

ПСИХОТИПЫ И БИЗНЕС. ФОРМУЛА СООТВЕТСТВИЯ.

*Сбитнев Александр Викторович,
эксперт-консультант по системам управления и развитию бизнеса,
+79282135224, sbitnev@bk.ru, avsbitev@rambler.ru*

Многообразие форм и способов получения доходов и построения бизнеса, видов и размеров фирм и предприятий, на первый взгляд кажется совершенно хаотичным. На самом деле бесспорен тот факт, что все они в полной мере зависят от харизмы, парадигмы, интеллектуального уровня, психотипов собственника, топ-менеджера или от их совместного сочетания. Истинные законы существующего многообразия разновидностей профилирования предприятий далеки от государственного планирования и регулирования. Капитализм развивается стихийно, зарождаясь в нижних слоях социальной структуры общества. Но взаимосвязь и взаимодействие специализированных, отраслевых коммерческих организаций выглядит вполне гармоничным. Что же лежит в основе этой гармонии? Как десятки тысяч человек выстраиваются в самый сложный механизм формирования национального продукта?

Поскольку труд занимает в жизни человека значительную долю, вполне логично искать основу построения производственной специализации предприятий (бизнеса) именно в психологических формах и принципах поведения человека, создающего и развивающего свое дело. Эту наиболее активную часть населения можно разделить на группы по четырем основным признакам:

1. отношение к собственности,
2. участие в процессе бизнеса,
3. подход к выбору отраслевой специализации,
4. построение технологических форм управления.

Рассматривая создателей и участников управления бизнеса через призму этих признаков, выделим четыре основных типа (рисунок 1):

- Менеджер;
- Предприниматель;
- Инвестор;
- Игрок.

Схема (Рис.1) отображает обоснование функциональных ролей субъектов при выборе ими способа присутствия в бизнесе.

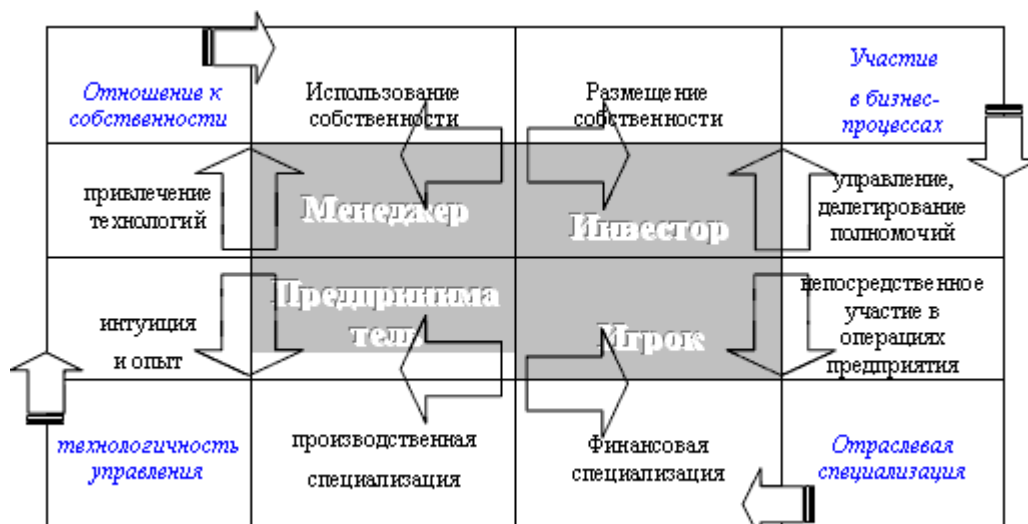


Рис.1. Основные типы представителей бизнесменов

То, что их четыре не случайно. Как известно, человеческая личность не целостна, (Л.Г. Ситников, <http://the-fifth-way.narod.ru/index.htm>) ее подразделяют на четыре основных базовых типа (рис.2), в зависимости от лабильности нервной системы (возбуждения-торможения). Результат – четыре способа взаимодействия с окружающим миром.

Собственная важность заставляет человека усложнять свой образ, который не вмещается в понятие «базового психотипа. В нашем описании мира отсутствует причисление себя к 1/4 окружающих нас людей, потому нелегко решиться на поиск недостающих 3/4 их личности, необходимых для обретения целостности? Отсутствие целостности не делает нас, людей, ущербными и примитивными. Это просто означает, что мы можем быть гармоничной частью упорядоченного мира. Эта же данность является определяющим фактором при выборе жизненного пути, рода занятий, стиля поведения, образа мыслей. Другой способ оценить себя – произвести оценку психотипа собственного бизнеса, здесь все нюансы налицо.

