

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВПО «Саратовский национальный исследовательский
государственный университет имени Н.Г. Чернышевского»

Институт искусств

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ
СРЕДСТВАМИ СОЦИОНИКИ**

Учебное пособие

Плетухина Екатерина Геннадьевна

Саратов, 2016

Оптимизация педагогической практики средствами соционики: Учебное пособие / Автор-составитель Плетухина Е.Г. – Саратов, 2016. - 149 с.

Учебное пособие предназначено бакалаврам института искусств Саратовского национального исследовательского государственного университета имени Н.Г. Чернышевского очной и заочной формы обучения в качестве теоретического и практического руководства при изучении дисциплины «Оптимизация педагогической практики средствами соционики».

Раскрыты теоретические и практические аспекты применения в педагогической практике нового научного направления – соционики, которая объясняет закономерности процессов информационного обмена в обществе, строит типологию людей и отношений между ними и на этом основании позволяет осуществлять на практике индивидуальный подход к учащимся.

Рецензент:

Шевченко Елена Петровна,
к.п.н., доцент кафедры теории, истории и педагогики искусства,
Института искусств
СНИГУ им. Н.Г. Чернышевского

Рекомендовано кафедрой теории и методики музыкального образования
Института искусств
к размещению на сайте электронной библиотеки
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

Введение

В наше сложное время от педагога, и, в первую очередь, педагога предметов гуманитарного цикла, требуется умение создавать на занятиях атмосферу психологического комфорта и осуществлять индивидуальный подход к студентам и ученикам. Приобретение этих насущно необходимых знаний и навыков дает нам молодая наука – соционика. Это наука об информационном взаимодействии человека с окружающим миром, наука о 16-ти типах личности и 16-ти типах отношений между ними. Основы ее были заложены в трудах австрийского психолога Карла Густава Юнга, а в 70-х годах XX века ее принципы продолжила разрабатывать литовская исследовательница Аушра Аугустинавичюте.

Так же все родители и педагоги хотят, чтобы дети были здоровы, умели радоваться, были самостоятельны, ответственны, при этом выглядели счастливыми, чтобы мы не сомневались, что смогли дать им все необходимое. Однако не всегда это получается. Горечь, разочарование, отчаяние настолько часто охватывают нас, что многие склонны считать это нормой. И в этом плане соционика готова помочь взрослым найти выход из этого, казалось бы, замкнутого, круга.

Как уже отмечалось, соционика изучает 16 типов информационных структур, что сводит бесконечное количество индивидуальных подходов в процессе обучения к конкретному числу программ. А это означает, что соционически грамотному педагогу окажется по силам учесть особенности каждого ребенка при обучении.

В данном пособии раскрыты особенности соционического знания и сфера его применения, принцип построения и работы модели А, представлены характеристики основных аспектов информации, методики типирования детей школьного возраста и практические аспекты применения соционического знания в практике педагога-музыканта.

1. Теоретические основы оптимизации образовательного процесса средствами соционики

1.1. Особенности соционического знания и сфера его применения

Соционика – это учение о восприятии человеком информации об окружающей реальности и информационном взаимодействии между людьми. В более узком прикладном смысле – об одной из сторон психологической совместимости, ключевым понятием которой является «тип информационного метаболизма» (ТИМ, социотип). Название «соционика» происходит от одного из терминов теории, социон (от лат. *socium* — общество). Информационным метаболизмом в соционике называется процесс восприятия, селекции и обработки психикой сведений об окружающем мире и протекающих в нём процессах.

Первые попытки типизации людей были предприняты еще на древнем Востоке китайскими астрологами, которые пытались объяснить различия людей при помощи 4-х так называемых «стихий»: огня, воды, воздуха и земли. Великий греческий врач и мыслитель Гиппократ ввел понятие темпераментов. Затем, благодаря исследованиям И.П. Павлова, возникла теория о типах человеческих характеров. Значительный вклад в ее разработку внесли Э. Кречмер (1921) и П.Б. Ганнушкин (1933).

Однако, пожалуй, первые заметные успехи в области исследования психики человека были связаны с именем известного психолога Зигмунда Фрейда. Он предложил рассматривать психику человека как некую структуру, в которой он выделял несколько уровней: сознание (эго), предсознание (суперэго) и область бессознательного (ид). Он описал, как взаимодействуют эти уровни.

Тем не менее, многие по праву считают родоначальником соционики Карла Густава Юнга, который в результате своей многолетней психологической практики выделил и описал восемь так называемых психологических типов. Юнг впервые ввел в практику такие понятия как экстраверсия и интроверсия. Он заметил, что одни люди более открыты, общительны, доступны, их интерес как бы направлен во внешний мир (их он назвал экстравертами), а другие напротив, замкнуты, сдержанны, недоступны, их интерес направлен на свой внутренний мир (это интроверты).

Так же он ввел понятие функции психики, которых он выделил четыре: мышление, эмоции, ощущения и интуицию. Он заметил, что одни люди лучше оперируют с логической информацией (рассуждения, умозаключения), а другие лучше ориентируются в области человеческих взаимоотношений, их чувств. Третьи в первую очередь обращают внимание на свои ощущения (цвет, запах, осязание, слух, удобства...) Четвертые полагаются в основном на свою интуицию (предчувствие, догадка, фантазия, схватывание ситуации в целом...) Все это он изложил в своей фундаментальной работе «Психологические типы», которая вышла в свет в 1921 году.

Одним из основных результатов этой работы было утверждение о том, что функции психики человека развиваются неодинаково, и, как правило, одна из четырех развита наиболее сильно, а остальные слабей. Кроме того из пары экстраверсия-интроверсия также что-то преобладает: либо человек в большей степени экстраверт, либо интроверт. Таким образом, получаются 8 типов (в результате комбинации 4-х функций психики, и экстраверсии либо

интроверсии), которые Юнг подробно описал в работе «Психологические типы».

Очень много для популяризации идей Юнга сделали Кэтрин (ученица Юнга) и Изабель (ее дочь) Майерс Бриггс. Они доработали теорию Юнга и выделили 16 типов, в зависимости от того, какая функция психики стоит на втором месте после самой сильной (об этом упоминал еще сам Юнг, но не акцентировал на этом внимание). Они подробно описали каждый из этих типов и разработали тест для определения типа личности, который и по сей день с успехом применяется на практике (тест MBTI). Область психологии, которую развивали Кэтрин и Изабель Майерс Бриггс, получила название типологии, которая в настоящее время достаточно распространена в Америке и в Европе.

Однако настоящий прорыв в этой области произошел лишь в 70-е годы, когда труды Юнга попали в поле внимания исследовательницы из Литвы (педагога, экономиста по образованию) Аушры Аугустинавичюте. Ее долгие годы волновал вопрос: «почему при желании людей быть добрыми, отзывчивыми, добродушными – в их общении непонятно откуда появляется раздражительность, злобность?». Тщательно изучив и переработав положения Юнга, а также используя труды известных психологов Э.Кречмера, А.Личко и теорию информационного метаболизма А. Кемпинского, Аушра при помощи специальных символов построила модель психики каждого из 16 типов. На основании этой модели она показала, как эти типы будут взаимодействовать между собой (следует отметить, что Аушра не знала о существовании типологии Майерс Бриггс, но также пришла к выводу, что типов 16). Она же дала и название новому направлению.

Аушра установила, что основное различие между типами состоит в том, что они по-разному воспринимают и обрабатывают информацию. Так, одно и то же событие, один и тот же предмет разные типы воспринимают по-разному. Также по-разному они будут описывать это событие или предмет. Кто-то обращает внимание на форму предмета, кто-то на его эстетический вид, кто-то на его полезность и т.д. Кто-то обращает в первую очередь внимание на то, «что» было сказано, а для кого-то гораздо важнее, «как» было сказано (да еще и кем было сказано).

Наиболее значимым успехом подхода Аушры стала разработка интралических отношений. Аушрой с коллегами было установлено и описано 16 видов отношений. Раньше ученые тоже пытались анализировать межлические отношения, но только с точки зрения поведения и ощущения каждой отдельной личности. Поэтому и рекомендации сводились к тому, как должен вести себя человек в какой-либо ситуации, не учитывая способы эффективного взаимодействия с людьми различных психологических типов. Именно Аушра впервые обнаружила, что существует не только структура личности, но и структура взаимоотношений. Она обоснованно показала, почему одни типы прекрасно уживаются друг с другом, а другие конфликтуют. Все дело опять же в разнице получения и усвоения информации разными типами. Теперь, зная социотип человека, мы заранее можем предсказать (в определенных пределах конечно) какие у нас с ним будут складываться

отношения. В этом вопросе соционика заметно обогнала западное типоведение, в котором интертипные отношения либо совсем не рассматриваются, либо это делается на простом описательном уровне.

Главное отличие соционического знания и самой соционики от родственной ей психологии – в предмете изучения и методах обработки материала. Предмет соционики – социотип, а не психотип. Соционика рассматривает психику человека как информационную систему, которая воспринимает, перерабатывает и выдает информацию.

Конечно, такой подход не чужд и психологии, и, тем не менее, психологический подход все-таки более гуманитарный и описательный. Психология рассматривает человека как систему многофакторную. Например, рассматривая характер человека, психология старается учесть и врожденные особенности, и воспитание, и даже здоровье. Соционика, понимая, что психическую жизнь человека формирует большое количество факторов, все-таки останавливает свое внимание только на одном. И пока она не разберется с этим фактором, ее не интересует воспитание, моральный и культурный уровень человека, уровень интеллекта и т.п. Она ограничивает свое внимание только способом переработки информации или, иными словами, информационным метаболизмом. И уже потом смотрит, как он влияет на другие сферы человеческой жизни: на характер, интеллект, вкусы и даже внешность.

Под информацией соционика понимает не только какие-то сообщения, приходящие от людей и окружающих объектов, но и улыбку, жесты, интонацию, манеру ходить и говорить, интенсивность эстетических и эмоциональных переживаний и т. д., то есть все, что позволяет человеку ориентироваться в окружающем мире.

Люди с разными социотипами по-разному воспринимают, перерабатывают и выдают информацию. Возникает вопрос: чем же это отличается от психологического подхода? Ведь и психология считает, что робкий и замкнутый человек воспринимает мир иначе, чем общительный и смелый.

Да, это так, но психология считает, что робкий человек иначе видит мир в силу своей робости, и если провести определенный тренинг, то многое может измениться. Соционика же считает, что не все так просто. Скорее всего, именно способ переработки информации лежит в основе тех или иных проявлений человека. Одним словом, робким и замкнутым человека делает именно способ переработки информации, а не наоборот. А способ переработки информации является врожденным, как цвет глаз. И его нельзя считать недостатком, с которым можно бороться и который так просто изменить.

То есть соционика не считает, что все должны быть активными и смелыми. Наоборот, она убеждена, что переделывать человека – это ненужное и даже вредное занятие. Во-первых, потому, что природа умнее нас, и если в мире существуют люди с различными типами переработки информации, то все они для чего-то необходимы. Во-вторых, не существует типов хороших и плохих, более жизнеспособных и менее жизнеспособных. У каждого типа есть сильные и слабые стороны. У замкнутых и не очень смелых людей тоже есть

своя выигрышная стратегия, иными словами, им хватает всего, чтобы не пропасть в жизни, при этом не надо забывать, что у смелых и уверенных в себе тоже есть свои проблемы и слабые стороны.

Психологи уверены, что, избавив человека от робости и замкнутости, они сделают его здоровее и успешнее. Соционики считают, что это справедливо только в определенных пределах, т. к. попытки изменить тип переработки информации в лучшем случае невротизируют человека, вызывают внутреннее напряжение, а в худшем - психические расстройства. За стремление быть или казаться другим человек расплачивается своим психическим здоровьем.

То есть соционика объясняет, почему не нужно стремиться к тому, чтобы «выковать» из себя идеального человека, развивая в себе в равной мере абсолютно все качества.

Как уже отмечалось, согласно соционической концепции, психика разных людей может быть представлена в виде шестнадцати возможных вариантов восприятия и обработки информации. Люди, относящиеся к одному и тому же **типу информационного метаболизма** (сокращенно он обозначается **ТИМ**), демонстрируют достаточно типичное поведение в тех или иных ситуациях, а также руководствуются одинаковыми мотивами, решая определенные задачи.

Впрочем, такие обобщения допустимы лишь в той мере, в какой мы говорим о восприятии и выдаче информации. Но стоит нам перейти к рассмотрению живого конкретного человека, как на первый план выходит его непо вторимая личность. Соотношение ТИМа и личности может в какой-то мере напоминать соотношение скелета и живого человека. ТИМ можно рассматривать как некий психический каркас, скрытую основу человеческой психики. Его невозможно разглядеть невооруженным глазом, но именно он определяет столь многое в жизни каждого из нас и роднит нас с другими носителями того же самого ТИМа.

Таким образом, не может и не претендует соционика на объяснение бесконечного разнообразия всех человеческих проявлений. Она интересуется только наиболее общими типологическими чертами людей. Соответственно, и прогнозы, которые она дает, содержат информацию только о том, насколько благоприятное влияние на информационную структуру человека оказывают его решения и поступки. Зная тип конкретного человека, это можно сказать достаточно точно. Например, разрушит или укрепит его психику выбранная им профессия.

Соционику часто упрекают в том, что она навязывает людям какое-то обязательное типовое поведение. Однако она и на это не претендует. Она просто считает, что свои объективные свойства человеку лучше знать, чем не знать.

Соционика помогает человеку понять устройство собственной личности, познать себя, понять, что всякая личность сильна своими сильными сторонами и именно с их помощью человек может обогатить мир новыми знаниями и достижениями. Но при этом у каждого из нас есть и свои слабые стороны. Это зоны неуверенности, по которым каждый человек может и должен обращаться за помощью к другим и, не стесняясь, оберегать себя от перегрузок.

Нет плохих типов, нет также и плохих отношений. Зная особенности разных типов личности и разных типов отношений, нужно уметь пользоваться этим знанием во благо себе и другим людям. Появляется также и возможность ценить другого за те качества, которыми силен именно он.

Соционическое знание может быть с успехом применено в процессе подбора профессионального коллектива, строительства команды единомышленников, занимающихся одним делом. Сейчас уже стало общепризнанным, что учет человеческого фактора, корпоративная этика и идеология фирмы являются таким же ресурсом, как и капитал, и люди. Но как именно строить этику внутри коллектива, как превратить его в коллектив единомышленников, как добиться принятия идеологии фирмы каждым человеком – ответы на эти вопросы пока что находятся на уровне благих пожеланий.

