. Китай "в миниатюре", возможно, действует в соседней фирме и от этого она стремительно завоевывает центральные позиции. Хотя достижение на сколько-нибудь длительную перспективу единства действий силовиков и прагматиков при нашем менталитете евроазийцев, скорее всего, нереально.

Таким образом, в принципе ваш бизнес можно намного улучшить, если правильно организовать и систематически координировать коммуникацию. Учитесь пользоваться законом центра и периферии на практике! Если вы, конечно, созрели для этого подхода психологически.

4. Диагностические вопросы.

Все крупные события в мире определяются действиями этих шести(три плюс три) социотипов. Так было раньше. Так есть и сейчас. Остальные коммуникативные стили – периферийные. Они лишь на короткое время вмешиваются в грандиозную схватку гигантов и опять отходят. Их стимулы – человеческие отношения, любопытство, приверженность не идеологизированным и непрагматическим ценностям, – не

оставляют шансов надолго пробиться в центр.

Если периферийные типы преобладают в вашем подразделении, оно будет мирным (неконфликтным) и комфортным, с хорошей психологической атмосферой, но, к сожалению, не конкурентоспособным. Напрашивается мысль: а не решить ли эту дилемму тем, что набрать команду наполовину из силовиков, наполовину из прагматиков?

Нет, чисто механически делу не поможешь. Соединение центра и периферии по принципу "пятьдесят на пятьдесят" ведёт к неопределённости, шараханьям из стороны в сторону, а в итоге – к неуправляемости.

Для начала опробуйте типологию на себе. Ниже я размещаю восемь вопросов на каждый из шести центральных типов. Ответьте на них вдумчиво, без спешки.

Какими бы ни были результаты, помните, что это всего лишь прикидка. Более надёжный способ определения социотипа – специальное собеседование с проверкой его данных в ходе последующего коммуникативного тренинга.

Отвечайте на каждый вопрос тремя способами: да, нет, не знаю. При ответе "не знаю" обратитесь к вашим знакомым, чтобы они внесли определённость. В противном случае (если такое обращение ничего не дало или же вы хотите обойтись без сторонней оценки) этот ответ засчитывается как "нет".

Вопросы на социотип "Игрок":

1. Часто ли у вас меняется настроение?

2. Обладаете ли вы склонностями к наукам и искусствам?

3. Свойственная ли вам большая внутренняя тревожность?

4. Ваши мысли имеют форму движущихся как фильм зрительных образов?

5. Уделяете ли вы большое внимание своему внешнему виду?

6. Вам свойственная повышенная потребность в самовыражении?

7. Правда ли, что с вами трудно ужиться при тесном общении?

8. Есть ли у вас особые пристрастия в питании, быту или другие странные привычки, вызывающие недоумении у знакомых?

Вопросы на социотип "Инспектор":

1. Легко ли вы переносите длительное одиночество?

2. Делаете ли вы регулярные замечания своим родным и близким?

3. Экономны ли вы в покупках?

4. Правда ли, что вы аскетичны и неприхотливы в быту?

5. Вам легче внедрить систему, чем сочинить что-либо?

6. Вам свойственно особое упорство и неподчинение силе?

7. Вы не впадаете в отчаяние даже в самых затруднительных ситуациях?

8. Вы не переносите, когда 6ерут без спросу ваши личные вещи?

Вопросы на социотип "Хозяин":

1. Вы отвергаете любые теории кроме тех, которые "пощупали" собственными руками?

2. Правда ли, что ваши физические и умственные силы резко возрастают в экстремальных или авральных ситуациях?

3. Вы не станете ждать атаки на вас, а без колебаний нанесете удар первым?

4. Вы – не оратор, обычно выражаетесь простым и "крепким" языком?

5. Если дело не пошло, вы тут же меняете тактику действий?

6. Вы определённо достигнете лучших результатов в силовых видах спорта (борьба, бокс и т.п.), чем в динамических (теннис, легкая атлетика и т.п.)?

7. Правда ли, что вы соглашаетесь возглавить что-то только при условии полного распоряжений людьми и ресурсами?

8. Романтические чувства никогда не занимали важного места в вашей жизни?