Правый внешний психотип (ИГРОК)

Люди этого психотипа наиболее эффективно действуют и наименее эффективно прогнозируют. Отсутствие прогноза, который всегда работает как тормоз, позволяет «правым внешним» мгновенно принимать решения, действовать без тени сомнения и добиваться цели максимально быстро. Конечно, нередко это приводит к ошибкам, неудачам, проигрышам, травмам, но и тут быстрому исцелению помогает отсутствие депрессии и уныния, которые бывают только у прогнозистов. Даже если достигнутая цель оказалась ложной, правый внешний без лишних раздумий начинает движение к новой цели, не делая принципиальных (стратегических) выводов, но эффективно меняя тактические приёмы и уловки. Такие люди успешно выживают на войне (если не кидаются на амбразуру) и в концлагерях, дожидаются помощи на дрейфующей льдине и исцеляются от рака, поскольку не убивают себя заранее отрицательным гиперпрогнозом.

Основная энергетизация у правых внешних происходит от действий. Это – люди поступков, те, кто не может сидеть без дела, даже если этим делом является написание книг.

Вообще, некая загадка, тайна – главный магнит правых внешних, то, что делает их столь притягательными для остальных людей. Загадочность правых внешних опирается на их неглубокую эмоциональную включенность в происходящее, некую отстраненность, «скольжение» по поверхности событий и чувств, о которых уже говорилось выше. При этом они могут контролировать и имитировать свою эмоциональность. *Всё это обусловлено графиком прохождения нервных импульсов у правых внешних, Слегка замедленное возбуждение и быстрое торможение нервных импульсов позволяет правым внешним, находясь в постоянном движении, быть в то же время как бы над происходящим и оставаться в образе загадочной натуры - загадки.* Именно поэтому в правых внешних так легко влюбляются, они всегда окружены поклонниками и поклонницами.

Эта легкость существования вызывает у людей других психотипов зависть и желание быть такими же. Часто такая имитация весьма успешна: И только некоторые искажения в образе, например такие, как

- небольшие эмоциональные выхлесты у левых внешних,
- тщательно культивируемое спокойствие и долгая память о прошлом у правых внутренних,
- переходящий в высокомерие и холодную отстранённость страх перед людьми у левых внутренних проявляют их истинную природу.

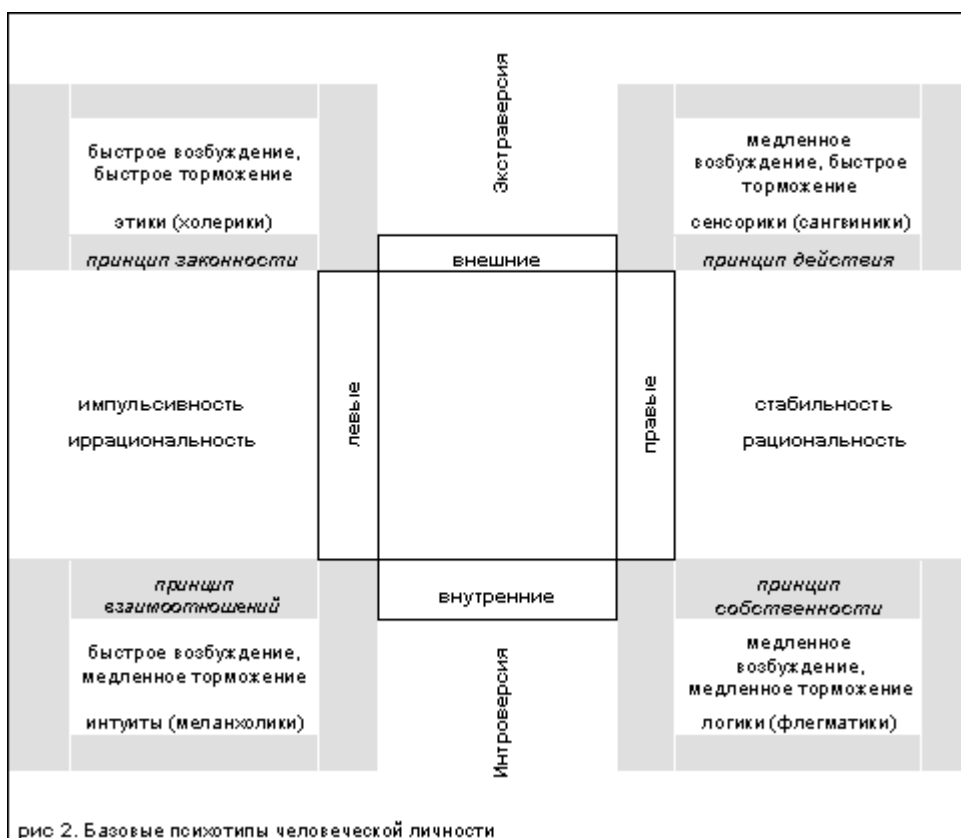
Среди правых внешних тоже встречаются те, кто имитирует, в силу личных обстоятельств, другие психотипы. Вообще имитация – первый этап к достижению целостности личности, независимо от психотипа. Перенимание внешних форм поведения, успешного решения другими психотипами собственных, аналогичных проблем создает цепочку развития (доразвития) личности по принципу Станиславского, начиная от «НЕ ВЕРЮ» через создания прототипа поведения и форм до будничного вживания в новый образ (комбинирование психотипов).

