

Исаев Ю. В., Прокофьева Т. Н.

ДЕЛОВОЙ СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

В статье проведен теоретический разбор особенностей делового стиля общения в соционическом понимании. Сделана попытка предоставить возможность донести картину мира с точки зрения делового стиля и объяснить, почему мир видится именно так.

Ключевые слова: соционика, стили общения, логика, экстраверсия, малые группы, модель А.

Общение — неотъемлемая часть жизни человека в обществе. Более того, под общением можно понимать не только непосредственную коммуникацию между двумя или более людьми, но и получение информации из окружающего мира и сообщение ему своей реакции. Именно поэтому знание стилей общения дает возможность улучшить как понимание других людей, так и понимание себя самого. В данной статье предложена информация о деловом стиле общения, позволяющая лучше понять четверть населения планеты, которая общается именно в этом стиле.

Для начала освежим в памяти, что такое «деловой стиль общения» в соционическом его понимании. Впервые о стилях общения заговорил В. Гуленко [8]: «Распределение социотипов на *логиков* и *этиков*, пересекаясь с распределением на экстравертов и интровертов, образует четыре группы коммуникабельности».

Четверка стилей общения образуется на пересечении дихотомий *этика-логика* и *экстраверсия-интроверсия*.



Вот как В. Гуленко определил *деловой* стиль общения: «Группа деловых социотипов (*логические экстраверты*), которые контактны в деловом общении и эмоции которых направлены на результат работы» [8].

«*Экстравертные логики*, или *деловые*, — мужской стереотип коммуникабельности. Его можно назвать активное ожидание чувств. *Деловые* социотипы рассчитывают встретить своего избранника или избранницу среди вереницы дел. Стандартному образу настоящего мужчины приписывают активную жизненную позицию, но только не в области чувств. В романтической литературе герой знакомится со своей будущей возлюбленной, выручая ее из беды. Общение эти социотипы понимают как деловое сотрудничество» [8].

Давайте рассмотрим, какие знания о рассматриваемом стиле мы можем получить из полюсов дихотомий, образующих его.

Логика

- Оценка и принятие решений основываются на понимании целесообразности, эффективности, правильности.
- Факты занимают приоритетное место над эмоциями и чувствами.

- Правота суждений логически доказывается и обосновывается.
- Приоритет дела над переживаниями.

Экстраверсия

- Внимание направлено на внешний мир и происходящие в нем события.
- Объекты и свойства объектов имеют большую важность, нежели отношения между ними.
- Восприятие себя как объекта среди объектов.
- Приоритет деятельности (как участия в событиях внешнего мира) над отношениями.

Что мы получаем в результате такого сочетания?

Видение мира как совокупности множества объектов с различными свойствами, взаимодействующих между собой, и осознание себя как одного объекта из этого множества. Жизнь видится бурлящей, интересной когда это множество объектов находится в движении и постоянном взаимодействии. И чтобы ощутить полноту своей жизни и свою значимость в видимом мире, нужно принять участие в этих движениях и взаимодействиях.

При этом оценка самих взаимодействий идет с точки зрения совместно совершенной работы, осуществленных проектов и замыслов, переданных инструкций и технологий. Следовательно, возникает желание участвовать в действиях и работах, совершаемых другими объектами, организовывать собственные дела и подключать к ним других, предлагать варианты действий. Это дает ощущение наполненности жизни.

Также стоит вспомнить, что на пересечении *логики* и *экстраверсии* находится признак *уступчивость*, из дихотомии *уступчивость-упрямство*. Известно следующее.

Уступчивость

- Внимание к потребностям, как своим, так и других людей;
- Готовность идти на уступки и компромиссы, порой без учета ресурсов;
- Ориентир на «круговорот ресурсов» в мире.

Что это нам дает?

Можно сделать вывод, что инициация действий вытекает из потребностей инициатора или его окружения и направлены на их удовлетворение. Также ценность имеют не приобретаемые ресурсы, а действия, совершаемые с помощью этих ресурсов, потребности, которые можно с их помощью удовлетворить. Причем складываемый ресурс воспринимается как простаивающий, не участвующий в происходящих событиях, выпавший из течения жизни.

Как все это отражается на процессе коммуникаций?

В потоке информации *деловой* стиль в первую очередь старается выхватить все то, что касается деловых предложений, технологий действий, методик выполнения тех или иных задач, идеи для будущих проектов, сведения в помощь текущим делам. Соответственно, информация, избыточная подобного рода содержанием, воспринимается наиболее успешно и высоко ценится, вызывает интерес, ей выделяется приоритет внимания.

Для заведения разговора *деловому* стилю зачастую необходимо наличие повода в виде какого-то делового предложения к человеку, с которым заводится разговор. Отвлечение человека от дел на разговор, не содержащий никакой дельной информации, воспринимается как попытка лишить человека участия в процессах, происходящих в мире.

В качестве иллюстрации к вышесказанному приведем несколько примеров делового стиля общения в художественной литературе.

