

## **Доценко А.Ю.**

Статья посвящена изучению соционического типа сенсорно-логического экстраверта как носителя деловых отношений по интровертной соционике. Приведены примеры решения вопросов с сильных функций, использование блоков модели А, а также применение малой группы – "Стили общения".



Я достаточно поздно пошла работать. Благодаря родителям, у меня была возможность учиться и получить 3 высших образования, не работая. Поначалу все в семье переживали, что у меня нет амбиций, желания работать, но с мая 2010 года я начала свою карьеру. Сначала была государственная гражданская служба - Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Московской области. Это была мечта, голубая мечта – служить отечеству. Как

оказалось, государственная служба не всегда престижна и многие идут на небольшую, но постоянную зарплату вовсе не от желания служить, а от нежелания остаться без работы. Коллектив у нас был женский. Соответственно, сплетни, обсуждения, осуждения за спиной коллег (и даже тех, кто сидел с нами в одном кабинете) и улыбки при встрече. Мне тяжело было понять такое общение: мне человек или нравится, или нет, соответственно я с ним либо общаюсь, либо нет. Я не умею «полудружить» или «иногда ненавидеть». Так как я не вступала в осуждения и обсуждения то очень быстро стала «белой вороной».

Проработав год, я перешла работать в пятизвездочную гостиницу. Гостиница на тот момент только открывалась, у нас подобрался сильный молодой коллектив, нацеленный на результат. Мы настраивали программы, прописывали приложения, инструкции, отчеты, обучали людей. В мои обязанности долгое время входил контроль сначала доходов, затем расходов. Проверки с охраной, анализ чисел, сопоставление отчётов, внеплановые проверки, выявление схем обмана сотрудниками. Параллельно я замещала всех, кто уходил в отпуск, изучая всё новые и новые участки финансовой службы. В гостиницу я пришла абсолютно ничего не зная, работая по 12 часов, изучая все нюансы, проходя тренинги, брала на себя всё больше и больше обязанностей и через 4 года меня пригласили в другую гостиницу работать заместителем финансового директора. Здесь высокая ответственность за весь коллектив, большое количество работы, стрессовые ситуации, авральные режимы работы. Это интересно и держит меня всё время в тонусе, но сложность для меня заключается в том, что я, как заместитель, нахожусь между двух огней – политики финансового директора и отношений с подчиненными, до которых нужно донести эту самую политику. Кроме этого, уровень удовлетворённости работой сотрудниками отдела на момент моего прихода был очень низким и одной из первых задач, которая стояла передо мной, было - поднять его. Для меня эта задача стала самой трудной. Через полгода работы заместителем я узнала о НИИ Соционики и начала своё обучение.

Меня продиагностировали как Сенсорно-логического экстраверта (псевдоним «Жуков»). Ниже представлена модель А СЛЭ.

слэ

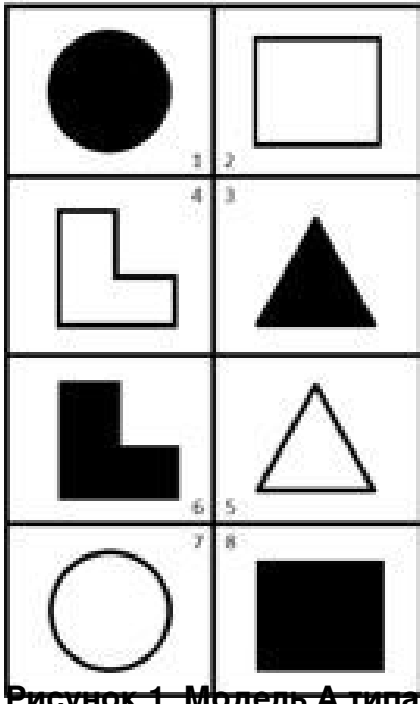


Рисунок 1. Модель А типа



любопытство и желание узнать о жизни других людей, а также о себе. В зависимости от того, насколько человек открыт для общения, он может быть интровертом или экстравертом. Интроверты предпочитают одиночество и глубокие отношения с небольшим количеством людей. Экстраверты же предпочитают общение и имеют много знакомых. В зависимости от того, насколько человек уступчив или упрям, он может быть уступчивым или упрямым. Уступчивые люди предпочитают мирные решения, а упрямые — отстаивать свою точку зрения. В зависимости от того, насколько человек логичен или эмоционален, он может быть логичным или эмоциональным. Логичные люди предпочитают факты и цифры, а эмоциональные — чувства и переживания. В зависимости от того, насколько человек этичен или неэтичен, он может быть этичным или неэтичным. Этичные люди предпочитают честность и справедливость, а неэтичные — обман и манипуляции. В зависимости от того, насколько человек привязан к своим близким, он может быть привязанным или непривязанным. Привязанные люди предпочитают близкие отношения, а непривязанные — свободу и независимость. В зависимости от того, насколько человек открыт для новых идей, он может быть открытым или закрытым. Открытые люди предпочитают новые идеи и технологии, а закрытые — традиционные ценности и методы. В зависимости от того, насколько человек ориентирован на себя или на других, он может быть эгоистичным или альтруистичным. Эгоистичные люди предпочитают заботиться о себе, а альтруистичные — о других. В зависимости от того, насколько человек ориентирован на прошлое, настоящее или будущее, он может быть ориентированным на прошлое, настоящее или будущее. Ориентированные на прошлое люди предпочитают традиции и историю, а ориентированные на будущее — инновации и прогресс. В зависимости от того, насколько человек ориентирован на материальное или на духовное, он может быть материалистом или идеалистом. Материалисты предпочитают деньги и власть, а идеалисты — высокие идеалы и моральные принципы. В зависимости от того, насколько человек ориентирован на себя или на других, он может быть эгоистичным или альтруистичным. Эгоистичные люди предпочитают заботиться о себе, а альтруистичные — о других. В зависимости от того, насколько человек ориентирован на прошлое, настоящее или будущее, он может быть ориентированным на прошлое, настоящее или будущее. Ориентированные на прошлое люди предпочитают традиции и историю, а ориентированные на будущее — инновации и прогресс. В зависимости от того, насколько человек ориентирован на материальное или на духовное, он может быть материалистом или идеалистом. Материалисты предпочитают деньги и власть, а идеалисты — высокие идеалы и моральные принципы.