Таким образом, благодаря соционическим знаниям можно решать множество задач как личностного, так и социального характера. Перечислим лишь некоторые из них:

- подбор кадров под уже существующий коллектив без нарушения сложившейся в нем психологической атмосферы;
- подбор кадров под определенную сферу деятельности или под стоящую перед коллективом конкретную задачу;
- создание нового коллектива с определенными групповыми психологическими характеристиками;
- выбор сферы деятельности или конкретной задачи для уже имеющегося в наличии коллектива;
- диагностика наиболее значимых личностных проблем и подбор оптимальных способов их решения, соответствующих типологическим особенностям конкретного человека;
- семейное консультирование как на этапе создания семьи, так и в случае возникновения разного рода семейных проблем (в частности, консультирование по вопросам супружеских и детско-родительских отношений);
- выбор способов получения различного рода знаний (начиная от школьных и кончая подходами к работе над диссертацией или изучению иностранных языков) в соответствии с психологическими особенностями конкретного человека.

Дихотомии К.Г.Юнга

Как известно, наш физический мир можно описать посредством четырех категорий: материи и энергии, которые существуют в координатах пространства и времени. Результатом переработки информации разного рода становятся ощущения, чувства, мысли, поведение человека. Своеобразие процесса информационной переработки предопределяется типическими особенностями психики каждого человека как информационной системы.

Четыре перечисленные выше категории материального мира в соционике принято называть **макроаспектами информационного потока**: это объекты/логика, энергия/этика, пространство/сенсорика и время/интуиция. Вместе с четырьмя дополнительными характеристиками - эстраверсия,

интроверсия и рациональность, иррациональность - они составляют базис четырёх дихотомий (пар противоположностей) К.Г.Юнга.

Рассмотрим их проявление на различных уровнях коммуникативного пространства.

Логика – этика

Умные – обаятельные

Технари – гуманитарии

Физики – лирики

Логика, как психическая функция занимается порядком, наукой, правилами и законами, рассуждает о рациональности действий и решает, кто, что и по каким правилам должен делать. Основные категории, которыми человек пользуется: правильно-неправильно, верно-неверно, разумно-неразумно, рационально-нерационально, логично-нелогично.

Совсем иными категориями оперирует *этика*. Она базируется на понятиях «эмоции» и «чувства». Ее категориями будут: хорошо-плохо, весело-грустно, благородно-неблагородно, эстетично-безобразно и добро-зло.

Продукты *логики* - естественные науки, то, что с помощью их получено, техника и технология производства, государственная система и право — все те области, где господствует «холодный разум».

Продукты *этики* - организация личных отношений, правила хорошего тона, педагогика (как наука о воспитании) и другие гуманитарные науки, искусство общения, мораль и нравственность общества; сюда же тяготеют театр, литература, цирк и эстрада, прочие искусства.

1. Физический уровень

Логики живут в «неодушевленном» мире объективных законов. Их чувства подчинены разуму. Они никогда добровольно не будут делать то, что считают неправильным, нелогичным. Законы природы и целесообразность – вот что ими движет. Объект для *логики* стоит над субъектом.

Этики погружены всецело в одушевленный мир человеческих отношений. Их главный советчик – сердце, а не разум. Их поступки больше объясняются субъективными тяготениями, чем строгими законами целесообразности. Даже машины они как бы одушевляют.

Для *этиков* более весомым часто оказываются не то, *что* человек сказал или сделал, а то, *как* он это сказал или сделал: в каком настроении он при этом был, что его тяготило или подбадривало, какие интонации в речи преобладали, как он жестикულიровал и выглядел и т.п.

«Душевные нюансы» затрудняют для *логики* принятие решения, так как они ненадёжны, нечётки, неоднозначны. Он полагается лишь на «голые факты» и оценки, основанные на таких фактах. Улыбки, жесты, ритм дыхания, блеск глаз – то есть все личностно-субъективное, говорящее о чувствах другого человека, не служит *логике* основанием для изменения своего поведения.

2. Психологический уровень

Этические социотипы – это психологи от природы, так как они в той или иной мере наделены даром эмпатии – способностью почувствовать другого человека как самого себя. Доброта, сочувствие, стремление к гармонии

отношений – все это неотъемлемые черты *этиков*. Они постоянно следят за психологической атмосферой в группе, выясняют субъективные причины ссор и конфликтов, постоянно влюбляются и разочаровываются, одним словом, – живут полнокровной чувственной жизнью.

Совсем иначе проявляют себя на психологическом уровне *логики*. Они словно отделены от внутреннего мира других людей невидимым барьером. Им не дано умение глубоко погружаться в другого человека. Их эмоциональность поверхностна, чувства не пронизывают их глубоко, если их не подпитывать снаружи. Правильность, критичность, трезвый анализ преобладают у *логиков* над гармонизирующим началом.

Психологическая атмосфера в группе мало сказывается на продуктивности *логика*. Он никогда добровольно не станет вникать в скрытый мир чувств и отношений, симпатий и антипатий. В общении *логик* игнорирует психологический фактор, свои чувства выражает не столько словами и игрой эмоций, а поступками и физической дистанцией.

Из-за неумения оперировать субъективно-личностной информацией *логику* трудно общаться в неформальном кругу незнакомых людей. *Логик* не чувствует, с кем какую дистанцию в коммуникации нужно устанавливать. Поэтому в психологическом плане, когда нет никаких деловых зацепок, *логик* является необщительным. Ему нелегко ориентироваться в море субъективных чувств, внутренний мир других людей ему мало интересен, впрочем, как и свой собственный.

Этик же великолепно чувствует, с кем и на какое расстояние можно сблизиться. Поэтому *этик* общителен, особенно если рядом оказываются люди, которые ему внутренне симпатичны. Он с удовольствием принимает участие в обсуждении людей и их оценке с этической точки зрения. Внутренний мир другого человека – самый пристальный объект их внимания.

3. Социальный уровень

В социальной жизни субъективизм *этиков* приводит к пристрастной позиции, что имеет как свои положительные, так и отрицательные последствия. Защищая идеалы добра и человечности, этики становятся хорошими выразителями интересов тех или иных социальных групп. Но, с другой стороны, именно *этики* приводят к возникновению в обществе национальных, идеологических и конфессиональных предрассудков.

Логики как типы беспристрастные в своей основе являются лучшими руководителями. Они способны трезво сопоставить разные точки зрения с реальным положением дел и принять равновесное решение. Степень их объективности будет определяться полнотой, имеющейся в их распоряжении информации. Гармония социальной жизни больше строится на логике объективных правителей, чем на эмоциях вожаков толпы.

В любом коллективе имеется сеть неформальных контактов, которая создается и культивируется *этиками*. Однако заблуждением является утверждение о том, что в социально здоровом коллективе все должны симпатизировать друг другу на уровне личностных предпочтений. Отобрав людей по этому методу, вы создадите «теплую компанию» этических

социотипов, не способную делать то, что надо, а предпочитающую углублять межличностные отношения.

Скатыванию с социального уровня на чисто психологический препятствуют *логические* члены коллектива. Они образуют ту его часть, которая твёрдо ориентирована на задачу, под которую создавался коллектив. Однако если выбрать другую крайность и создать коллектив из одних логиков, то социальный уровень также разрушится, ведь некому будет выступать эмоциональным индикатором развития, общение станет сухим и скучным, будут преданы забвению этические нормы. Чисто логический социум регулируется иерархическим государством, превращающим человека в ничего не значащий «винтик» этой машины.

4. Интеллектуальный уровень

При обработке информации *логик* отличается полной самостоятельностью в её оценке и принятии решения. Он не доверяет мнениям со стороны, особенно тех людей, которых он не знает. *Логик* вообще не склонен принимать во внимание субъективный фактор, стремится его всячески нейтрализовать. Поэтому для него нет авторитетов и кем-то доказанных положений.

Этик же в этом отношении оказывается очень зависимым от мнений и оценок окружающих людей, особенно тех, которых он уважает. Субъективное мнение кого-либо для *этика* столь же весомо, как и закон целесообразности для логика. *Этику* всегда важно, чтобы его рассуждения и выводы подтверждались какими-либо авторитетами в соответствующей области, не противоречили бы каким-то общепринятым правилам или стандартам.

Когда *логик* сообщает важное сведение, он всегда доказывает свое мнение. Его обоснования опять-таки строятся на фактах и объективных умозаключениях, в которых он не сомневается. Проблему он анализирует всесторонне, прорабатывая все «за» и «против». *Логик* не склонен предлагать простые решения запутанных проблем. Эмоциональная реакция аудитории на свои выводы его интересует мало.

Этик предпочитает не столько доказывать свою правоту, сколько привлечь своим мнением интересующих его людей. *Этик* силен в сознательном умении нравиться, он всегда делает ставку на отношение к обсуждаемой проблеме тех людей, которые ему небезразличны. Его мышление всегда эмоционально окрашено, хочет он того или нет.

Таким образом, *этик* предпочитает решать одушевленные, привязанные к тем или иным человеческим потребностям проблемы. Если же проблема объективно сложна, он пытается опереться на советы авторитетных людей в этой области. Если и этого нет, он либо становится в тупик, либо предлагает простые, рассчитанные на эмоциональный эффект пути.

Логик выбирает для решения безличностные, касающиеся всех в одинаковой степени проблемы. В этой области он уверен и не доверяет мнениям со стороны. В сложных этических проблемах он теряется, предпочитает их разрубать как «гордиев узел», то есть решать простыми

способами. В эмоционально-чувственной сфере он так же беспомощен, как *этик* в мире объективности.

Сенсорика – интуиция

Сильные – быстрые

Практика и теория, реализованное и потенциально возможное — эти пары отражают различия между конкретным и абстрактным, между *сенсорикой* и *интуицией*. Во всем, что нас окружает, есть конкретное, видимое и осязаемое. Это *сенсорика*. Она же - качество, форма и цена вещей, внешность и сила людей, конкретные действия, энергия, которую они тратят, их самочувствие и так далее. Напротив, *интуиция* — это то, что нельзя непосредственно увидеть и оценить, это смысл и перспектива происходящего, характер человека и история человечества... Это то, с чего нельзя написать портрет, но можно составить схему. *Сенсорика* видится и ощущается, *интуиция* – понимается и воображается.

Сенсорика - это та функция, которая побуждает человека окружать себя наиболее красивыми предметами и иметь деньги для их покупки, быть максимально сильным и здоровым, она позволяет определять качество пищи и требует, чтобы качество было высоким и т. п.

Интуиция дает возможность предполагать и предвидеть, разбираться в своих потенциальных возможностях и совершенствовать их. Если *сенсорика* «здесь и сейчас», то *интуиция* - «где-то» или «когда-нибудь», в будущем или прошлом.

Как *сенсорика* побуждает человека красиво и практично одеваться, так *интуиция* – читать наиболее глубокие и умные книги. Как *сенсорика* требует набирать и использовать силу, проявлять волю, защищать свою территорию, так *интуиция* – получать и применять образование, улавливать тенденции и возможности.

Сенсориком называют человека с практическим складом мышления, который в конкретных качествах вещей и явлений разбирается лучше, чем в их потенциальных возможностях. Его сознательное поведение и его главные поступки определяются конкретными и практическими соображениями. Иначе говоря, *сенсорик* делает то, что выгодно. Он надеется в основном на свои здоровье, силу, умение обращаться с деньгами и доверяет им больше, чем своему умению видеть перспективу и выбирать наиболее беспроблемный вариант с точки зрения будущего.

Интуитом называют человека с теоретическим, концептуальным складом мышления, который лучше разбирается в потенциальных возможностях вещей и явлений. Он увереннее обращается со своим временем и управляет ситуацией, выходя из сложных положений благодаря нетрадиционному мышлению и развитому воображению. Свое умение распорядиться временем и ситуацией оценивает выше, чем силу и практицизм. Делает то, что перспективно.

1. Физический уровень

Сенсорные типы наделены от природы хорошо развитыми органами чувств. Они получают полную информацию о текущей ситуации, так как видят,

слышат и чувствуют все, что происходит в данном месте и в данное время. Причем состояние внутренних органов своего тела они чувствуют так же хорошо, как и внешние раздражители.

Органы чувств *интуитивных* типов работают в ином режиме: их порог чувствительности гораздо выше, поэтому они реагируют на раздражитель с определённым запаздыванием. Благодаря этому свойству *интуиты* способны адаптироваться к боли, долго не замечать физических неудобств. Они как бы отделяются от своего тела. Их органы чувств реагируют не столько на то, что есть на самом деле, сколько на то, что они думают об этом.

У *сенсорики* развиты ручные навыки. Они легко справляются с конкретной, повседневной работой, требующей сосредоточения на предмете труда. Если *сенсорик* получает хорошую материальную отдачу, он с удовлетворением будет заниматься рутинной работой, исключая нестандартные подходы. Из-за этого качества *сенсорики* являются практичными, хорошо приспособленными к повседневной жизни людьми, прочно стоящими обеими ногами на земле.

Интуитивные типы очень отстают от *сенсорики* в отношении ловкости рук. Рутинная, приземленная работа выбивает их из колеи, так как им с трудом дается концентрация на реальном процессе манипулирования предметами. В обыденной жизни *интуиты* непрактичны, плохо приспособлены к борьбе за выживание. Руками они предпочитают делать лишь разовые операции или же мастерить неповторимые предметы, которые являются плодом их фантазии.

Сенсорик не забудет вовремя поесть и не съест некачественной пищи. Если ему нужны деньги, то нужны именно на что-то конкретное, а не «вообще», и он будет стремиться эти деньги добыть. Если ему нужна вещь, то он будет выбирать лучшее из возможного и, скорее всего, именно лучшее и выберет. Ни один *сенсорик* не станет утверждать, что безразличен к деньгам, внешности, здоровью и комфорту.

В удовлетворении своих материальных потребностей *интуит* далеко не так настойчив. Отчасти потому, что хуже понимает, что ему нужно. Он имеет об этом слишком общее представление. *Интуит* может быть голоден и не понимать этого, не есть чересчур долго или наоборот — переждать. При покупке вещи может, не подумав, взять первую попавшуюся. Притом часто не уверен, выбрал лучшее или нет. Когда принимает гостей, нередко не уверен, досыта ли их накормил и было ли вкусно.

Всякий *сенсорик* не сомневается в своем вкусе, не оставляет его в пренебрежении, развивает его и живет в соответствии с ним. Вещи, одежда, кухня, партнер, обстановка – все должно удовлетворять его. Для *сенсорика* не существует качеств и ощущений вообще. Он хорошо представляет не только саму вещь, но и даваемые ею ощущения. «Профессионально» справляется с проблемами здоровья. Позволяет себе творчество в области моды.

Вкус *интуита*, если он и есть, то гораздо менее динамичен, поэтому ему труднее заниматься творчеством в этой области. Тяжело учитывать все обстоятельства, связанные с приобретением новых вещей и использованием новых коммерческих приемов. В этом, как и в вопросах собственного здоровья,

он частенько запаздывает с принятием решений или наоборот, излишне суетится. Возможно полное презрение к вопросам собственного здоровья и внешности, являющееся следствием неумелости. Когда человек такого типа начинает готовить, то редко представляет вкус готовящегося блюда. Когда шьет, может не без удивления разглядывать получившуюся вещь.