Именно уровнем развития личности определяется степень надёжности и устойчивости правых внешних. В целом, правые внешние всё легко приобретают и всё легко теряют. Чем ниже уровень развития личности, тем более хаотична и легкомысленна их жизнь. «Халява, сэр!», - вот лозунг правого внешнего, находящегося на нижних уровнях развития личности. Это касается всего: и отношений с людьми (они легко сходятся и расходятся, легко идут на измену), и жилищных проблем (вовремя не оформляют документы, теряют право на жильё), и денежных вопросов (легко зарабатывают и, не будучи прогнозистами, тут же всё тратят). Всё это характеризует правых внешних как совершенно ненадёжных партнёров. Однако, чем выше уровень развития личности, тем более стабильно и упорядоченно живёт правый внешний.

Бизнес этих личностей распространяется на отрасли и направления с большой динамикой и яркими внешними эффектами. Их можно встретить в игорном и шоу бизнесе, они организуют туристические фирмы и агентства недвижимости, работают брокерами, маклерами. Основные принципы их деятельности - быстрое оборачивание больших средств с акцентом на получении разовой, но «достойной» прибыли. Они делают солидные капиталовложения в короткие, чаще всего валютные и финансовые операции. Начинают свою карьеру как умелые продавцы, спекулирующие и манипулирующие потребностями своих покупателей, выбор высоких технологий и долгое изучение проблем рынка, планирование

продаж и своего поведения, а уж тем более подстраивания своей системы продаж, производства, развитие своего продукта далеко от их понимания и использования. Первый капитал приобретают на скачках, получаю большое наследство или находят клад.

Даже в стабильном разделенном конкурентами рынке они продолжают искать и находят оригинальные схемы крупных сделок и операций, балансирующих между баснословным обогащением и полным разорением.



Правый внутренний психотип (ИНВЕСТОР)

Правые внутренние много думают, причем думают упорно – они прогнозисты. У них, как ни у какого другого психотипа, очевидна и эффективность, и ошибочность прогноза. Качество прогнозирования всегда связано с уровнем развития личности прогнозиста. Чем больше личной силы, чем глубже обратная связь с миром, тем точнее прогноз. Ну, а если личной силы не достаёт, то правый внутренний переворачивает всё с ног на голову и не замечает, что зашёл в дебри своего прогноза.

Если правые внешние энергетизируются от действий, то правые внутренние – от обладания. И, прежде всего, от обладания материальными ценностями. Квартира, дом, машина, антиквариат, участок земли, а у некоторых – даже зарезервированное место на кладбище - это то, что «заводит» правых внутренних. Желание обладать своим жильем дает им такой мощный импульс, что они могут трудиться годами для достижения поставленной цели и, рано или поздно, вселяются в свой дом.

За желанием обладать кроется основная непроявленная мотивация правых внутренних - сделать мир предсказуемым, а предсказуемым он должен быть для того, чтобы легче жилось с таким мощным прогнозом.

Прогноз правых внутренних направлен на создание законченной картины мира. Для этого они навешивают на всё ярлыки и штампы («друг», «враг», «мой», «чужой», «Учитель», «ученик» и т.д.) и превращают динамичную картину мира в статичную, более управляемую.

К контролю окружающего мира стремятся все психотипы, но только правый внутренний вешает ярлык до общения, а не после, как остальные психотипы. Это вызвано тем, что скорость прохождения нервных импульсов у правых внутренних самая медленная. Они не успевают реагировать на происходящее и компенсируют это высокой скоростью прогноза: всё мгновенно названо, оценено и запротokolировано. Мир становится предсказуемым и удобным для их восприятия. Они начинают общаться не с реальными людьми, а с их образами. Причём изменить однажды выработанное мнение почти не возможно. Чем ниже уровень развития личности, тем меньше способен правый внутренний менять своё мнение.