Бивни черных скал и пещер тупой оскал
Человек среди гор ничтожно мал
Он ползет наверх, он цепляется за снег,
За туман и за воду быстрых рек.

Он кричит богам: «Я не должен больше вам,
Я смогу все понять и сделать сам!»
Эхо этот крик подхватило в тот же миг,
Унесло и разбило о ледник

Он до цели доберется,
По своей пройдет стезе,
Он дотронется до солнца,
Сокрушит преграды все.

Бивни черных скал и пещер тупой оскал
Человек среди гор ничтожно мал
Треснула скала и лавина вниз пошла
И его как песчинку унесла.

А. Елин. «Бивни черных скал»

За то, что ты молчишь, не буду
Тебя любить, мой милый друг,
И, разлюбив тебя, забуду
И никогда не вспомню вдруг.

Произнеси хотя бы слово,
Хотя бы самый краткий звук,
И вмиг любовь зажжется снова
Еще сильнее к тебе, мой друг.

Д. Хармс. «Первое послание к Марине»

Молчаньем, злостью иль обманом
Любовный кубок пролился,
И молчаливым талисманом
Его наполнить вновь нельзя.

«— Боюсь, Ватсон, что мне придется ехать, — сказал как-то за завтраком Холмс.

— Ехать? Куда?

— В Дартмур, в Кингс-Пайленд.

Я не удивился. Меня куда больше удивляло, что Холмс до сих пор не принимает участия в расследовании этого из ряда вон выходящего дела, о котором говорила вся Англия. Весь вчерашний день мой приятель ходил по комнате из угла в угол, сдвинув брови и низко опустив голову, то и дело набивая трубку крепчайшим черным табаком и оставаясь абсолютно глухим ко всем моим вопросам и замечаниям. Свежие номера газет, присылаемые нашим почтовым агентом, Холмс бегло просматривал и бросал в угол. И все-таки, несмотря на его молчание, я знал, что занимает его. В настоящее время в центре внимания публики, было только одно, что могло бы дать достаточно пищи его аналитическому уму, — таинственное исчезновение фаворита, который должен был участвовать в скачках на кубок Уэссекса, и трагическое убийство его тренера. И когда Холмс вдруг объявил мне о своем намерении ехать в Кингс-Пайленд, то есть туда, где разыгралась трагедия, то я ничуть не удивился — я ждал этого.

— Я был бы счастлив поехать с вами, если, конечно, не буду помехой, сказал я.

— Мой дорогой Ватсон, вы сослужите мне большую службу, если поедете.

И я уверен, что вы не даром потратите время, ибо случай этот, судя по тому, что уже известно, обещает быть исключительно интересным. Едем сейчас в Паддингтон, мы еще успеем на ближайший поезд. По дороге я расскажу вам подробности. Да, захватите, пожалуйста, ваш превосходный полевой бинокль, он может пригодиться».

А. К. Дойль

«День этот был точным повторением многих предыдущих дней. Путники молча брели по снежной пустыне. Безмолвие нарушал лишь вой преследователей, которые гнались за ними по пятам, не показываясь на глаза. С наступлением темноты, когда погоня, как и следовало ожидать, приблизилась, вой послышался почти рядом; собаки дрожали от страха.

— Ну, безмозглые твари, теперь уж никуда не денетесь, — с довольным видом сказал Билл на очередной стоянке.

Генри оставил стряпню и подошел посмотреть. Его товарищ привязал собак по индейскому способу, к палкам. На шею каждой собаки он надел кожаную петлю, к петле привязал толстую длинную палку — вплотную к шее; другой конец палки был прикреплен ко-

жаным ремнем к вбитому в землю колу. Собаки не могли перегрызть ремень около шеи, а палки мешали им достать зубами привязь у кола.

Генри одобрительно кивнул головой.

Одноухого только таким способом и можно удержать. Ему ничего не стоит перегрызть ремень — все равно что ножом полоснуть. А так к утру все целы будут.

— Ну еще бы! — сказал Билл. — Если хоть одна пропадет, я завтра от кофе откажусь.

— А ведь они знают, что нам нечем их припугнуть, — заметил Генри, укладываясь спать и показывая на мерцающий круг, который окаймлял их стоянку. — Пальнуть бы в них разок-другой — живо бы уважение к нам почувствовали. С каждой ночью все ближе и ближе подбираются. Отведи глаза от огня, взглядишь-ка в ту сторону. Ну? Видел вон того?

Оба стали с интересом наблюдать за смутными силуэтами, двигающимися позади костра. Пристально всматриваясь туда, где в темноте сверкала пара глаз, можно было разглядеть очертание зверя. По временам удавалось даже заметить, как эти звери переходят с места на место».

Дж. Лондон. «Белый клык»

Вспомним, какие типы относятся к деловому стилю.