2. Психологический уровень

Психологические привязанности *сенсорики* тесно связаны с их телесными потребностями, которые они удовлетворяют в первую очередь. Поэтому в неформальных отношениях *сенсорика* являются прагматиками, выбирающими комфорт и материальное благосостояние. Телесность у них в большинстве случаев преобладает над духовными потребностями.

У *интуитов* все наоборот. Это идеалисты, которые тянутся к духовным потребностям больше, чем к предметным. В неформальных отношениях они предпочитают возвышенность и новизну. Они не являются такими собственниками, как *сенсорика*. Любовь и дружба интуитивных имеет оттенок романтичности, «бессребреничества».

Форма, материальная оболочка для *сенсорики* является приоритетом. Поэтому для них очень важно, как выглядит их партнёр по общению, здоров он или болен, молод или стар, во что он одет, красив ли он внешне. Критерий хороших отношений для *сенсорика* - это забота о своем партнёре, создание для него комфортных условий для существования в предметном мире.

Интуиты содержание ценят выше формы, поэтому на внешний вид человека обращают лишь сиюминутное внимание. Для них важны его внутренние способности, потенциал роста. Критерий хорошего отношения со стороны *интуита* - это не конкретная заботливость, а воспитание творческих задатков, раскрытие лучших сторон личности партнёра.

Поскольку самые близкие отношения между людьми проявляются именно на психологическом уровне, то необходимо отметить, что обе стороны любви сексуальная и платоническая (телесная и духовная) как раз точно соответствуют признакам *сенсорности* и интуитивности в человеке. Для *сенсорика* не существует полноценной любви без физического обладания партнёром, а для *интуита* неприемлем секс, который не одухотворен высоким и благородным чувством.

3. Социальный уровень

В социуме *сенсорные* типы ориентируются на прошлое, на накопленный опыт. Плохо предвидя будущее, *сенсорика* живут сегодняшним днем или ближайшей, гарантированной перспективой. Сами они не станут серьезно заниматься чем-либо принципиально новым, ещё не опробованным. В таких случаях они предпочитают, чтобы загадочную новинку первым применил сосед, а они бы посмотрели, что из этого вышло.

Интуитивные типы ориентированы на будущее социума. Прошлое их может интересовать лишь для переосмысления, выработки нового взгляда. Предлагают и первыми подхватывают все крупные новшества в основном *интуитивные* типы. Они не боятся пойти на риск внедрения того, во что никто

не верит. Они формируют будущее общества. Причем имеются в виду не мелкие улучшения, а масштабные изменения, обещающие коренной переворот.

Сенсориков можно сравнить со спринтерами. Они эффективны только на коротких дистанциях. Если цель отдалена по времени, они теряют ориентиры. Долгосрочным прогнозам и планам *сенсориков* не стоит верить, так как они плохо улавливают смутные едва зарождающиеся тенденции. *Сенсорик* побеждает здесь и сейчас. Если ситуация неоднозначна, а до противника нельзя дотянуться рукой, *сенсорик* потерпит поражение, как это произошло с Наполеоном, вторгшимся в 1812 году в Россию.

Интуитивные типы напоминают стайеров - бегунов на длинные дистанции. Они эффективны тогда, когда не хватает фактов, а задача очень запутана, нестандартна. *Интуиты* - хорошие прогнозисты, они неплохо ориентируются «в тумане», часто заглядывают за горизонт. Из них получаются первопроходцы социума, опережающие свое время.

Насколько уверенно *сенсорик* чувствует себя в пространстве, настолько хорошо *интуит* распоряжается ходом времени. *Интуит* дает программу социальных преобразований, а *сенсорик* выполняет ее.

4. Интеллектуальный уровень

В интеллектуальном отношении *сенсорик* - это человек конкретного мышления. Он всегда исходит из фактов - того, что зафиксировано однозначно. Обобщения, которые делает *сенсорик*, носят в основном индуктивный характер, то есть получены путем движения от конкретного к общему. Исследовательский стиль *сенсорика* заключается в накоплении большого количества данных с последующей статистической обработкой.

Интуитивный тип мыслит абстрактно - отвлеченными понятиями. Факты ему нужны лишь как способ подкрепления своих гипотез. Настоящие теоретики, способные построить концепции неизвестных ранее явлений, - это всегда *интуитивные*. В познании окружающей действительности *интуиты* прекрасно пользуются методом дедукции, то есть движением мысли от абстрактного к конкретному. *Интуит* смело выдвигает гипотезу, а затем экспериментально подтверждает или опровергает ее.

У *сенсорных* типов плохо развито воображение. Их мозг слишком привязан к конкретной действительности, чтобы позволить себе смелый прорыв в неведомое, не имеющее опоры в опыте. То, что придумывают *сенсорники* - это простая комбинация уже известных элементов. Их изобретения - это частное улучшение уже существующих устройств или теорий.

Интуитивные типы наделены развитым воображением. Это люди с творческой фантазией. *Интуитивные* изобретения представляют собой синтез известного с неведомым, яркую вспышку мысли, постигающей сущность явления. Причем степень интуитивности зависит не от личного опыта человека, а от конкретности сферы приложения усилий. В таких отвлеченных областях, как математика или музыка, интуитивный дар творчества проявляется в очень раннем возрасте.

Рассуждая о признаках сенсорности-интуитивности в интеллекте человека, нельзя не затронуть проблемы творчества. Есть два принципиально

отличных друг от друга вида творчества. Первая область - это искусство и наука. Здесь господствуют *интуитивные* типы. Вторая область - это народное творчество (песни и танцы) и прикладное искусство (поделки руками), а также спорт. Здесь преобладают *сенсорики*, а интуитивные «прорывы» неуместны.

Экстраверсия – интроверсия

Открытые миру – углублённые в себя

Сознание *экстраверта* лучше приспособлено к решению проблем, связанных с объектами (их формой, структурой, внутренней и внешней динамикой). Сознание *интроверта* - наоборот, специализируется на обработке информации о взаимодействиях.

1. Физический уровень

Экстравертный тип представляет собой систему, которая больше выдает энергии и информации, чем накапливает. Поэтому *экстраверт* отличается тем, что обычно затрачивает больше усилий, чем надо для достижения какого-то среднего результата. В целом *экстравертный* стиль поведения и работы может быть охарактеризован как активный, но затратный.

Интровертный тип является системой, которая больше накапливает энергии и информации, чем выдает. Поэтому *интроверт* обычно прикладывает усилий меньше среднего для достижения фиксированного результата. Естественно, для того чтобы проделать такой же объем работы, что и экстраверт, интроверту потребуется больше времени. *Интровертный* стиль поведения и работы, следовательно, можно назвать пассивным, но экономным.

В силу того, что *экстраверт* склонен делать больше, чем надо, он нуждается в том, чтобы его сдерживали, притормаживали. *Экстравертная* интенсивность информационного обмена делает его плодовитым, но недолгоживущим, так как он чаще выходит из строя — болеет, допускает передозировки, переоценивает свои шансы.

Из-за того, что *интроверт* склонен делать меньше, чем надо, для достижения оптимального эффекта его нужно подталкивать, активизировать. Зато сдержанность делает *интроверта* экономным хозяином, бережно относящимся к своим ресурсам. Его спокойный стиль существования уберегает его от крайностей, в результате чего интроверт менее плодовит, зато дольше живет. Бурная, интенсивная жизнь на «всю катушку» — не для интроверта, так как при этом не остается никакого резерва сил, без которого он не мыслит себя.

2. Психологический уровень

Экстраверт направлен наружу, это человек открытого типа. Поэтому он стремится к действию, психологической активности. Без обратной связи с окружающими он теряет ориентировку, не может обрабатывать информацию. Окружающих *экстраверту* легче понять, чем самого себя. Он как бы разъединен с самим собой, оценивает себя через других людей.

Интроверт же сам с собой слит, зато отделен четкой границей от внешнего мира. Себя ему понять гораздо легче, чем других. *Интроверт* способен спокойно обходиться без обратной связи с другими, ведь он ценен сам для себя. *Интроверт*, в психологическом плане, лучше защищен от вторжения

извне, чем *экстраверт*, но ему гораздо труднее повлиять на кого-то как в положительном, так и отрицательном плане.

Экстраверт невольно стремится приспособить других под себя. Он изменяет людей, «воспитывает» их, навязывает свои правила игры. На себя самого ему повлиять очень трудно. Поэтому для *экстравертов* проблема самосовершенствования более жгуча, чем для *интровертов*. Когда *экстраверт* обращается внутрь себя, то есть пытается интровертироваться, он наталкивается на серьезные осложнения, так как действует против своей природной установки.

Интроверт скорее сам приспособится к окружающим, чем будет пытаться активно их переделать на свой лад. *Интроверт* живет по правилу «в чужой монастырь со своим уставом не ходят», поэтому он психологически не вторгается в мир других людей. Попытки экстравертироваться, активно воздействовать на обстоятельства, для *интроверта* губительны — ведут к перегреву, равносильны разрушению врожденной структуры личности. У *интроверта* получается самосовершенствование, он успешно работает над личностным ростом — таким способом он решает проблему личной независимости.

Необходимо обратить внимание на ошибочность трактовки *экстравертов* как общительных весельчаков, а *интровертов* как угрюмых отшельников. Такие крайности в жизни встречаются редко.

3. Социальный уровень

Экстраверт в социуме отличается расширительной, экспансивной тенденцией. Он всегда заметнее интроверта, имеет большее влияние на социальное развитие. Организации, руководимые *экстравертом*, растут, вторгаются на чужие территории, открывают все новые и новые филиалы. *Экстраверт* в большинстве случаев предпочитает конкуренцию и захват освоению и совершенствованию имеющегося.

Интроверт экспансию осуществляет плохо. Его тенденция развития — углубление и совершенствование уже имеющегося. *Интроверт* — это осwoитель, а не покоритель. Он предпочитает избегать конкуренции, если это возможно. Чужие территории и сферы влияния его интересуют мало. С ним всегда проще договориться. В макросоциуме *интроверт* малозаметен. Возглавляемые им организации слабо растут, зато постоянно совершенствуют свою структуру и методы труда.

Экстраверту грозит «синдром большого бизнеса» — уродливо-гипертрофированное развитие верхнего эшелона организации, сопровождающееся потерей контроля над внутренними процессами. Обилие *экстравертных* типов на первых фазах предпринимательства — оправданное явление. Но по мере завоевания крупных рынков все острее требуются предприниматели *интровертного* типа, которые держат в своих руках малый бизнес.

Интроверту же грозит замыкание в собственных пределах, нечувствительность к новым веяниям. Пример *интровертного* управления социумом — сталинская политика «железного занавеса», надолго исключившая

советскую империю из мирового сообщества. *Интроверт* больше полагается на собственные силы, так как всегда имеет резервные накопления. *Интровертная* тенденция к углублению и умеренности приводит при своей абсолютизации к зарегулированности, срезает все *экстравертные* попытки выделиться, отклониться от нормы.

4. Интеллектуальный уровень

Экстраверт отличается от *интроверта* в интеллектуальном плане большими объемами обрабатываемой информации. *Экстраверт* всегда думает более масштабно: за одно и то же время он пропускает большее количество информации, то есть его интеллектуальная скорость выше, чем у *интроверта*.

Интроверт думает медленнее, скорость инфообмена у него ниже. Познавательные интересы *интроверта* всегда более локальны и ограничены. Зато *интроверт* более детально прорабатывает информацию, его информационный продукт по этой причине всегда «приготовлен» с большим качеством.

По интеллектуальным тестам общих способностей *экстраверты* обычно опережают *интровертов* в силу тех же причин: ограниченное время на их выполнение ставит *экстраверта* в более выгодную позицию, так как его скорость инфообмена выше. Если бы тесты построить таким образом, чтобы задачи были более подробными и не ограничивать время, то результаты тестирования были бы прямо противоположными и большой IQ имели бы *интроверты*.

Экстраверт, согласно расширительной тенденции своих познавательных интересов, имеет больше шансов совершить научный переворот, прославиться в истории. Дело в том, что самые крупные открытия совершаются всегда на стыке информационных областей, и чем шире спектр интересов индивида, тем вероятнее при всех прочих равных условиях, что он обнаружит новые закономерности. Это касается не только науки, но и любых отраслей деятельности. Если составить списки великих людей, чьи идеи или открытия быстро захватили мир, то среди них, без сомнения, большинство будут *экстравертами*.

Интровертные мысли и открытия труднее доходят до своих ценителей, так как они сложнее *экстравертных*, да и автору не под силу их экспансивно распространять. Кроме того, интроверты как узкие исследователи просто реже вторгаются в пограничные области, поэтому их шансы обнаружить нечто неожиданное тоже уменьшаются.

Рациональность – иррациональность

Целеустремленные – гибкие

1. Физический уровень.

Рациональные типы отличаются от *иррациональных* телесной конституцией. Фигуры *рационалов* обычно подтянутые и угловатые, фигуры *иррационалов* – обтекаемые и сглаженные. Осанка у первых – прямая и стройная, у вторых – опущенная, не имеющая внутреннего «стержня».

Рационалы – это люди, которые всегда в тонусе, постоянно готовы к работе. Чтобы расслабиться, им нужно делать немалые усилия над собой.

Расслабленность – это характерное состояние *иррационалов*. Они делают усилия над собой с противоположной целью – чтобы напрячься и выполнить то, что необходимо. Таким образом, *рационал* работает равномерно, а *иррационал* – волнообразно.

Движения *рационалов* – дискретные, то есть линейные, чётко отделенные друг от друга микропаузами. *Иррационал* движется плавно, без резких остановок. Его тело гибко, незафиксированно. В целом *иррационал* движется более естественно и пластично, а *рационал* – механистично и направлено. Тело *рационала* зажато во многих местах, плохо изгибается.

2. Психологический уровень.

Рационалы отличаются эмоциональной стабильностью – способностью долго удерживать какое-либо состояние, как положительное, так и отрицательное. Это свойство позволяет легко предсказывать их эмоциональные реакции. О них можно сказать: если *рационал* друг – так это друг, а если враг – так это враг. Они мало зависят от своих внутренних биоритмов. Колебания настроения имеют у них практически всегда «уважительную» внешнюю причину. Своим состоянием они управляют: несмотря на отрицательное настроение, могут заставить себя с должным качеством выполнить необходимую работу или же, наоборот, несмотря на жгучее желание отказаться от того, что их так влечет.

Иррациональные типы эмоционально непостоянны, отличаются изменчивостью своего состояния: их настроение может меняться по нескольку раз на день само по себе. Поэтому их психологические реакции часто немотивированы для постороннего наблюдателя. *Иррационалы* очень сильно зависят от колебаний своих биоритмов. Управление своим состоянием всегда составляет для них трудную проблему: когда они на спаде, силы покидают их, и работа не выполняется. Приходится дожидаться эмоционального подъёма, чтобы одним махом наверстать упущенное. Качество работы от этого, конечно же, страдает, как и её график.

3. Социальный уровень.

В социальном плане *рационалы* являются приверженцами какой-либо одной системы и не склонны нарушать правила игры, по которым они играют. Они представляют собой базу стабильности в любом обществе, так как тяготеют к дисциплине и порядку, плохо себя чувствуют в обстановке хаоса и неуправляемости.