Достигнув вершин власти и известности, правые внутренние обретают уверенность, что полностью контролируют ситуацию и начинают действовать слишком самоуверенно, не выполняют договоры, теряют чувство опасности.

Правые внутренние - «трудоголики», и не потому, что любят работать, а потому, что вынуждены постоянно прогнозировать, чтобы обеспечить себе существование завтрашнего дня. С одной стороны прогноз помогает удерживать цель, с другой – даёт впечатления, например, от создания мысленного, но очень реального образа дома, который когда-нибудь будет куплен. Будучи глубоко и постоянно погруженными в свои прогнозы о прошлом и будущем, правые внутренние редко бывают здесь и сейчас. Они больше заняты прошлым и будущим, они всегда помнят, сколько им лет, сколько денег они кому-то должны и сколько задолжали им.

Представители этого психотипа много и упорно учатся, высоко ценят дипломы, звания и должности. Они встречают людей не «по одежке», как правые внешние, а «по бумажке».

Совершенно очевидно, что правые внутренние склонны выделять и запоминать именно трудности. Это происходит потому, что после завершения ситуации они мысленно повторяют её вновь и вновь, удлиняя и преувеличивая тем самым пережитые тяготы. Такой подход опирается на правый внутренний график длительного возбуждения и длительного торможения нервных импульсов. В молодости инфантильные правые внутренние излишне доверчивы. Слово для них является главным аргументом. Отсюда – сверхподозрительность и преобладание отрицательного прогноза с возрастом. Они начинают подозревать всех вокруг, и уже не могут остановиться.

Со стороны кажется, что многие правые внутренние стремительны и импульсивны. Но это касается только внешних проявлений, причем в привычной, хорошо известной обстановке. Если же ситуация делается непредсказуемой, неописанной ранее, то всегда проявляется истинная природа правых внутренних

– медленное возбуждение и торможение. Они входят в ступор и не знают, как реагировать до тех пор, пока не опишут ситуацию по известному шаблону. Если это не получается, то они испытывают раздражение, переходящее в бешенство, вплоть до желания уничтожить всё вокруг.

Важный принцип восприятия правых внутренних в том, что правые внутренние воспринимают людей как предметы (в отличие от левых внутренних, которые относятся к предметам как к людям). Однако не во всех ситуациях этот принцип убивает людей. Чувство сохранения собственности, как символа и оплота собственной власти распространяется и на самих подчиненных людей.

Правые внутренние много и хорошо поют, пишут, сочиняют музыку, снимают фильмы, ставят спектакли – и всегда в их творчестве присутствует некая монументальность, всегда они занимаются своим делом всю жизнь.

Если правые внешние ко всему относятся легко, даже к травмам и болезненным тренировкам, то правые внутренние всего добиваются с усилием. Их никто не любит просто так, «на халяву». Это правые внешние всё легко приобретают и так же легко теряют. Правый внутренний человек вкладывает в достижение намеченной цели, будь то карьера, любовь, семья, дети и т.д., столько энергии, что расстаться с достигнутым он уже не может. Поэтому он редко меняет место жительства, семью, работу, друзей и любовниц, и особенно - идеи и мировоззрение. При этом реальные последствия их деятельности могут быть различными, в зависимости от уровня развития личности каждого из них, т.к. качество стратегического прогноза правых внутренних зависит от личностного уровня.

Инфантильный правый внутренний, по причине своего фундаментализма, более других психотипов нуждается в коллективе, друзьях. Но невозможность сделать первый шаг, признать эту зависимость заставляет его постоянно доказывать себе и окружающим свою самодостаточность. А из-за малого уровня личной силы он не может рисковать. В качестве компенсации инфантильные правые внутренние могут с головой уйти в науку, стать гениальными изобретателями, философами или учеными.

Гиперпрогноз зачастую становится врагом правых внутренних. В таких случаях их природная предрасположенность к поиску причин происходящего плюс отсутствие контроля над собственным прогнозом, привычка «глубоко копать» и, как следствие, невозможность остановиться и сменить взгляд на происходящее приводят или к фанатизму или к самоубийству.

Если же правый внутренний сумел развиться до уровня зрелой личности, то это всегда человек с энциклопедическими знаниями, способный глубоко анализировать любое явление в политике, искусстве и любой иной сфере. Он умеет творить сам и умеет наслаждаться чужими творениями. Он умеет прогнозировать конечность своей жизни и прилагает максимум усилий для её продления.