Вопросы на социотип "Политик":

1. Можете ли вы быть хорошим тамадой на свадьбах?

2. Правда ли, что вы бурно реагируете, если вас пытаются поставить в жесткие рамки?

3. Вы не торопитесь выполнять свои обещания, если в этом нет особой необходимости?

4. Переключаетесь ли вы на совершенно другую цель, если не смогли быстро добиться своего?

5. Ловко ли вы торгуетесь?

6. Чувствуете ли вы, что надо сказать человеку, чтобы расположить его к себе?

7. Правда ли, что вы уделяете много внимания своим телесным потребностям?

8. Получается ли у вас непринужденно поддерживать хорошие отношения с нужными для вас людьми?

Вопросы на социотип "Критик":

1. Вы – осторожный человек, избегающий риска и шумных действий?

2. Вы мыслите визуальными образами, которые сравниваете между собой как объемные

фигуры?

3. Наступают ли у вас периодически состояния расслабленности и сонливости?

4. Вы – внутренне добрый человек, хотя в критической ситуации быстро становитесь вспыльчивым и строптивым?

5. Свойственна ли вам бережливость и умение создавать запасы или накопления?

6. Правда ли, что временами вы впадаете в пессимизм и проявляете "черный юмор"?

7. Вам больше подойдет характеристика "бесстрастного наблюдателя", чем "убежденного борца"?

8. Предусмотрительны ли вы до мелочей в поездках и путешествиях?

Вопросы на социотип "Предприниматель":

1. Правда ли, что вы подвижны и очень легки на подъём?

2. Из любой теории вы хотите получить какую-то пользу, превратить её в инструмент?

3. Вы легко идёте на риск, полагаясь не на опыт, а на интуицию?

4. В спорах вы говорливы и напористы?

5. Вы очень неприхотливы к комфорту, главное для вас – достаточное питание?

6. Вы просты и демократичны в общении?

7. У вас оптимистическая натура, вы быстро забываете неприятности?

8. Шутки и юмор – ваш привычный способ установления контакта?

А теперь сравните свои ответы на все шесть серий вопросов. Вы принадлежите или весьма близки к тому типу, на вопросы к которому вы все восемь раз ответили "да". Все остальные варианты приближения к типу отбросьте как малонадёжные.

Если же вы не попали ни в один тип, то ваши шансы в завоевании центральных позиций в социуме невелики. Если вы нашли, что можете выступать одинаково хорошо в большинстве из этих амплуа, то ваш социотип, скорее всего, "Игрок". Дальнейшие выводы потрудитесь сделать для себя сами.

В заключение несколько замечаний по поводу методов определения типа человека.

Типодиагностику через наложение схемы на поведение человека нельзя считать эффективной. Слишком уж велики ситуативные смещения и прочие "шумы". Вероятность допустить ошибку в подобных условиях очень велика. Такую работу пусть лучше проделает профессиональный персонолог.

Тип определяется сам собой, когда создается ситуации столкновения человека со всем разнообразием социотипов, по крайней мере, с коммуникативным центром. Именно столкновение – быстрый энергичный контакт в условиях несогласованных интересов под

руководством опытного персонолога. Тогда структуризация форм протекает выпукло и ощутимо.

Когда разыгрывается конфликт, срываются как покров защитные маски, служащие привычным буфером, который сглаживает трения глубинных генетических предпочтений индивида с требованиями социума.

Перетряски и чистки рабочих коллективов после неудач – у нас дело обычное. Когда это произойдет в очередной раз, подумайте, что с помощью персонологии вы подготовитесь к организационным и, главное, кадровым реформам и проведете их быстрее и эффективнее.

Литература:

1. Вебер М. Избранные произведения. М., Прогресс, 1990.
2. Гумилёв Л.Н. Этногенез и биосфера земли. Л., Гидрометеоиздат, 1990.
3. Морен Э. Утраченная парадигма: природа человека. Киев: КАРМЭ-СИНТО, 1995.

4. Райгородский Д.Я.(редактор-составитель). Теории личности в западноевропейской и американской психологии. Хрестоматия по психологии личности. – Самара: Изд.Дом БАХРАХ, 1996.