Иррационалы не бывают фанатиками, они довольно легко отказываются от фиксированных укладов и мировоззрений (необязательно устаревших). Они могут позволить себе менять правила игры в ходе самой игры. По этой причине *иррациональный* социум – это общество неуправляемых перемен, хаотично совмещающее в себе самые противоречивые устремления. *Иррационалы* не дисциплинированы и анархичны по своей природе, не могут долго следовать в одном направлении.

Экономика *рационального* общества носит производящий характер, так как выпуск сложных товаров требует длительной концентрации усилий в одном направлении, а также уверенности в завтрашнем дне. *Иррационалы* делают

экономику коммерческой, перемещающей имеющиеся товары с одного места в другое, где их цена дороже. *Иррациональное* производство всегда мелкосерийно и кустарно (для сложных изделий нужны стабильные связи и прогноз долговременного спроса).

Иррационалы первыми подхватывают в обществе новые веяния, моды и увлечения, однако и первыми отказываются от них как от приевшихся. Без подключения *рационалов* на решающих этапах никакие серьезные, глубокие перемены в социальной жизни были бы невозможны.

Итак, *рационалы* мало меняют свои занятия, увлечения и социальное положение в обществе. Но, если все же переключаются, то это уже надолго. *Иррационалы* же, наоборот, быстро увлекаются, склонны к переменам взглядов и занятий, но надолго их интереса не хватает.

4. Информационный уровень.

Ментальный (мыслительный) процесс у этих категорий людей организован по противоположному способу. *Рационалов* называют рассудительными типами, потому что они склонны обстоятельно и последовательно рассуждать на какую-то одну тему. Они связно излагают свои мысли, четко строят фразы, последовательны в высказываниях. Однако, они мало восприимчивы к тому, что противоречит основной линии их рассуждений.

Иррациональные – это воспринимающие типы, потому что они видят мир как целостную картину. От их внимания не ускользают факты или наблюдения, которые не связаны между собой какой-либо рациональной причинно-следственной связью, а просто проявляются одновременно и неразрывно. Но *иррационалам* трудно долго рассуждать, анализируя одну и ту же тему: отвлекаясь на свои ассоциации, они теряют первоначальную нить рассуждений.

Речь *рационала* всегда дискретна (прерывна): фраза делится на предложения, предложения – на отдельные слова. Для *иррационалов* очень характерна внутренняя речь, которой они пользуются для того, чтобы понять проблему. Во внешней коммуникации слова отходят на второй план: сформулировать свою мысль развернутыми фразами им трудно.

Аспекты информации

Каждый из макроаспектов (проявления которых подробно описаны выше) логики, этики, сенсорики и интуиции как бы «разбивается» внутри себя еще на два аспекта: экстравертный и интровертный. Психика каждого человека, конечно, обрабатывает информацию по всем восьми аспектам информации. Однако в каждой паре аспектов одного макроаспекта обязательно один из них будет более ярко восприниматься и проявляться человеком (находящийся в ментальном кольце – об этом речь несколько ниже), а второй – работать как бы «на автомате» (находящийся в подсознании – в витальном кольце).

По экстравертным функциям человек (и все экстраверты) обращает внимание на устройство внешнего мира. По интровертным функциям человек (и, соответственно, все интроверты) больше фиксируется на осмыслении своих отношений с внешним миром, для него оказываются важны не сами объекты и предметы, а то, что можно думать, чувствовать, ощущать по их поводу.

Для того чтобы узнать о том, какая из функций у вас или ваших близких является самой сильной (находится на первом месте в модели А), прочитайте представленные ниже описания аспектов и наблюдайте – о чем вы обычно думаете и говорите? Какие темы обычно обсуждают в своих разговорах ваши близкие?

Для графического обозначения аспектов Аугустиновичюте ввела символы: логика обозначается квадратом, этика - квадратом с вынутым верхне-правым углом, сенсорика - кругом, а интуиция - треугольником. Экстравертные аспекты обозначаются чёрным цветом, а интровертные - белым.

Краткое описание информационных аспектов:

■ - «чёрная логика» (деловая логика или работа) – сущностной составляющей макроаспекта «объекты» является наличие свойств, атрибутов, качеств, которые человек использует в своей деятельности; то есть в работе. Работая с объектами, человек создаёт технологии, методы, процедуры, процессы производства, использует инструменты, стремится работать эффективно, создавать качественный продукт; он чинит, строит, ремонтирует, шивает, красит и т.д. Когда этот аспект ведущий, человек отличается организаторскими способностями, умением планировать свою работу и работу других людей, руководить этой работой, стремлением и умением к сбору полной и достоверной информации, умением придумывать методы действия, способностью использовать самому и передавать другим наиболее рациональные способы действия.

□ - «белая логика» (структурная логика или система) – в наше отношение к объектам входит их счёт, измерение, сравнение их свойств, выявление правил их взаимодействия, причинно-следственных связей между объектами, объективных закономерностей, общих свойств и различий, составление таблиц, схем, структур, математические вычисления, выстраивание в определенном порядке, нахождение алгоритма, определение последовательности, нахождение закономерностей, построение иерархии, классификация, статистика. Когда этот аспект ведущий, человек отличается умением логически мыслить, создавать научные теории, пониманием формальных правил, стремлением к систематизации информации и деятельности.

■ - «чёрная этика» (этика эмоций) – для человека энергетическая составляющая мира – это прежде всего внутренние энергетические состояния, тонус, эмоциональность и сами эмоции: страсть, радость, грусть, паника, азарт, энтузиазм, драматизм, настроение, депрессия, вдохновение, страх, тревога, печаль, горе, смех, плач и т.д. Когда этот аспект ведущий, человек отличается умением разбираться в том, что людей возбуждает, а что подавляет, управлять настроением отдельного человека и эмоциональным фоном людей в группе, выражать чувства и эмоции.

□ - «белая этика» (этика отношений) – отношения энергетических состояний, обмен энергиями мы оцениваем, как притяжение, отталкивание или безразличие, повышение или снижение энергетического уровня при взаимодействии, то есть это наши межличностные отношения, субъективные

симпатии и антипатии, моральная оценка поступков людей по отношению друг к другу, конфликт, вежливое обращение, проявление деликатности, обиды. Когда этот аспект ведущий, человек отличается возможностью манипуляции отношениями, пониманием тонкостей поведения в обществе, стремлением к милосердию и человеколюбию, сочувствием.

● - «чёрная сенсорика» (силовая сенсорика или воля) – сущность пространства – это наличие ограниченной протяженности, то есть границ. Любое изменение пространства требует приложения сил к его границам. Так как пространство может быть не только физическим, но и психологическим, то и сила, когда нужна физическая, а когда-то – просто сила воли. Информация, которую обрабатывает этот аспект: защита, нападение, давление, ограничение пространства, волевое воздействие, дисциплина, стойкость, сфера влияния, власть, свобода, принуждение, обладание, мобилизация, оборона, агрессия, контроль, хозяин, поразить, убить, дать отпор и т.д. Когда этот аспект ведущий, человек отличается настойчивостью, властностью, пробиными качествами, стремлением к лидерству и благосостоянию, к реализации своей энергии и сил, умением пользоваться своей волей, служебным положением, стремлением к подчинению своей воле воли других. Такой человек является отличным организатором любого нового дела. Умеет мобилизовать людей на достижение цели.

○ - «белая сенсорика» (сенсорика ощущений или комфорт) – пространственные соотношения объектов воспринимаются нами как гармония форм, уют, самочувствие, комфорт или наоборот – неудобство, эстетика окружающего мира, ощущения органов чувств, физическое состояние. Когда этот аспект ведущий, человек отличается стремлением к удобству, комфорту и уюту, здоровью, физическим удовольствиям, умением это обеспечить. Такой человек способен изменять качества окружающего пространства и самочувствие находящихся в нем людей. Он умеет избегать физического дискомфорта и охранять от него других.

▲ - «чёрная интуиция» (интуиция возможностей) – понятие времени связано для нас с будущим, с тем, чего сейчас еще нет, но потом это может произойти. Оценка возможностей объектов и явлений, их потенциалов, видение всех вариантов развития, проницательность, способности, суть, идеи, оригинальность, необычность, перспективность, бесперспективность, бессмысленность, фантастичность, заурядность, умение определить наиболее вероятный результат. Когда этот аспект ведущий, человек отличается многоплановым восприятием мира, стремлением к новаторству.

△ - «белая интуиция» (интуиция времени или события) – соотношения процессов воспринимаются нами как движение времени. Чувство времени, предвидение, предсказание, актуальность, отношения поколений, история, мода, традиции и перспективы, события, изменения, перемены, своевременность, связь времён. Когда этот аспект ведущий, человек отличается способностями к прогнозированию и планированию будущего, оценке затрат времени, способностями к управлению своим и чужим временем, умением

уклоняться от возможных неприятностей, избегать ошибочных поступков, учиться на прошлом опыте, правильно ориентироваться во времени.

1.2. Модель типа информационного метаболизма (модель А)

Основательница соционики Аушра Аугустинавичюте разработала 8-компонентную модель (модель А) психотипов Юнга. Анализируя 8 юнговских функций, Аушра переработала их содержание, уточнив и дополнив его. По Аугустинавичюте, вид информации относящийся к этим функциям в соционике называется информационным аспектом.

Были внесены изменения в терминологию. Аушра Аугустинавичюте использовала для обозначения признаков «мышление» и «чувство» термины «логика» и «этика», для обозначения признаков «интуиция» и «ощущение» термины «интуиция» и «сенсорика».

Соционика опирается на то, что разные люди по-разному акцентируются на разных аспектах воспринимаемой реальности. Непрерывный процесс отсеивания и использования людьми воспринимаемой информации называется «информационный метаболизм» (ИМ). Использование информации определённым образом - это функции психики, а те части информации, которые этими функциями используются - это информационные аспекты воспринимаемой реальности.

В терминологии Аугустинавичюте, аспекты делятся на «рациональные» и «иррациональные». «Рациональные» аспекты делятся на «логические» и «этические», а «иррациональные» - на «сенсорные» и «интуитивные». Дихотомия «экстраверсия» / «интроверсия» трактуется как дополнительный признак, уточняющий акцентированность функции психики на внешних или внутренних составляющих аспектов базовых дихотомий. Получается 8 элементарных аспектов, на которых способна акцентироваться психика в разных своих функциях.

Принцип построения Модели А

На рисунке – образец Модели А для типа "Этико-сенсорный экстраверт".

МЕНТАЛ	ЭГО	1 	2 
	СУПЕРЭГО	4 	3 
ВИТАЛ	СУПЕРИД	6 	5 
	ИД	7 	8 

1. Первые две функции выводятся непосредственно из наименования типа. Скажем, для этико-сенсорного экстраверта это будут соответственно: 1-я – этика, 2-я – сенсорика. Причём первая функция будет экстравертной, вторая – интровертной (для интровертов – наоборот). Эти две функции представляют собой сокращённую формулу типа. Это будет блок ЭГО. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «понимание».

2. По диагонали к первым двум функциям (3-я и 4-я) рисуем функции тех же цветов, но противоположные по содержанию. То есть, по диагонали от сенсорики – интуицию (того же цвета), а по диагонали от этики – логику (того же цвета). Это будет блок СУПЕРЭГО. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «противодействие».

3. Следующие 2 функции (5-я и 6-я) повторяют 3-ю и 4-ю, но имеют противоположный цвет. Это будет блок СУПЕРИД. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «помощь».

4. Наконец, последние 2 функции (7-я и 8-я) соответствуют 1-й и 2-й, но имеют противоположный цвет. Это будет блок ИД. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «управление».

5. Если Вы построили модель правильно, то Вы обнаружите следующее:

- белые и чёрные функции расположены симметрично друг к другу, зигзагом;

- нижняя часть модели является зеркальным отражением верхней (только противоположных цветов).

Мерности функций

Важно отметить, что у каждой функции можно выделить две характеристики: объем накопленного опыта и способность к обработке новой информации, то есть сила функции. В результате может возникать путаница при определении типа, если слабая функция, у которой по тем или иным причинам накоплено гораздо больше опыта, чем у среднестатистического представителя ТИМа, может казаться наблюдателю сильной, и наоборот, сильная функция, которая сильная функция с недостаточным наполнением может в первый момент произвести слабой. Это является причиной множества ошибок при типировании. Для частичного преодоления этой путаницы в 1989 году соционик А. Букалов ввел понятие «мерность функции». С тех пор определения мерностей претерпели ряд изменений и в настоящее время в Едином Типологическом Проекте мерности понимаются следующим образом:

Одномерные функции (болевая, суггестивная) – могут использовать только опыт, полученный непосредственным путем, т.е. который человек либо прожил сам, либо был непосредственным наблюдателем. Иными словами, человек учится только на своих ошибках, а попытки объяснить что-то приводят к тому, что «в одно ухо влетает, в другое – вылетает».

Двумерные функции (ролевая, активационная) – кроме прожитого опыта, могут использовать и опосредованный опыт: из объяснения других людей, из книг, усваивать нормы, принятые в том или ином сообществе, однако в дальнейшем полученный опыт используется шаблонно, без переработки его под специфику новой ситуации.

Трехмерные функции (творческая, ограничительная) – появляется возможность творческого использования полученного опыта, адаптация его под ситуацию или применение знаний из совершенно другой области.

Четырехмерные функции (базовая, фоновая) – появляется возможность видеть «что из этого выйдет» даже если опыта подобных ситуаций нет вообще, иными словами, возможность экспертного прогнозирования.

Образно выражаясь, объяснять одномерной функции, что на грабли наступать нельзя, бессмысленно: пока не наступит и не получит по лбу, не запомнит этого, а получив, может не понять, почему так вышло, и впоследствии будет обходить все, что отдаленно похоже на грабли (то самое искаженное восприятие информации по одномерной, о котором говорилось выше). Двухмерная функция поймет и запомнит, что на грабли наступать нельзя никогда, но ее сложно научить видеть ситуации, когда можно нарушить это правило и наступить без последствий (например, на вертикально стоящие у стенки), пока не опять же она не попробует на непосредственном опыте. В отличие от двухмерной, трехмерную функцию обучить видеть такие ситуации достаточно легко. И, наконец, четырехмерную функцию учить ничему не потребуется: взглянув на грабли, она сама легко поймет, в каких случаях какие последствия могут возникнуть в результате наступания на них.

В настоящее время не существует единого мнения, являются ли мерности жестко фиксированными или же описанное выше распределение мерностей по функциям имеет среднестатистический характер, а у каждого конкретного человека мерности в течении жизни могут меняться по мере наработки опыта.