Трудно представить себе опытного финансиста иным, нежели правым внутренним. Деньги - это их тема. Даже если психотип окажется не в банке, а в конкретном предприятии, то он окажется в образе финансового директора, главного бухгалтера, экономиста. А если вдруг он окажется на посту генерального

директора, то формы управления примут четкий финансовый оттенок, а мотивация персонала изысканный вид и оригинальные комбинации, принятые решения имеют четкий всеобъемлющий характер, настолько, исполнителю ничего не останется, как только их выполнять. Самый четкий анализ любого процесса, самый подробный план действий и исход любых событий можно получить только у сотрудника с правым внутренним психотипом. Вести с ним дискуссию бесполезно он знает наперед все Ваши шаги и слова.

Левый внешний психотип (МЕНЕДЖЕР)

Левый внешний психотип – это душа компании, человек, который создаёт эмоциональную и деловую среду на предприятии, в коллективе, семье, на вечеринке или в походе. У Если у левого внешнего хорошее настроение, то все вокруг купаются в волнах его заботы. Любые задачи решаются легко и просто: ломаются стены в квартире, мгновенно делается ремонт, находятся нужные люди и связи. Никто не может устоять перед обаянием левого внешнего и отказать ему в просьбе: ни милиционер, ни нотариус, ни партнер по бизнесу. Однако среда есть среда. Она может не только питать, но и быть агрессивной. И вот тут не позавидуешь тому, кто оказался в поле агрессии левого внешнего. Тотальная любовь может смениться тотальной ненавистью. И, чем ниже уровень развития личности, тем быстрее происходят такие перемены.

Если посмотреть на график прохождения нервных импульсов у левых внешних, а это очень быстрое возбуждение и торможение, то делается понятным, почему инфантильный левый внешний всё легко отдаёт и отнимает, легко влюбляется и также легко начинает ненавидеть, клянётся в преданности, но, при первом же подозрении на измену, готов уничтожить своего партнёра. Причём, если правый внешний сам склонен бросать кого-то, как только забрезжит более выгодная связь, то левому внешнему нужна причина, задевающая его самолюбие, для того, чтобы бросить семью или друзей. Измена и предательство – вот то, чего никогда не простит левый внешний, и причиной является то, что этот психотип несравненно более других нуждается в чувстве принадлежности к устойчивой системе, эгрегору. Лёгкая эмоциональная возбудимость делает левого внешнего подобным «листу на ветру», и, если у него нет своего эгрегора, то он легко становится алкоголиком, наркоманом, бомжем или сумасшедшим.

Если правый внутренний всю жизнь строит фундамент, то левый внешний не может самостоятельно построить фундамент вообще, и развитый левый внешний это прекрасно понимает. Но, при этом, левый внешний способен создать самый гармоничный и уютный интерьер комнат, стиль в одежде, дизайн букета. Самую совершенную систему управления, самый четкий порядок. Вообще, человек левого внешнего психотипа – это идеальный исполнитель в любых областях деятельности. Это – великолепный исполнительный директор (а в некоторых случаях и генеральный), самый аккуратный секретарь, лучшая медсестра и домохозяйка, лучшая жена, способная раствориться в муже.

Человек левого психотипа энергетизируется от отношений с людьми, а не с предметами и неважно – положительных или отрицательных: ссора, скандал – это тоже энергетическая подпитка.

В любовных отношениях инфантильный левый внешний стремится тотально заполнить собой жизнь партнёра. Вообще, подозрительность и недоверие очень

характерны для левых внешних, особенно находящихся на инфантильном и подростковом уровнях развития личности. Подсознательный страх потерять опору, а главное – «опозориться», «остаться в дураках», заставляет подозревать всех и во всём, жёстко контролировать ситуацию и требовать справедливости, равенства и братства.

Часто левый внешний, находящийся на подростковом уровне развития личности, имитирует правого внутреннего и поддерживает образ мрачного снаружи, но доброго внутри мыслителя, борца за справедливость, защитника слабых и убогих. Такой человек, находясь в рамках эгрегора, честно выполняет свой долг перед Отечеством, партией, семьёй и, действительно, помогает многим, отличаясь при этом жёсткостью и однозначностью решений.

Развитой левый внешний – это лучший друг и самый преданный партнёр, который сделает всё возможное и невозможное для защиты своего эгрегора (семьи, коллектива, убеждений и ценностей).

Если левый внешний достигает более высокого уровня развития личности, то он умело использует свой эгрегор как свою защиту и, одновременно, как стартовую площадку для путешествий в иные миры. В таком случае его энергетический график позволяет легко смещать восприятие, отрывать от обыденности и исследовать новые пространства.