ИЛЭ	СЛЭ	ЛИЭ	ЛСЭ																																
<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 40px; height: 40px;"> <tr><td style="text-align: center;">▲</td><td style="text-align: center;">□</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">└</td><td style="text-align: center;">●</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">└</td><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">△</td><td style="text-align: center;">■</td></tr> </table>	▲	□	└	●	└	○	△	■	<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 40px; height: 40px;"> <tr><td style="text-align: center;">●</td><td style="text-align: center;">□</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">└</td><td style="text-align: center;">▲</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">└</td><td style="text-align: center;">△</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td><td style="text-align: center;">■</td></tr> </table>	●	□	└	▲	└	△	○	■	<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 40px; height: 40px;"> <tr><td style="text-align: center;">■</td><td style="text-align: center;">△</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td><td style="text-align: center;">└</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">●</td><td style="text-align: center;">└</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">□</td><td style="text-align: center;">▲</td></tr> </table>	■	△	○	└	●	└	□	▲	<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 40px; height: 40px;"> <tr><td style="text-align: center;">■</td><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">△</td><td style="text-align: center;">└</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">▲</td><td style="text-align: center;">└</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">□</td><td style="text-align: center;">●</td></tr> </table>	■	○	△	└	▲	└	□	●
▲	□																																		
└	●																																		
└	○																																		
△	■																																		
●	□																																		
└	▲																																		
└	△																																		
○	■																																		
■	△																																		
○	└																																		
●	└																																		
□	▲																																		
■	○																																		
△	└																																		
▲	└																																		
□	●																																		

Можно заметить следующие интересные факты.

- Среди делового стиля находятся ТИМы, у которых функция, обрабатывающая аспект деловой логики, является сильной четырехмерной сознательной или подсознательной функцией. Из этого следует, что осознанно или подсознательно эти типы отслеживают эффективность, результативность, целесообразность и технологичность действий, дел и проектов.
- Также эти типы связаны между собой Деловыми отношениями, отношениями Квазитождества, Родственными и Заказа. Деловые отношения направлены на решение задач, связанных с работой и деятельностью, Квазитождество и Родственные — задач связанных с самоутверждением, соперничеством и борьбой, Социальный Заказ — задач связанных с принятием решения, передачей социального заказа, ответственностью за исполнение. Все эти виды отношений способствуют бурной деятельности в сфере сильных функций.
- Среди деловых ТИМов есть два *Исследователя (интуита-логика)* и два *Управленца (сенсорика-логика)* [8]. *Исследователи* открывают новые виды деятельности, новые технологии и методы. *Управленцы* внедряют технологии в жизнь, организуют надежные, четкие процессы.
- При этом оба *Исследователя* мотивируются уникальностью задач, как *экстраверты-интуиты*, а *Управленцы* — престижем и статусом работы, как *экстраверты-сенсорики* [8].

Из всего вышеописанного можно сделать выводы, что ТИМы, относящиеся к деловому стилю общения

- хорошо оценивают целесообразность и эффективность дел;
- наполняют свою жизнь взаимодействиями с другими объектами в сфере общих дел и проектов;
- внимательно относятся к информации о деловых предложениях, методиках и технологиях работы;
- с трудом начинают разговор, если нет конкретного делового предложения;
- более внимательны к потребностям других людей, чем к имеющимся в распоряжении ресурсам, готовы оказать помощь делом.

Изложенные выше сведения касательно делового стиля общения можно использовать как в общих задачах понимания себя и окружающих людей, так и в конкретных задачах:

- как дополнительный диагностический признак;
- при ведении переговоров и консультаций, как для более точного понимания собеседника, так и для сообщения информации в наиболее понятном ему формате;
- при психологическом консультировании, для глубинного понимания мировоззрения клиента и стоящих перед ним проблем;
- при построении рабочей команды и налаживании связей внутри нее, для понимания подходов к членам команды, относящихся к деловому стилю;
- для наиболее эффективного управления сотрудниками, принадлежащими к группе делового стиля общения, постановки задач в наиболее понятной им форме;
- для гармонизации отношений в семье, построения бесконфликтной коммуникации и обращения за помощью;
- для нахождения подхода к ребенку при воспитательной или преподавательской деятельности.

Л и т е р а т у р а :

1. Аугустинавичюте А. Соционика: Введение. / Сост. Л. Филиппов. — СПб, 1998.
2. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л. Филиппов. — СПб, 1998.
3. Прокофьева Т. Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. — М.: «Алмаз», 2005.
4. Прокофьева Т. Н. Развитие личности и соционические функции. // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — № 1.
5. Прокофьева Т. Н. Соционика. Типы информационного метаболизма. Учебно-практическое пособие. — М., 2005. — 80 с.
6. Прокофьева Т. Н. Соционика. Ваш индивидуальный стиль общения. Учебно-практическое пособие. — М., 2004. — 60 с.
7. Юнг К. Г. Психологические типы. — СПб.: «Азбука», 1996. — 736 с.
8. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителя. — Новосибирск: «РИПЭЛ», 1995; М.: «Астрель», 2003.

Статья поступила в редакцию 13.12.2010 г.