Работа модели А

Ментальное кольцо	Блок ЭГО	1	2	ЗНАЮ
	Блок СУПЕРЭГО	3	4	НАДО
		4	3	НАДО
Витальное кольцо	Блок СУПЕРИД	6	5	ХОЧУ
	Блок ИД	7	8	МОГУ

Первые четыре ячейки представляют собой так называемое **ментальное кольцо**. По ним мы действуем вполне осознанно: можем проконтролировать информацию, протекающую по ментальному кольцу, отдать себе отчет в том, что и как происходит, сознательно подкорректировать и направить в нужное русло свои усилия. Ментальное кольцо состоит из двух блоков: 1 - ЭГО и 2 - СУПЕРЭГО.

Блок ЭГО

Эти две функции представляют собой «формулу типа». Наиболее самостоятельные функции человека. Деятельность по ним всегда носит незавершенный, открытый характер: «я лучше других знаю, что мне надо, и если понадобятся улучшения – я их внесу сам, без посторонней помощи». Продуктивная работа по первой и второй функциям помогает человеку поверить в себя, создать себе высокую самооценку, поскольку именно в этих областях он достигает наиболее значительных результатов и получает заслуженное признание от окружающих. Радость от усилий, прилагаемых по

этим функциям, можно сравнить с радостью физически сильного человека, дающего работу своим мышцам. Это приятная нагрузка, и она не может не приносить удовлетворения. Настоящее удовольствие от работы человек получает только тогда, когда он работает именно по функциям блока ЭГО. Все остальные функции или работают по необходимости, или от их результатов не много искренней радости. По этому блоку человек может работать достаточно долго и эффективно, причем решать, как частные задачи, так и выявлять общие свойства и закономерности у совершенно различных ситуаций. Результаты работы по функциям этого блока могут быть использованы и для своих нужд, и в интересах общества в целом.

Первая функция (программная, базовая)

Четырехмерная

Она работает. Она знает. Она делает. Это активное наблюдение, «образ жизни».

Когда мы вынуждены объяснять другим очевидные для нас вещи, нас не покидает удивление, что партнер сам этого не видит. Действительно, для каждого из нас существуют в мире вещи столь очевидные, что их не приходит в голову обсуждать. Мы думаем, что все видят то же самое. Но это не так.

Такое экспертное восприятие действительности присуще каждому человеку, но только по одному из восьми информационных аспектов, описывающих мир. Значит, «очевидными» наши взгляды могут показаться только одному из восьми типов. А остальным «очевидным» кажется что-то другое.

В Модели А за осознанное экспертное восприятие действительности отвечает первая функция. Она - основа личности и интеллекта человека. Если тип человека получил нормальное развитие, то информацию по базовой функции он воспринимает адекватно и может выступать в роли эксперта по вопросам, связанным с ней.

Эта функция активно собирает информацию по своему аспекту. Фактически она является тем окошком, из которого человек каждого типа смотрит на мир, воспринимая и описывая его именно в терминах этого, самого сильного аспекта. Поскольку такая информация доступна нам в полном объеме, это позволяет каждому из нас без колебаний полагаться на нее, уверенно, экспертно ориентироваться в оценке возникающих по ней ситуаций, принимать адекватные решения.

Потенциал базовой функции огромен. Она воспринимает информацию в большом объеме, улавливает все связи и тенденции явлений по своему аспекту. Моделирование реальности здесь происходит в четырехмерном пространстве, поэтому модель максимально отражает реальность.

Базовая функция быстро усваивает информацию, свободно ею оперирует, выносива к большим нагрузкам. Здесь нет «лишней» информации, любая идет на пользу формирования личности. Чем свободнее человек владеет данным аспектом, тем выше его самооценка. Именно развивая свою первую функцию, мы реализуем свои основные способности. И это приносит ощущение полноты и успешности жизни, уверенности в своих силах.

Программная функция лежит в основе мировосприятия человека, причем восприятие мира через нее кажется настолько естественным, что зачастую бывает сложно понять, что мир можно воспринимать как-то иначе. В то же время она работает так эффективно и незаметно, что на нее уже не обращаешь внимания, ее не ценишь - как можно ценить здоровье, если никогда-никогда не приходилось болеть? Информации по тому аспекту, который она обрабатывает, так много, что ее иногда не замечаешь - как можно замечать воздух, которым дышишь?

Первая функция «выкачивает» из единого информационного потока больше всего информации. В капле воды она может увидеть всю вселенную. Но только «вселенную» своего аспекта.

Если в первой функции □ (интровертная логика), то она может увидеть взаимосвязь между любыми явлениями мира. ■₁ (экстравертная логика в первой функции) способна получить прибыль буквально на пустом месте. «У меня лично есть четыреста сравнительно честных способов отъема денег». □₁ (интровертная этика в первой функции) - это способность любить всех людей, и хороших и не очень. «Чисто человеческие добрые отношения с вами для меня будут просто естественным проявлением моего отношения к людям».

Первая функция свободна в своих действиях. Окружающие могут сколь угодно критиковать ее работу - а сам человек будет только добродушно посмеиваться «в усы» над их вздорными претензиями. Если первая функция допустила глупость, то человек может придумывать об этом анекдоты и рассказывать их всем подряд - пусть себе смеются! А если он обижается на чужую критику или иронию в адрес своей первой функции, значит, что-то с ней не в порядке.

Первая функция практически всегда готова прийти на помощь другим людям - даже если они сами еще не видят в ней необходимости.

А самый громкий крик о помощи у любого человека - это его тихое признание, что ему не хочется ничего делать по своей первой функции: для ○ (интровертной сенсорики) это «Я уже ничего не чувствую», для □ (интровертной логики) - «Я не хочу ни о чем думать», для ■ (экстравертной этики) - «Оставьте меня в покое, мне никто не нужен».

Она хорошо дифференцирована в сознании и в наибольшей мере обеспечена энергетически, это «главный стержень» личности; по его аспектам человек обладает самобытными незыблемыми принципами, которые пытается экспансировать в окружающую жизнь. В проявлениях этой функции личность настолько сильна и интересна, что временами эпатирует общественное мнение, выходя за общепринятые рамки. Функция достаточно негибкая, изменяет картину мира неохотно; информация, способная вызвать такие изменения, вызывает сопротивление или отторжение.

Базовая функция - логика действий (Джек, Штирлиц)

Польза, выгода, целесообразность - вот девиз этих типов. Они видят цепочку конкретных действий, приводящих к достижению поставленной цели. Людей этих типов невозможно увлечь бесполезным, невыгодным делом. Джек

и Штирлицы инициативны, решительны, предприимчивы, всегда знают, что должны делать не только они, но и все остальные.

Джек – это тип предпринимателя, бизнесмена. Умеет сделать что-либо быстро, легко и элегантно. Хорошо видит возможности новых дел. Знает, как повернуть дело так, чтобы оно приносило ощутимую выгоду. Критикует тех, кто занимается, с его точки зрения, бесполезными теориями. Предприимчив и легок на подъём. Часто увлекается динамическими видами спорта — походами, туризмом, альпинизмом, бегом и т. п. Не боится командировок и переездов на новые места. Смело выдвигает деловую инициативу и настойчиво добивается её реализации. Если возможности проекта исчерпаны, быстро переключается на новое направление. Умеет обращаться с финансами. Свои денежные средства стремится держать в обороте, играя на разнице цен. Сосредоточивает в своих руках основные рычаги материальной заинтересованности.

Штирлиц деловой, конкретно-логический ум, тщательно прорабатывает и учитывает детали дела. В любой идее главное для него - ее практичность и целесообразность. Напористый и работоспособный человек. Большой труженик. Работает столько часов в сутки, сколько требует дело, которым занимается. Борец за качество, надёжность и продуктивность труда. Всегда ищет смелое, нестандартное технологическое решение. Имеет склонность к рационализаторской деятельности. Рачительный и экономный хозяин. Предусматривает, как лучше распорядиться вещами или продуктами. Делает заготовки. Умело эксплуатирует технику. Обладает исключительно практическим складом ума. Все оценивает с точки зрения целесообразности и полезности. Учит людей, как жить с умом, не растрачивать свои способности попусту.

Базовая функция - структурная логика (Робеспьер, Максим)

Для людей этих типов очень важен порядок во всем, выполнение правил, договоров, инструкций. Они уважают законы, формальные установления и хорошо понимают их суть. Всегда умеют выделить главное. Прекрасно разбираются в схемах, классификациях, структурах. Робеспьеры и Максимумы настроены на жесткую справедливость, не поступаются принципами даже ради близких людей.

Робеспьер рассудителен и логичен даже в эмоционально-этических вопросах. В связи с этим, даже в отношениях он ориентируется не на симпатии и антипатии, а на категории, основанные на разуме: справедливость, равенство, целесообразность. Умеет логично и убедительно излагать свои мысли. Строит схемы и концепции, чётко отделяет главное от второстепенного. Разработав общую систему, конкретизирует ее, приближает к практике. Чистое теоретизирование, философствование, оторванные от жизни рассуждения — не для него. Правильность системы определяет по её внутренней логической непротиворечивости. Формальные рамки системы легко видоизменяет. Предпочитает компактную, предельно сжатую информацию, хотя может и развернуть её до необходимого объема. Хорошо видит возможности систем, формальных моделей и концепций. Дает объективную, часто нелюбимую оценку их потенциалу. Частность умеет увязать с целым.

Максим - непревзойденный внедряльщик абстрактно-логических идей с глубокой и точной их проработкой. Досконально вникает в дело, которым занимается. Упрямо и настойчиво собирает информацию, чтобы полностью владеть ситуацией. Коллекционер или книголюб, особенно его интересует справочная литература. Сторонник строгого порядка и отлаженной системы. Все, что не вписывается в неё, отвергает как нелогичное. В интересующем его деле регулярно проверяет и контролирует его ход. Уравновешен и исполнителен сам, того же требует от других. Уважает субординацию. Не принимает во внимание личных симпатий, когда речь идёт о деле. Предметы раскладывает по строго отведенным местам. Не терпит, когда кто-то берёт без спросу или перекладывает его вещи.

Базовая функция - этика эмоций (Гюго, Гамлет)

У людей этих типов преимущественно хорошее настроение. Они отлично видят эмоциональное состояние окружающих, умеют на него влиять. Гюго и Гамлеты вносят эмоциональное зажигание в любую компанию, стараются воодушевить, поднять настроение окружающим. Любят музыку. Артистичны.

Сильная сторона *Гюго* — эмоциональное воздействие на людей. Проявляя бурные, резкие эмоции, может добиться многого. Окружающим нелегко выдержать его эмоциональный напор. Оптимист, веру в успех стремится вселить своим близким. Очень общителен, легко идёт на контакт. С удовольствием рассказывает о своих связях, знакомых, родственниках. Хотя и стремится к высокому социальному статусу, но может им пожертвовать во имя семьи. Хороший организатор отдыха и торжественных мероприятий в своем кругу. Следит, чтобы всем было интересно, увлекает приглашенных в общий разговор. Не любит скептиков и обособляющихся. Его главное предназначение - создание и поддержание высокого эмоционального тонуса коллектива.

Гамлет владеет широким набором эмоциональных состояний. Драматические эмоции быстро переходят в комические или переплетаются с ними. При посторонних же может себя вести спокойно и с достоинством. Наделен даром эмоционального сочувствия — эмпатии. Переживает эмоции другого человека как свои собственные. Переполнение отрицательными эмоциями нередко приводит к психическим срывам. Выразителен в мимике, жестах, взгляде, интонациях и других эмоциональных сигналах. Хороший актер или оратор. Постоянно перевоплощается в какой-нибудь образ. Близким людям бывает тяжело вынести его эмоциональный напор. Постоянно обостряет ситуацию, нагнетает эмоциональное напряжение. Ему не дано обрести умиротворение и душевный покой.

Базовая функция - этика отношений (Драйзер, Достоевский)

Тонко чувствующие человеческую психологию, такие люди имеют, как правило, хорошие отношения с окружающими. Они замечают невысказанные проявления отношений в любой компании, хорошо знают моральные нормы, чувствуют их суть, способны к эмпатии.

Драйзер — непримиримый борец за нравственность, порядочность. Хорошо видит, как раскрываются люди в общении. Его нельзя провести наигранным дружелюбием. Критически оценивает поведение окружающих, но

свое мнение высказывает лишь тогда, когда его очень задели. При первом же знакомстве резко делит людей на две категории — свои и чужие. Чужие как бы перестают для него существовать, а к своим близким и друзьям сильно привязывается, чувствует ответственность за них. Верен своим внутренним этическим оценкам человека. Его очень трудно переубедить. С трудом идёт на компромиссы с чужими. Своим же многое прощает. Свободно владеет психологической дистанцией. То отдаляет, то приближает людей к себе. Таким образом дает понять, как он к ним относится.

Достоевский - творец человеческих отношений. Стараются примирить всех враждующих, утешить обиженных и дать каждому частицу своей души. Сочувствие, сопереживание, умение снять эмоциональное напряжение - главные качества его характера. Хорошо знает, кто с кем уживается или не уживается. Отношение к себе улавливает хуже, поэтому страдает излишней доверчивостью. Для него много значат честность и порядочность в человеческих отношениях. Измены и предательства не прощает. С людьми, которые его сильно подвели, рвет всякие отношения. Отличается предупредительностью и мягкостью в общении на далекой дистанции. Гуманизм проявляет в делах, избегает деклараций и красивых слов. Наделен даром великодушия. Умеет прощать даже своим врагам, если они искренне покаются. Со всеми поддерживает ровные, доброжелательные отношения.

Базовая функция - волевая сенсорика (Жуков, Наполеон)

Это волевые, сильные, активные, выносливые, работоспособные люди. При уверенности в своей правоте они не уступают позиций и территории. Решительны, умеют добиваться поставленных целей. Ценят награды. Жуковы и Наполеоны часто стараются быть первыми: отличниками, медалистами или неформальными лидерами.

Жуков имеет железную выдержку и хладнокровие. Решительный человек, способный оказать силовое давление, если того требует ситуация. Настроен на победу любой ценой. Чем больше препятствий встречает на пути, тем собраннее становится и активнее наступает. Уверен в своей правоте, ему чужды сомнения и колебания. Категоричен в оценках. Последнее слово оставляет за собой. Выставляет ультиматум: раз вы меня выбрали, то теперь подчиняйтесь. Умеет найти самое слабое место у противника. Если прямая атака успеха не приносит, начинает обход сбоку или с тыла. Нередко действует через третьи лица.

Наполеон чрезвычайно стремится к власти и славе. Инициативен, демонстративен, обладает врожденным эстетическим вкусом. Большое значение придает физическим данным партнера. Хорошо чувствует расстановку сил. Быстро улавливает, кто силен, а кто слаб, на кого можно надавить, а кого лучше не трогать. Нашупывает слабые места людей, с которыми близко знаком. Воздействуя на болевые точки, меняет их поведение в выгодную для себя сторону. Сам попыткам прямого нажима не подчиняется. Ловко уворачивается. Умеет за себя постоять. Бурно реагирует, когда его ограничивают в выборе. Командует теми, кто менее решителен и менее уверен

в себе. С более сильным партнёром общается на равных. Всегда найдёт способ, как обратить на себя внимание.