Левый внешний человек всегда стремится во власть и если получает эту власть, то становится или самодуром или напротив непоследовательным и мягким в руководстве. Получив безграничную власть, инфантильный левый внешний легко превращается в отличного маленького тирана.

Впитывая прогрессивные теории, имея личный и производственный опыт, лидерские качества и амбиции левый внешний находит свое применение в бизнесе как наемный менеджер, исполнительный директор, причем, полностью интегрируясь с отраслью и специализацией того предприятия, которым ему приходится управлять. На первоначальный выбор карьеры направленность деятельности не играет никакой роли – это как раз тот фундамент, наличие которого создает условия для всестороннего раскрытия и развития деловых и профессиональных качеств обладателя психотипа левого внешнего. Эгрегором ему служит политика собственника, выбранный им вид и стиль бизнеса. Левого внешнего можно найти и на других уровнях должностных иерархий – заместители, помощники, логистики, аналитики, секретари и офис менеджеры. Организовав в силу собственных амбиций и за счет собственных средств, некоторое самостоятельное дело, он однако не в силах развивать его самостоятельно и на одном из этапов обязательно консолидируется с более крупным собственником, выгадывая для себя роль управляющего гораздо более крупного уже хозяйства, живущего по чужим, но вполне понятным и приемлемым законам.

Левый внутренний психотип (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ)

Левых внутренних людей мало на нашей планете. Социум не нуждается в их большом количестве, так как они хуже остальных психотипов усваивают и поддерживают нормы социальной жизни, не любят и, часто, не могут выполнять ритуалы и обязанности, а порой выступают в роли разрушителей установленного

порядка. Однако, они нужны, прежде всего, как реформаторы, как генераторы новых идей и взглядов.

Поисковая активность, исследования неизвестного - это один из главных способов энергетизации левого внутреннего человека. Социальная неадекватность, дискомфорт в среде людей дают ему постоянный импульс на поиск новых пространств. Он легко меняет место жительства и работы, профессию и круг интересов. Отсутствие внутренних и внешних рамок, «якорей» в восприятии нового позволяет левым внутренним легко смещаться и совершать открытия.

Социальная неадекватность левых внутренних вызвана их графиком прохождения нервных импульсов: очень быстрое возбуждение и медленное торможение. Казалось бы, при медленном торможении левый внутренний должен, подобно правому внутреннему, прочно усваивать полученный опыт и быть вполне «законопослушным». Но, это - не так. Постоянное реагирование на всё новые и новые внешние сигналы держит левого внутреннего в состоянии нервного возбуждения, когда ничего не успевает выпасть в осадок в виде наработанных привычек, рефлексов и норм. В «осадок» обычно выпадает сам левый внутренний, превращаясь на короткое время в ничто, а затем, слегка отдохнув, он снова начинает тревожиться.

Никогда неизвестно, что можно ожидать от левого внутреннего, и эта непредсказуемость напрягает и раздражает его окружение. Да, левых внутренних любят за то, что с ними интересно; да, они – прекрасные рассказчики и слушатели, советчики и импровизаторы. Но, при этом, всегда, что бы ни происходило, их побаиваются. Их способность к импровизации в творчестве привлекает к ним массы людей, но эта же способность в быту делает жизнь и общение с ними весьма сложными. При этом, чем ниже уровень развития окружающих людей, тем неприемлемее для них странности левого внутреннего. И, чем ниже уровень развития личности самого левого внутреннего, тем неадекватнее он себя ведёт, тем чаще он получает по голове, и тем больше он озирается вокруг, пытаясь выяснить, как к нему относятся.

Страх перед людьми и зависимость от отношений с ними - главная характеристика незрелого левого внутреннего. Часто этот дискомфорт толкает его на глубокое погружение в свой вид деятельности.

Левые внутренние – это люди, которые постоянно заняты своими чувствами. И всегда эти чувства связаны с другими людьми. Чувства – главное в жизни левого внутреннего человека.

Если у левых внешних настроение меняется легко и быстро, то у левых внутренних оно длится порой чрезмерно долго, поскольку поддерживается и питается постоянным прогнозом. Вообще, прогноз играет в жизни левого и правого внутреннего психотипов особую, базовую роль. Если у правого внутреннего прогноз работает для стабилизации картины мира, то у левого внешнего он постоянно расшатывает описание мира, возбуждая всё новые и новые сомнения по любому поводу. Правый внутренний стремится сделать всё плотным и статичным: и предметы, и чувства, и людей. Левый же внутренний склонен превратить в зыбкий туман самое простое описание.