Базовая функция - сенсорика ощущений (Дюма, Габен)

Эти люди прекрасно разбираются в вопросах здоровья, хорошего самочувствия, правильного питания, дизайна. Одеваются они комфортно, со вкусом, неброско, предпочитают пастельные тона. Любят поесть, ценят удобство, уют, хорошо видят свое и чужое состояние здоровья.

Дюма живет своими яркими, «вкусными» ощущениями в данный момент. Имеет выраженное стремление к всевозможным наслаждениям и удовольствиям и именно сегодня. Человек привычных удовольствий и простых житейских радостей. Очень считается с привычками и удобствами окружающих. Не нарушает чужой покой. Всегда заботится о здоровье и хорошем самочувствии своем и своих близких. Окружает себя приятными мелочами. Одевается просто и со вкусом. Крайности во внешнем виде отвергает. Старается держаться в тени, не выделяется ни в сторону лучших, ни в сторону отстающих. Со всеми уживется, так как умеет занять позицию золотой середины. Изучает мир вещей. Любит взять предмет в руки, потрогать его, ощутить его физические качества. Надолго запоминает ощущения. Легко манипулирует предметами, подыскивая то, что ему привычно.

Габен - упорный, реалистично мыслящий человек. Самостоятелен, не стремится к лидерству, однако своего не уступит, заботится об удобствах. Мир познает через ощущения. Остро воспринимает все, что нарушает естественную гармонию. Отвергает всякую искусственность, наигранность, нездоровые инстинкты. Брезглив. Заботлив в отношении родных и близких. Если видит, что человек устал или плохо себя чувствует, тут же приходит ему на помощь. Никогда не бросит в беде друга. Хорошо чувствует возможности ощущений. В погоне за их новизной (рыбалка, сбор грибов или ягод, купание, путешествие и т. п.) ведёт подвижный образ жизни. Не переносит однообразие и скуку. Любит спокойное общение с природой. Внутренне чувствителен и раним, хотя этого и не показывает. Для того чтобы выжить, умеет приспособиться к господствующим нравам, по необходимости следует общественным стереотипам.

Базовая функция - интуиция возможностей (Дон Кихот, Гексли)

Представители этих типов, как правило, хорошо оценивают возможности любой ситуации, способности людей и перспективы развития отношений, а также реализации всевозможных проектов и предприятий. Они видят целостную картину мира и варианты ее изменения. Дон Кихоты и Гексли с интересом воспринимают и генерируют новые идеи, охватывая большой объем разнообразной информации.

Дон Кихот интересуется всем подряд в надежде отыскать что-нибудь уникальное. Быстро отказывается от тех идей, которые оказались бесперспективными, и переключается на что-то новое. Имеет разнообразные интересы. Нередко его увлечения никак не связаны с основной работой. Стремится собрать все открытия и новшества по интересующей его проблеме. Генерирует смелые, альтернативные идеи по любому вопросу, с которым ему

только приходится сталкиваться, в основном абстрактно-теоретического плана. Не переносит рутины и оков традиций. Если дело, которым вынужден заниматься, его не увлекает, придаст ему совершенно новый оборот. Может предложить большое количество применений изобретению или открытию. Настойчив и экспансивен в распространении собственных разработок. Чтобы загореться идеей, он должен сделать её «своей». Живет в будущем, при этом видит его в «розовом» цвете.

Гексли обладает прекрасной интуицией на людей. По отдельным фразам, интонации, мимике, особенностям поступков воссоздает внутреннюю мотивацию человека. Легко догадывается, чего тот добивается. Быстро обучается, так как умеет схватить суть проблемы. У него хорошо развита фантазия: придумывает истории, строит образы, занимательные сюжеты. Тянется к талантливым и необычным личностям. Умеет поощрять и вдохновлять людей, делая им комплименты, описывая радужные перспективы. Предлагает разные варианты решения одной и той же проблемы. Ему невыносимо заниматься однообразной работой. Порождающая скуку повторяемость его сильно угнетает.

Базовая функция - интуиция времени (Есенин, Бальзак)

Люди этих типов легки, быстры, точны и могут быть пунктуальными, если захотят. Они отличаются четкими реалистичными планами. Их прогнозы, как правило, сбываются. Есениным и Бальзакам интересна история их рода, генеалогия, они внимательны к старшим, особенно - к матери. Имеют тонкое чувство стиля.

Есенин в своем поведении руководствуется интуитивными предчувствиями. Благодаря этому качеству способен выжить в самой трудной обстановке, так как быстро различает искусственность, фальшь, лицемерие, деградацию. Свободно распоряжается как своим, так и чужим временем. Всегда поступает так, как будто у него есть запас времени. Много откладывает на завтра. Большой мечтатель и лирическая натура. Картины, которые ему рисует воображение, светлые и яркие, гораздо привлекательнее, чем будничная жизнь. Верит в хорошее будущее. Успокаивает людей, вселяя в них надежду фразами о скорых переменах к лучшему. Не сосредоточивает свое внимание на ошибках прошлого. Выдвигает идеи, которые консолидируют группу, нацию.

Бальзак - внимательный наблюдатель за течением жизни. Тонко подмечает детали и едва намечающиеся тенденции. Объясняет, какие причины привели к имеющимся следствиям. Погружен в прошлое, изучает повторяющиеся явления. Благодаря ассоциативно организованной памяти и любви к знаниям нередко бывает эрудитом. Хорошо выявляет противоречия и фактические ошибки в позициях и мнениях. Обладая философским складом ума, умеет произвести впечатление мудрого и дальновидного человека. Осторожен в принятии решений. Исходит из того, что нужно слегка опережать события. Всегда выбирает безопасный вариант действий. Хорошо предвидит грядущие катастрофы и неприятности. Склонен к пессимистическим философствованиям.

Вторая функция (творческая)

Трехмерная

Если в описании восьми аспектов вы нашли такой, который, как вам кажется, у вас очень хорошо развит, то скорее всего это был аспект вашей второй функции.

Творческая функция отражает *способ* реализации личности, ее «стихию». В многообразии жизненных проблем существуют задачи такого рода, которые человеку даются наиболее успешно. Одни люди легко разбираются в математике, другие - в человеческих отношениях. Одни с удовольствием осваивают все новые и новые рецепты, другие - философские вопросы бытия. В любое время, в любом окружении человек способен дать совет, разобраться в возникших трудностях, придумать нестандартный выход из положения по интересному для себя аспекту.

Окружающим хорошо знаком этот неподдельный интерес. Иногда это их раздражает, иногда вызывает ироничное отношение, но квалификация человека в этих вопросах сомнения не вызывает.

Такой активный творческий интерес к определенному аспекту действительности обеспечивает нам функция, находящаяся во второй ячейке Модели А. Она так и называется - творческая. Она видит потенциалы развития на своем поле и привносит в мир то, чего в нем не хватает. Активно используя свою творческую функцию, представитель любого типа личности может обогатить социум, привнеся в него нечто новое. Самому же человеку работа по творческой функции приносит глубочайшее удовлетворение, ощущение не зря прожитой жизни, чувство самореализации.

По ней человек быстро усваивает информацию, часто генерирует ее сам, может подробно о ней поговорить, и выступает он в роли критика именно по творческой функции. По аспекту этой функции человек всегда готов предложить конструктивные решения. Часто это действительно нестандартные, не существовавшие до того в мире способы разрешить ситуацию.

Как правило, результат работы творческой функции учитывает множество факторов, оптимизируя предстоящее действие. Принято считать, что вторая функция строит трехмерную модель ситуации по своему аспекту. Ей видны объемные связи явлений, ее ожидания адекватны.

Однако не следует ожидать, что «творчество само по себе пробьет себе дорогу». Если человека не обучать по данному аспекту, если не «загрузить» его достижениями современной культуры, то и творчество его, основанное на невежественных представлениях, будет примитивным и вульгарным.

Хотя вторая функция не в такой мере сильная и умелая, не создает и не разрушает стереотипов, как первая, но ее преимущество в том, что она творческая, гибко и адекватно реагирует на реальное положение вещей. Вторая функция не так полно обрабатывает (по сравнению с первой) информацию по своему аспекту - зато она стремится творчески переработать ее, преобразовать ее во что-то более высокое и ценное. Проявления реализации мощны, надежны, хорошо осознанны; в момент актуализации функции человек действительно является хозяином состояния дел в соответствующей области. Так как по ней нет целостной картины, эта функция готова к экспериментам, к тому, чтобы

рассмотреть и попробовать различные варианты с целью выбора наиболее подходящего решения для ситуации или наиболее устраивающего человека с точки зрения его базовой.

Человек с \triangle_2 больше ценит время, чем человек с \triangle_1 , он старается эффективнее его использовать, успеть за определенный срок сделать много дел. Ему хочется как можно больше наполнить свою жизнь интересными событиями. А для человека с интровертной интуицией в первой функции любое событие, даже самое маленькое, достаточно интересно и значительно.

Вторая функция тоже не боится критики, зато похвала ей гораздо приятнее, чем первой. Она любит похвастаться своими достижениями или напроситься на комплимент, любит шутить, поддразнивать окружающих.

А вот о помощи ее нужно попросить (хотя бы намеком): она не стремится кому-то навязываться со своими советами и не любит работать «по заказу». И, если первая функция работает практически всегда, то вторая иногда позволяет себе и побездельничать. Кроме того, в работу она включается чаще всего после того, как с другой функции появится какое-нибудь задание на деятельность.

Вторая функция стремится изменить этот мир, чтобы он стал лучше — человечнее и доброжелательнее (\sqcup), веселее (\blacksquare), приятнее и удобнее (\odot), прочнее и основательнее (\bullet), логичнее (\square), полезнее (\blacksquare), интереснее (\triangle), содержательнее и осмысленнее (\blacktriangle). И человека очень раздражает, когда, вопреки его усилиям, происходит ухудшение ситуации в этой области, ведь он так старался...

Творческая функция - логика действий (Бальзак, Габен)

Человек умеет находить правильные технологические решения, изобретателен. Чувствует выгодные дела. Он охотно советует другим, что делать, или критикует их за нецелесообразные решения. Работу, которой занимается, как правило, доводит до конца на высоком технологическом уровне. Обычно Бальзаки и Габены не упускают своей выгоды, за работу не стесняются потребовать оплату. Они стараются не заниматься бесполезным, нецелесообразным или невыгодным делом.

Бальзак - творец логико-аналитических теорий, умеет логически просчитать возможные варианты неприятностей. Так же в уме просчитывает логику действий и затраты ресурсов, как бы сводя баланс полезного и бесполезного. Стремится найти кратчайший и самый выгодный путь к цели. Бережлив в обращении с деньгами. Умеет делать запасы. Постоянно контролирует доходы. Ищет места и способы выгодных финансовых вложений. Прежде чем начать работу, основательно продумывает её технологию, а также собирает всю причастную к делу информацию на текущий момент. Свои деловые усилия направляет на создание устойчивых структур. Отслеживает положение дел в интересующей его области и умеет с выгодой использовать накопленную информацию. Хорошо ориентируется в изменениях на рынке товаров и услуг. Заводит картотеки, базы данных, архивы, коллекции.

Габен очень тщателен, точен и даже экономен в своих действиях по достижению цели. Ориентирован на материальное стимулирование труда.

Полностью доверяет собственному деловому мышлению. Хорошо работает руками. Охотнее ремонтирует вещи, чем их выбрасывает. Бережлив в обращении с материальными ресурсами. Имеет технологический склад ума. Находит простые, но эффективные методы решения деловых вопросов. Прежде чем взяться за дело, продумывает несколько вариантов достижения желаемого результата и останавливается на самом экономичном. Работает только удобным для себя способом. Отмечает тех людей, которые увиливают или халтурят. Продумывает, как заставить их взяться за дело или устранить. Сам будет делать лишь то, что строго необходимо. Мастерски владеет инструментами и техническими приспособлениями. Упорно совершенствует себя в выбранном виде деятельности. За счёт рациональной организации труда надеется на быстрый результат.

Творческая функция - структурная логика (Дон Кихот, Жуков)

Люди этих типов, как правило, хорошо и глубоко осваивают математику, компьютер, иностранные языки. Они способны замечать связи между отдаленными явлениями, открывать новые законы, разрабатывать классификации, стараются и другим «все объяснить». Часто объектом их критики становятся глупые, бессмысленные решения, попавшие в поле зрения.

Дон Кихот стремится изучать и объяснять сложные объекты или явления, по которым не существует однозначных концепций или логических теорий. Выясняет взаимосвязь различных схем или структур. Сопоставляет различные системы между собой. Если идея не «садится» в составленную им результирующую схему, то способен её изменить и подать так, чтобы она все же вписалась в нужные рамки. Любую проблему анализирует комплексно, с нескольких сторон. Объясняет, в каких случаях работает тот или иной её аспект. Собирает свою структуру, как в конструкторе, из готовых составных частей. Интересные наблюдения или соображения увязывает с собственной теорией. Стремится отыскать единое объяснение разнородным явлениям. Ему важно отыскать причинно-следственные связи между частным и общим. Вторая, творческая функция - логика отношений дает ему возможность выстраивать свои действия и поступки логично, для достижения собственных (часто глобальных) идей.

Жуков в уме хорошо просчитывает различные планы действий, останавливаясь на наиболее логичном для данной ситуации. Справляется с задачами на смекалку. Умеет сгруппировать людей вокруг себя под конкретную цель. Каждому отводит чёткое место в своей команде. Четко и конкретно формулирует указания. Уверенно координирует совместные действия. Контролирует лишь узловые пункты, не вникая в детали. Его интересует результат, а не процесс. Старается все просто и доступно объяснить, приводя наглядные примеры. Хорошо улавливает логику действий других людей, поэтому выиграть у него может лишь тот, кто постоянно её меняет. Главное для него - не стремление к славе, а чтобы победило дело.

Творческая функция - этика эмоций (Дюма, Есенин)

Такой человек часто бывает душой общества, ценит веселые компании, житейские радости. Он, как правило, дипломатичен, хорошо чувствует

настроение окружающих людей, умеет им управлять. Дюма и Есенин могут вовремя и искренне посочувствовать тем, кто в этом нуждается, проявить глубокие и сильные чувства, выразить их в поэзии или музыке.

Дюма - непревзойденный творец и манипулятор человеческими эмоциями. В зависимости от собственных интересов и предпочтений мастерски и очень тонко «творит интригу», которая может, как улучшить, так и нарушить эмоционально-психологический климат группы, семьи, производственного коллектива. Понимает причины человеческих эмоций. Знает, как развеселить или разозлить того или иного человека. В общении неформального характера неизменно дружелюбен, демонстрирует оптимизм. Любит повеселиться в тесном кругу друзей. Стремится развеселить окружающих шутками, намеками, розыгрышами. Его мысли направлены на способы получения положительных эмоций. В споры, разногласия, выяснения отношений не вмешивается, так как со всеми хочет жить в мире. От очага конфликта держится на безопасной дистанции. Собирает и делится со знакомыми разными слухами, сплетнями, сенсационными и просто любопытными сведениями. Всегда бывает в курсе светской хроники своего круга.