Любое явление левый внутренний рассматривает через призму отношений с людьми: нужен – не нужен, бросят – не бросят, любят – не любят и т.д. Желание обрести стабильность в отношениях – несбыточная мечта левого внутреннего, которая может осуществиться только у зрелой личности, когда опорой становится собственная личная сила, а не внимание и любовь окружающих. Зрелый левый внутренний обретает стабильность – но не в самих отношениях, а в свободе от отношений, понимая, что любая стабильность относительна.

Если левый внутренний не развился до уровня зрелой личности, то он живёт в постоянном стрессе: одно переживание накладывается на другое, всё вокруг кажется ненадёжным, тревожность становится нормой жизни. Даже если нет реальной причины для тревоги, левый внутренний обязательно спрогнозирует такую причину, и будет, как белка в колесе, бегать по замкнутому кругу своих опасений. Чем ниже уровень развития личности, тем меньше левый внутренний владеет прогнозом, тем больше прогноз владеет им.

Рядом с незрелым левым внутренним обязательно должен быть кто-то, кто жестко упорядочивает его жизнь, вводит правила и нормы и, реализуя его необузданную фантазию, упорядочивая достижения. Например, правый внешний или правый внутренний. Принцип их взаимодействия различен. Правый внешний устанавливает правила взаимоотношений, которыми и дорожит левый внутренний. Лучше других такую роль выполняет правый внешний человек, он оставляет некоторый простор для левого внутреннего полёта. Если же дисциплиной занят правый внутренний, то он склонен слегка «придушить» левого внутреннего, чтобы тот особо не трепыхался и не нарушал статичную картинку мира. Если левого внутреннего опекает левый внешний партнёр, то последнего это сильно утомляет, и он тихо стареет под гнётом чувства долга, пока левый внутренний сам его не отпустит на свободу. Пара из двух левых внутренних возможна только при условии, что хотя бы один из них является зрелой личностью. Если же речь идёт о сборе группы, состоящей из представителей всех психотипов, то левый внутренний – самый активный участник этого процесса, поскольку отношения с людьми – его стихия.

Если левому внутреннему всё же удаётся пройти все ступени личностного роста и стать интегрированной личностью, то уровень личной силы такого существа возрастает намного больше, чем у других психотипов. Способность аккумулировать огромный запас личной силы, природная гибкость и подвижность восприятия позволяет преодолевать любые барьеры в постижении неведомого.

Людей с этим психотипом легко найти среди предпринимателей, создающих бизнес схемы взаимодействия и партнерства, непосредственно участвующих в процессах реализации и продвижения продукции, это гениальные продавцы, мастера коммуникаций, прекрасные рекламные агенты, стилисты, специалисты по работе с персоналом. Их энергия и осведомленность способна заинтересовать и объединить идеей многих влиятельных людей, что ставит их на порядок выше многих утвердившихся бизнесменов

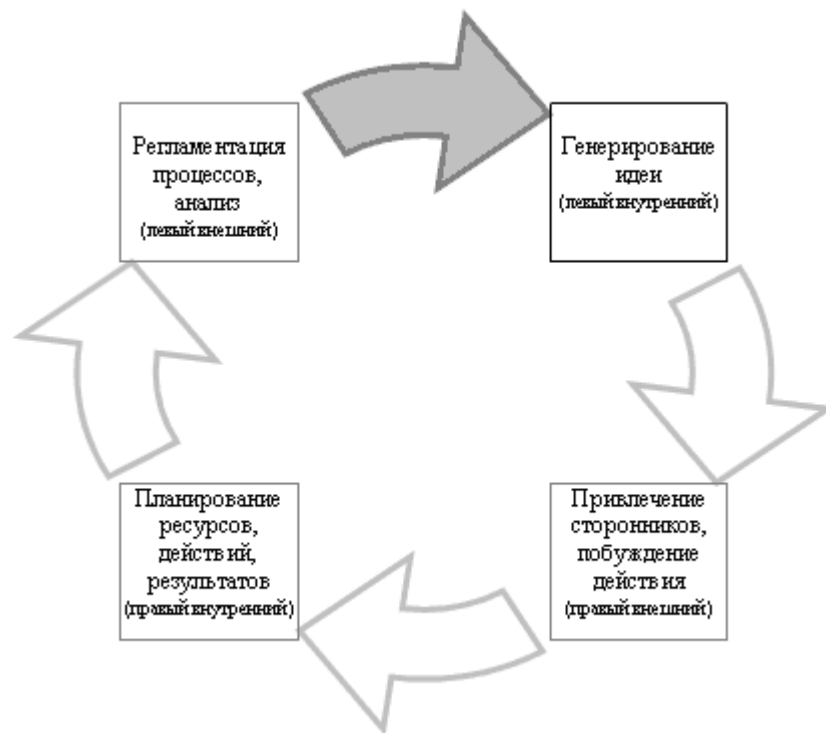


Рис. 3. Последовательность включения психотипов в процесс организации проекта

Идеальное соотношение для возникновения, защиты, стабилизации и развития бизнеса (дела) присутствие всех четырех психотипов.