Есенин умеет тонко манипулировать эмоциями, как своими, так и окружающих. Успешно раскрывает внутренний мир другого человека, пользуясь созданием ностальгически-драматической атмосферы. Хорошо разбирается в закономерностях эмоциональной жизни людей. Умеет в нужный момент, когда человек находится в хорошем расположении духа, обратиться с просьбой, так что ему трудно отказать. Тонко реагирует на смешное в жизни. Любит юмор. Шутит, дурачится, тормозит близких людей, вызывая у них положительные эмоции разными способами. Миротлюбив, не переносит ссор между близкими людьми. Легко идет на примирение, с готовностью принося себя в жертву ради погашения конфликта. Внутренне тревожен. Много переживает, но прячет волнение и плохое настроение за мягкой улыбкой.

Творческая функция - этика отношений (Наполеон, Гексли)

Отношение для таких людей - рабочий инструмент. Наладить контакты, завести друзей, оказывать влияние на людей - это то, что они способны делать творчески. Они легко устанавливают дружеские отношения, заботливы, приятны в общении. Им под силу построить для достижения цели сложные психологические комбинации.

Наполеон отлично разбирается в системе отношений, которые складываются между людьми. Умеет сказать человеку то, что от него хотят услышать. Однако свои обещания выполнять не торопится, если не чувствует в этом особой необходимости. Балансирует между интересами противоположных лагерей, с успехом ведя переговоры или торгуясь. Если того требуют его собственные интересы, легко мирится с бывшими противниками. Знает, как наладить отношения. Скорее, играет на отрицательных отношениях, антипатиях, чем положительных связях. Самому порвать надоевшие отношения трудно. Старается дать человеку косвенно понять, что он ему не интересен. Не любит подпускать людей к себе близко, так как чувствует, что это налагает на него определённые обязательства. Легко заводит знакомства и увереннее себя

чувствует в большой компании, чем наедине и в будничной обстановке. Общителен, говорлив, стремится быть в центре внимания любой компании.

Гексли - непревзойденный «дипломат» в налаживании отношений. Умеет делать приятное людям, сглаживать конфликтные ситуации. Как никто другой разбирается в логике человеческих отношений, особенно ему понятны причины осложнений и раздоров в любви и дружбе. Ему легче сохранить отлаженные отношения, чем восстановить разорвавшиеся. Чутко реагирует на антипатии. Обаятелен и общителен. Сумеет выстроить систему отношений с любым человеком, лишь бы он был ему интересен. Понимает, с кем на какой дистанции надо общаться, хотя и не всегда её выдерживает. Знает, что надо делать, чтобы поддерживать в коллективе благоприятную психологическую атмосферу. Советует, как общаться с человеком, чтобы стать ему необходимым.

Творческая функция - волевая сенсорика (Максим, Драйзер)

Человек с творческой волей умеет добиваться поставленных целей. Сильный и решительный, он не боится трудностей, ему трудно помешать выполнить то, что намечено. Взятая им на себя ответственность за порядок на конкретной территории, как правило, никем не оспаривается. Максимумы и Драйзеры готовы работать, не покладая рук, скрупулезно воплощая задуманное.

Максим творит «железные» рамки дисциплины, соблюдения которых он требует со всей жесткостью. Любит красоту и порядок вокруг себя. Трезвый реалист: ставит перед собой только посильные цели, потому в большинстве случаев добивается их, пусть даже и не сразу. Если объяснения и предупреждения не помогают, включает нажим и другие силовые методы управления. Умеет дожимать противника, загоняя его в угол. Стоик, который умеет держать себя в руках. Переносит любые невзгоды. Заставляет себя делать то, что неинтересно, но нужно. Помогает тем, кто слаб, беззащитен. Опекает старых и больных. Бывает незаметным борцом-одиночкой за справедливость.

Драйзер - очень волевая и самостоятельная личность. На любое отклонение от общепринятого этического порядка реагирует гипертрофированно жестко и непримиримо. Неуступчив, упрям. Умело рассчитывает силу воздействия на человека. К партнёру не приспособливается, а навязывает ему свою линию поведения. Держит себя в руках, пока не наступит критическая точка. Способен постоять за себя и своих близких. Не переносит принуждения, неразумного применения силы. Его отпор всегда соразмерен степени проявления агрессии. Умеет проучить обидчика, последовательно наращивая силу давления на него. Не успокоится до тех пор, пока не почувствует замешательство и падение боевого духа соперника. Моральная победа для него важнее физической. Никогда не позволит обращаться с собой бесцеремонно, навязывать свое мнение. Его нельзя запугать или спровоцировать.

Творческая функция - сенсорика ощущений (Гюго, Штирлиц)

Такие люди творчески подходят к вопросам питания, комфорта, здоровья. Они критичны к внешнему виду окружающих людей, ориентированы на престиж и эстетику, имеют хороший вкус. Гюго и Штирлиц ценят и умеют

обеспечить уют, охотно заботятся о здоровье - своем и своих близких. Они не только умеют хорошо готовить, но и с удовольствием позаботятся о внезапно нагрянувших гостях.

Гюго очень заботлив по отношению к своим родным и близким. Внимателен и отзывчив, опекает людей больных и непрактичных. Понимает, кому какая помощь необходима. Просто ради хорошего отношения помогать не станет. С удовольствием принимает гостей. Любит праздничные застолья и угощения. Знает, кого пригласить, как себя вести, что подать, чтобы оставить о себе нужное впечатление. Практичен в быту. Умеет создать уют из того, что есть под руками. Быстро обустраивается на новом месте. Избавляется от лишних вещей, которые продает или просто дарит. Имеет придирчивый эстетический вкус. Анализирует гармоничность внешнего вида окружающих. Сам одевается продуманно, хорошо комбинирует разные детали туалета.

Штирлиц всегда подтянут, аккуратен, придает большое значение физическому состоянию своему и партнера. Очень заботливый человек. Обеспечивает своим близким достаток и комфортные условия жизни. Помогает людям не словом, а делом. Отдыхает так же основательно, как и работает. Любит праздничные застолья, обильную пищу, вкусно готовит еду. С удовольствием делает подарки, преподносит сюрпризы. Тяжело переносит недомогания, запускает болезни. Других лечит охотнее, чем самого себя. Ему важно установить причины плохого самочувствия. Выглядит опрятно, аккуратно носит вещи. Обновку никогда не наденет сразу — бережет её для подходящего случая. Предпочитает строгий деловой или классический стиль одежды. Особое внимание уделяет чистоте обуви.

Творческая функция - интуиция возможностей (Робеспьер, Достоевский)

Люди этих типов замечательно чувствуют и творчески используют возможности людей и событий. При достижении своих целей они никогда не упускают из вида альтернативные варианты. Интуиция подсказывает Робеспьерам и Достоевским, чего можно ожидать от окружающих людей и событий. Они всегда находят возможность получить желаемое, прогнозируя возможные реакции окружения.

Робеспьер стремится улучшить или дополнить любую теорию или разработку. Настойчиво восполняет пропущенные звенья интересующей его системы. Обладает способностью к генерации идей, мозговому штурму. Мыслит очень независимо. Разобравшись в проблеме, выдвигает принципиально новые решения. Идеи к нему приходят интуитивно - по догадке. Логика для него лишь способ оформления интуитивно полученной информации. Способен разобраться в запутанной, неясной проблеме. Интуитивно отыщет скрытые взаимосвязи. Недостаток фактов заменит воображением. Все глубже проникает в объект исследования.

Достоевский уважительно относится к способностям и талантам других людей, способствует их расцвету, видит их применение в будущем. Обладает талантом воспитателя, поскольку понимает, как надо раскрывать способности людей. С детьми обращается как со взрослыми, поощряя самостоятельность и

другие качества, необходимые для взрослой жизни. Очень ценит дружеский обмен мнениями, который создает атмосферу доверия и уважения к позиции другого человека. Поддерживает взаимопонимание в коллективе, в котором находится. Ориентируется в самых сложных жизненных ситуациях. Люди обращаются к нему за советом для подтверждения возможности того, к чему они стремятся или чего опасаются. Тянется к новому, необычному. Любит самообразование. Пытается отыскать взаимосвязь между различными учениями и теориями, как правило, духовно-гуманитарного характера. Как никто другой, понимает воздействие религии на жизнь людей.

Творческая функция - интуиция времени (Гамлет, Джек)

Эти люди легко и свободно чувствуют себя в быстро меняющейся ситуации, подвижны и прозорливы. Они хорошо и адекватно составляют планы. Главное для людей этих типов - скорость. Оба этих типа умеют не ждать и не опаздывать, но также свободно не приходят вовремя, если считают это возможным в данной ситуации. Они тонко чувствуют стиль любого явления, стараются быть современными.

Гамлет хорошо ориентируется в потоке времени, как сегодняшнего, так и исторического. Призывает окружающих к использованию драматических уроков прошлого. Склонен к элементам мистицизма, загадочности. Хорошо понимает развитие ситуации во времени. Предчувствуя тревожную ситуацию, готовится к ней заранее — продумывает запасные варианты. Предупреждает людей о грозящей им опасности. Человек постоянно колеблющийся и сомневающийся. Ему бывает нелегко принять важное решение. Однако после того как решение принято, уже не передумает и не повернет назад. Его мировоззрение с течением времени может поменяться на диаметрально противоположное. Внутренне очень противоречив. Улавливает фальшь и несоответствие между словами и реальным поведением людей. Обычно интересуется темами, связанными с судьбой и другими загадочными явлениями. Любит уединяться и размышлять о смысле жизни, прошлом и будущем. Все проблемы рассматривает с глобальной, философской точки зрения.

Джек прекрасно ориентируется в вопросах, связанных с умением найти момент для начала необходимого действия, предприятия. Интуитивно улавливает основные тенденции времени. Не боится идти на риск, полагаясь на свою интуицию. Всегда работает на опережение, так как знает, что завтра будет поздно. Одним из первых берёт на вооружение новые технологии и организационные формы. В мыслях постоянно обращается к прошлому, анализируя прошедшие события и извлекая из них уроки на будущее. Анализируя время, пытается отыскать основные закономерности судьбы. Его интересуют необычные, загадочные явления. Пытается проверить их, найти им логическое обоснование.

Блок СУПЕРЭГО

Состоит из двух слабых, но осознанных функций. В отличие от блока ЭГО, который помогает человеку реализовать свои наиболее сильные стороны, при работе второго блока - СУПЕРЭГО - акцент ставится на том, чего от

человека требует общество. Второй блок функций показывает, какие элементы информационного метаболизма помогают каждому типу соответствовать ожиданиям окружающих. Ведь человек - существо социальное, и ему приходится вписывать себя в рамки общественных установлений. Этими качествами человеку приходится жертвовать ради первых двух функций: данные качества чётко осознаются, но от этого не становятся более достижимыми. Особенностью этого блока является то, что воздействие по нему является весьма дискомфортным, так как с одной стороны, человек знает о своей слабости в этих областях, с другой из-за осознанности этих функций понимает, что необходимо как-то отреагировать, однако длительная работа по функциям блока СУПЕРЭГО весьма затруднительна. Чаще всего по этому блоку запоминаются всякого рода социальные ограничения (поскольку человек склонен спихивать свою неспособность что-либо сделать на влияние общества, результаты воспитания, обстоятельства и т.д.) Как правило, воздействие по этому блоку заставляет собраться, мобилизоваться, и задействовать для ответа функции своего блока ЭГО.

Третья функция (нормативная, адаптивная, ролевая, демонстрационная)

Двумерная

«Это на людях он такой, а дома вы его бы не узнали!» - как часто мы слышим, да и сами произносим эти слова при характеристике какого-то человека. Еще К.Г.Юнг говорил о маске, которую человек одевает, предъявляя себя для общественной оценки.

Маска эта выбирается из тех соображений, что какие-то черты кажутся нам наиболее приемлемыми в обществе. Что же это за черты? Как мы определяем, что понравится не знакомым с нами людям?

Соционика открыла неслучайность выбора модели адапционного поведения для людей определенного типа. Та роль, которая кажется наиболее выигрышной человеку каждого типа, зашифрована функцией, расположенной в третьей ячейке его Модели А. Человек для адаптации в неприятных для себя условиях играет роль, старается блеснуть по этой функции, оправдать чужие ожидания, не раскрывая раньше времени основу личности. Другими словами, эта функция во многих ситуациях выдвигается личностью на первый план. Она так же достаточно гибкая, но слабая. В отличие от творческой, эта функция не ищет новых решений, а подбирает наиболее подходящий из уже наработанных шаблонов. Она двумерная, а значит, обрабатывает значительно меньший объем информации по сравнению с первой и второй.

Ролевая функция чаще всего активизируется, когда человек попадает в новые условия (например, при приеме на работу, в незнакомой компании), где ему нужно проявить себя с лучшей стороны, показать другим, какими замечательными качествами он обладает. В новой обстановке каждому кажется, что лучше всего показывать себя с ролевой функции. Наверное, все мы не до конца осознаем силу первых двух функций, а потому и не торопимся предъявлять их другим. А может быть, опасаемся в незнакомой обстановке показывать свою истинную сущность и в первый момент прикрываем сильные

функции. Так или иначе, в подобных обстоятельствах мы чаще всего прибегаем именно к помощи ролевой функции. Но поскольку она не слишком сильная и не может работать в постоянном режиме, ее хватает минут на 10-20. Должно быть, поэтому иногда ее также называют демонстрационной.

Активизируя эту функцию в незнакомой обстановке, человек с ее помощью одновременно зондирует ситуацию и прикрывает свою истинную сущность. Это дает возможность маневра, отводит внимание от основы личности, позволяет выиграть время, чтобы сориентироваться в обстановке.

Но возможности третьей функции невелики. Поработав активно по ней 10-20 минут, получив нужную информацию, человек переходит на работу по сильным функциям. Так как ролевая функция двумерна, она строит поверхностные, плоские модели реальности, которые годятся только для приблизительных оценок. Но вместе с тем, по ролевой бывает и желание проявить себя, убедиться «я в этой области не хуже других».

Однако способности к обработке информации у этой функции, мягко говоря, невелики, и человек практически никогда не сможет научиться хорошо по ней работать. И чем больше он будет стараться, тем хуже будут его дела: третья функция способна так «натянуть на себя одеяло», что остальным, в том числе и первым двум функциям, мало что останется. Такой человек кажется окружающим несколько «недоделанным» и проблемным. Похоже, что лучше недоработать по этой функции, чем переработать - уж слишком это затратно.

Третья функция не способна видеть многих нюансов в информации своего аспекта. Она оперирует довольно большими блоками информации и поэтому не мобильна, и не маневренна. Например, этика отношений на месте третьей функции гадает о человеческих отношениях почти «по ромашке»: любит — не любит — к сердцу прижмет — к черту пошлет... Тонкие оттенки чувств ей не видны.