Чтобы проиллюстрировать (Рис. 3) их участие и последовательность «включения» в процесс развития предприятия составим схематичную последовательность:

1 шаг - поиск, генерирование идеи левым внутренним, заражение этой идеей всей команды (всех чувств партнеров);

2 шаг – подхватывание идеи, решительные действия по реализации, привлечение сторонников, партнеров правым внешним;

3 шаг – стабилизация темпов, планирование расходования ресурсов и результатов, фиксация достигнутых позиций, торможение процессов на стадии образования собственности, защита достигнутых рубежей правым внутренним;

4 шаг – регламентация процессов обслуживания и функционирования созданной организации, основанной на совокупности идеи и полученной собственности левым внешним.

Разумеется, численный состав исполнителей идеального процесса не обязательно равен четырем. Совмещения очень даже возможны и увеличение команды также. Если команда психотипов существует например, планирование ресурсов разделено на двоих правых внутренних, или привлечением инвестиций заняты пятеро правых внешних, то руководит такой командой психотип-мутант, соединяющий в себе достоинства функционального психотипа и левого внешнего.

Переход от инфантильного к развитому состоянию под воздействием необходимости разрешения проблем сопровождается созданием интегрированных психотипов. Этот процесс развития человека направлен в сторону ассимиляции (или если хотите развития) способностей смежных

психотипов, приобретение качеств успешного опыта (психотипа тренера) сначала на уровне внешнего копирования, затем осознания, а в дальнейшем полного вживания и импровизаций. Причем интегрирование психотипов происходит большей частью интуитивно, в результате прямого общения с обладателями бесценных качеств. Процесс этого обучения интересен тем, что большей частью происходит болезненно для обеих сторон и никогда не завершается в течение первого, хотя и возможно длительного, общения.

Поводом для начала интеграции может служить представление о способностях психотипа-донора легко преодолевать возникшие деловые проблемы.

Интуитивное притяжение на первых порах, основанное на способности психотипа донора легко преодолевать проблемы психотипа потребителя, довольно быстро заканчивается отторжением донора и полным его исключением из процесса контактов.

На практике, например, такие ситуации возникают со стороны владельцев, стремящихся добиться управляемости созданных ими предприятий, или решения проблемы дальнейшего развития «застопорившегося» бизнеса вызванного отсутствием выбора путей развития с помощью привлечения сторонних специалистов, имевших положительный опыт решения знакомых проблем. Привлечение развитых психотипов другой формации (а именно такими являются специалисты в любой области) сопровождается огромным интересом в начале взаимодействия и огромными проблемами на этапе внедрения первых реальных проектов. Проблемы заключаются в том, что проекты реорганизации требуют от первого лица не только осознания (что проще т.к. логично), но и понимания их сути и последствий (что гораздо сложнее т.к. требует смены мировоззрения самого владельца – перехода в лоно чужого психотипа). Действенность же привлеченного специалиста становится заметна лишь тогда, когда он попадает среду сходную с той, в которой он имел положительный опыт. В противном случае происходит развод, скандал, взаимные упреки и полное отрицание любой прогрессивной технологии.

Следовательно, успех взаимодействия психотипов возможен в результате их взаимной трансформации из инфантильного в развитое состояние.

Развитое состояние психотипа (любого) хочется охарактеризовать присутствием в характере человека черт, присущих (пусть даже в различной степени) всем четырем психотипам. Это присутствие даже в незначительной степени повышает понимание, а значит лояльность и восприимчивость к конкретным поступкам и решениям привлеченных специалистов. Настоящий владелец бизнеса, к какому бы базовому психотипу сам он ни относился, только тогда сможет быть уверен в положительной динамике развития своего дела, когда сам овладеет секретами психологического управления тех, кто трудится в имя его блага. А это в свою очередь возможно только в случае глубокого понимания принципов поведения и внутреннего личностного раскрепощения подчиненных специалистов. Ибо их психологическое соответствие занимаемой должности (порученному делу) - залог его успешного выполнения.

Сущность, направления и участники психологической подстройки в организации управления – тема особого разговора.