А как она не любит критики, да и вообще почти всей оценки своей деятельности! Ведь как бы она ни «хорохорилась», как бы ни старалась «пустить пыль в глаза» — внутри она почти всегда не столь уверена в своих силах. Часто она чувствует себя самозванцем на балу: чуть только -ошибешься, зазеваешься - и тебя тут же вышвырнут с чужого праздника жизни.

Всю полноту информации о связях и глубине соответствующих явлений ролевая функция не охватывает. Но это не значит, что по ней ничему нельзя научиться. Человечество накопило достаточно много знаний по каждому из 8 информационных аспектов. Освоенные знания, разбитые на простые элементы, могут быть предложены вниманию третьей функции. И объем таких адаптированных знаний в плоскости ролевой функции может быть весьма велик. Плоскость ведь тоже по-своему бесконечна.

Не следует только ожидать, что по ролевой функции возможно совершение каких-то эпохальных открытий. Однако, здесь вполне возможна добросовестная аккуратная работа, чего в целом ряде случаев бывает достаточно для социальной адаптации личности.

Но если человек настроен на творческую самореализацию, искать ее следует по аспектам другой (2-й) функции Модели А.

Ролевая функция - логика действий (Гюго, Гамлет)

Люди этих типов мало приспособлены к рутинной, размеренной работе. Но в новой для себя обстановке они склонны к демонстрации активности. Им очень хочется, чтобы все считали их настоящими профессионалами своего дела. Такие люди не всегда правильно оценивают выгоду и целесообразность предложенных действий. Зато рассказывать о своей практичности и изобретательности Гюго, и Гамлеты могут красочно и интересно.

Гюго периодически демонстрирует свою повышенную деловитость, занятость, разумность действий и поступков. Ролевое стремление быть компетентным в своей работе заставляет этот тип сомневаться в достаточно высоком уровне своей квалификации, что побуждает его к постоянным специализациям, усовершенствованиям, переподготовкам. Заставляет себя быть предприимчивым и деятельным в деловой сфере. Много двигается, затевает различные сделки. Очень обижается, если его считают неделовым, несерьёзным человеком. Довольно суетлив и разбросан. Нередко перегружает себя делами, от чего сильно переутомляется. Дело пробивает в лоб, несколькими заходами. В жизни всего добивается сам, не рассчитывая на помощь других. Производит впечатление ловкого, расторопного человека. Сам же обычно причисляет себя к непрактичным людям, так как видимый результат даётся ему дорого. Работу выполняет быстро, но любит, чтобы ему при этом чем-нибудь помогали. Ему нужен подручный для мелких поручений. Несколько взаимосвязанных дел стремится выполнить одновременно, одним махом.

Гамлет верит только той информации, которая является официальной, авторитетной. Ему льстит, когда его считают деловым, тщательным, пунктуальным человеком. Это заставляет его постоянно заниматься самообразованием. Часто сыплет «именами» и авторитетами с целью создания иллюзий широкой образованности. Заставляет себя заниматься делом, приносящим конкретную пользу. При этом выполняет работу качественно, не любит переделывать. Ему нравится преодолевать себя, осваивая трудные технологии, по темпераменту нетерпелив и неусидчив. Долгое сидение на месте приводит к мышечным болям. Ему трудно расслабиться даже во время сна. Нередко обладает организаторскими способностями. Однако длительная деловая активность сильно истощает его. Раздает людям много мелких поручений, поэтому не успевает за всем уследить и нервничает. Ему тяжело работать при свидетелях. Любые быстрые движения и резкие звуки его раздражают. Однако умеренный звуковой фон повышает его работоспособность.

Ролевая функция - структурная логика (Драйзер, Достоевский)

Такие люди в незнакомой обстановке полагаются на формальности, исполнение правил. Они любят продемонстрировать вдумчивость, знание норм и инструкций, но вряд ли станут относиться к ним творчески. В их духе, скорее, добросовестное исполнение законов, чем их критическое обсуждение. Драйзеры и Достоевские чаще других типов произносят фразы: «Все должно быть разумно обосновано», «Надо подумать», «Я стараюсь поступать логично».

Драйзер стремится проанализировать ситуацию со всех сторон и сделать объективный однозначный вывод. На людях надевает маску сухого и бесстрастного человека. Зависит от устоявшихся норм и опробованных методов действий. Все оценивает с точки зрения здравого смысла, разумного эгоизма. Заставляет себя делать то, что требуют правила игры. Того же требует и от окружающих. Нуждается в физической дистанции. Держится в стороне от надоедливых людей. Избегает больших скоплений народа.

Достоевский старается быть беспристрастным, объективным в своих привязанностях и антипатиях, однако провинившегося может полностью игнорировать. Умеет заставить себя быть дисциплинированным и исполнительным. Добросовестен, хотя и медлителен в исполнении конкретной работы. Проявляет тщательность в деталях. Строго придерживается взятых обязательств. Работает скромно, без шума и похвал. Стремится объективно, без эмоций разобраться в ситуации, анализируя факты. Однако ему трудно выразить свое понимание проблемы аналитическим языком. В официальной обстановке выглядит сдержанным и суховатым. Очень не любит проявлять свое отношение на людях. Трудные задачи решает благодаря большому запасу терпения, которым его наградила природа.

Ролевая функция - этика эмоций (Джек, Штирлиц)

Люди этих типов уверены, что все ждут от них демонстрации жизнерадостности и энергичности, и в обществе они стараются подчеркнуть свой позитивный эмоциональный настрой, как бы говоря «I'm fine». Они любят участвовать в шумных мероприятиях, делать покупки, демонстрировать окружающим свои положительные эмоции. Но эта веселость быстро иссякает, когда начинается повседневная рутинная работа. Джеки и Штирлицы представляются контактными балагурами только в свободное от работы время.

Джек кажется веселым и бесшабашным. Чем хуже на душе, тем шире улыбка. Оптимист, не унывает ни при каких обстоятельствах. Жизненные потрясения его только закаляют, делают более уверенным в себе. Любит смеяться, веселить людей. Вступает в контакт, задевая собеседника шуточной репликой. Его юмор часто лукав — содержит в себе намек, двусмысленность. Легко идет на спор, особенно когда ему бросают вызов. В споре часто ироничен, высмеивает взгляды оппонента. Его раздражительность и вспыльчивость часто неприятны окружающим. Однако сам он этого не чувствует, считает, что просто обменивался мнениями.

Штирлиц в общении с людьми стремится проявлять радушие и юмор. Демонстрирует хорошее расположение, положительные эмоции. Правда, они получаются у него немного резковатыми. Не любит красивых слов, комплиментов. Однако ему свойственны вспышки ярости, когда он может кричать и даже швырять предметы. Очень горячится в споре. Когда его охватывают эмоции, к чужому мнению не прислушивается, упрямо настаивает на своем. Никогда не признает, что был неправ. Однако если быть сдержанным и не подчиняться его напору, становится внимательным и предупредительным. Умеет усилием воли обуздать эмоциональное возбуждение. Очень не любит,

когда вмешиваются в его дела, заставляют переделывать работу. В такие минуты может вспылить, швырять предметы, резко развернуться и уйти.

Ролевая функция - этика отношений (Робеспьер, Максим)

В незнакомой обстановке люди этих типов галантны, вежливы, внимательны к этикету, общительны. Они производят приятное впечатление людей, воспитанных и положительных. Однако это не означает, что им под силу разбираться в сложных психологических ситуациях. Робеспьеры и Максимумы более склонны к обсуждению того, что для тонких движений души существуют «разумные объяснения».

Робеспьер - малообщительный человек. Пытается установить нормированные, регламентированные соображениями справедливости, отношения. Не уверен в истинном отношении к нему людей. Ему очень трудно налаживать отношения с людьми. Делает усилие над собой, чтобы вести себя приветливо, входить в тесный контакт. Скрывает свою личную жизнь от посторонних. Не любит непрошенных гостей, не умеет их занять. В общении очень осторожен. Беседу поддерживает лишь тогда, когда она касается значимых для него тем. Дорожит уже сложившимися отношениями. Упорно сохраняет ту систему отношений, с которой свыкся. Не станет рвать отлаженные отношения, но и не будет цепляться за отношения, которые себя изжили. Безразличен к критике со стороны. Не боится отрицательного отношения к себе. С незнакомыми или непонятными ему людьми внутренне зажат, не чувствует, как себя с ними вести.

Максимум имеет неукротимую потребность разделять всех на «своих» и «чужих». Есть друзья, а есть враги, к которым надо быть бдительным. «Если враг не сдастся - его уничтожают». Но на людях держится вежливо и корректно. Может заставить себя быть весёлым и общительным. Легко входит в контакты ситуативного, недлительного характера. Своим поведением вызывает доверие. Терпеливо выслушивает людей, которые к нему обращаются. Сочувствует им, демонстрирует свое расположение. Хотя и переходит на близкую дистанцию, но отвергает панибратство в отношениях. Дома с родными держится сурово. Любит воспитывать, читать мораль. Надёжен в своих привязанностях, хотя бывает, что мучительно разрывается между двумя объектами симпатий сразу.

Ролевая функция - волевая сенсорика (Дон Кихот, Гексли)

Для людей этих типов в новой обстановке характерна игра в «сильную личность», желание продемонстрировать окружающим свои пробивные и волевые качества. Они эффектны и в достаточной степени решительны в проявлении «отваги на пожар». Однако в обыденной жизни им тяжело выдерживать внешнее волевое давление. Дон Кихот и Гексли вряд ли будут совершать над собой ежедневные волевые усилия, если их не заставят обстоятельства или партнеры.

Дон Кихот способен к периодическим «волевым вспышкам». Любит делать потуги к тому, чтобы люди видели в нем волевого, целеустремленного человека. По характеру неагрессивен, но свой образ жизни и свои теории способен отстаивать очень активно. На попытку подчинить себя

необоснованным, с его точки зрения, ограничениям реагирует очень бурно. Если на него оказывать силовое давление, тут же переходит в короткую, но сильную контратаку. При этом так возбуждается, что на время теряет контроль над своими поступками. Во время разговора пытается завладеть всем вниманием собеседника. При этом сильно жестикулирует, говорит громким голосом, вертит в руках какой-нибудь предмет или прикасается к собеседнику. Хотя и может ответить на брошенный вызов, но длительной конкуренции не выносит, так как не хватает сил держать себя в мобилизованном состоянии. Поэтому прямого соперничества избегает.

Гексли в экстремальных ситуациях мобилизуется и действует весьма решительно. Дает отпор любым посягательствам. Не может не ответить на попытки диктата, силовой нажим. Очень независим сам и не станет принуждать кого-нибудь другого. Ему порой не хватает воли, чтобы взять себя в руки и выполнять то, что назрело. Не боится выступить против превосходящей силы. Может пойти к начальнику любого ранга и потребовать решения своего вопроса. Имеет привычку первым задевать соперника. Ввязавшись в спор, активно, а порой и агрессивно, отстаивает свое мнение. Страдает из-за своей возбудимости и несдержанности. По этой причине ему бывает тяжело снять напряжение в плечевой части корпуса.

Ролевая функция - сенсорика ощущений (Есенин, Бальзак)

Люди этих типов любят поесть, еще больше они любят поговорить о вкусной еде, комфорте, удобствах, хотя сами вряд ли станут старательно и ежедневно готовить, убирать квартиру, работать руками. Они предпочитают украшать и убирать дом под настроение, любят приготовить что-нибудь вкусненькое для гостей, попробовать новое блюдо. Есенины и Бальзаки часто бывают в курсе новых диет и способов оздоровления, но применять их на практике у них, как правило, «руки не доходят».

Есенин много усилий уделяет внешнему виду. Умеет элегантно, со вкусом одеться и продемонстрировать свой эстетический вкус. Грациозен, радуется эстетическими движениями. Никому не навязывается. Прикладывает усилия к тому, чтобы максимально вписаться в привычки и вкусы людей. Очень уживчив. Людям жалуется на здоровье, плохую заботу о себе, безразличие. Однако в экстремальных ситуациях собирается и подавляет боль. Приобретает уверенность и силу в обстановке комфорта и привычном кругу знакомых. В этом случае позволяет себе и покомандовать. Делает потуги к созданию вокруг себя бытового комфорта. Гипертрофировано восхищается красотой природы, искусства.

Бальзак гипертрофированно заботится о своем здоровье и комфорте. Выходя на улицу или отправляясь в поездку, имеет при себе набор предметов, обеспечивающих гарантированный минимум удобств. Заставляет себя выполнять нормы гигиены. Старается соблюдать чистоту, часто моет руки. Много усилий отдает профилактике болезней, в том числе народными методами. Бывает гурманом. Может приготавливать особые блюда, соответствующие его вкусу. Настроен на употребление качественных продуктов, хотя в условиях нехватки способен обходиться и очень простой

пищей. Внешний вид либо неопрятен и запущен, либо, наоборот, тщательно продуман, соответствует последней моде. Это зависит от того, с какой публикой он общается.

Ролевая функция - интуиция возможностей (Жуков, Наполеон)

Люди этих типов в незнакомой обстановке могут быть понимающими и вдумчивыми, найти эффективное решение, оценив возможности внезапно сложившейся ситуации. Они высоко ценят свое нестандартное мышление и действительно, в непривычных условиях часто находят выходы из сложных положений благодаря неожиданным «прозрениям». Но в реальной жизни Жуковы и Наполеоны чаще полагаются не на «везение», а на свою способность добиваться задуманного.

Жуков периодически становится задумчивым, склонным к теоретизированию, прогнозированию, философствованию по поводу смысла жизни, перспективы дел и вновь открывающихся возможностей. Заставляя себя, добивается того, что другим кажется практически невозможным. Смело отвечает на вызов, когда ставят под сомнение его способности. Считает себя наделенным необыкновенным умом. Улавливает ситуацию в целом. Гибко перестраивается, если дело утратило перспективу. На людях с удовольствием демонстрирует свою эрудицию, фундаментальные знания. Не прочь выступить в роли покровителя или мецената.

Наполеон стремится подать себя оригинальной, нестандартной личностью, не укладывающейся ни в какие рамки. Склонен противопоставлять себя окружающим. Может поддержать разговор на любые темы, демонстрируя свои знания обо всем понемногу. Информацию схватывает быстро, но неглубоко. Периодически задумывается, погружаясь в себя, кажется грустным, разочарованным, непонятым, философичным. Довольно капризен и привередлив. Не преминет подчеркнуть свои широкие возможности и большие перспективы. Часто при этом спорит и не соглашается, отстаивая из принципа противоположную точку зрения.

Ролевая функция - интуиция времени (Дюма, Габен)

В непривычной обстановке люди этих типов стараются быть осторожными и предусмотрительными, все успеть, спланировать свои дела, не допускать суеты и неразберихи. Однако долгосрочные прогнозы им, как правило, не удаются, потому, что трудно учесть все существенные факторы меняющегося мира. Планы Дюма и Габенов нуждаются в коррекции и согласовании с реальным ходом развития событий. Зато истории, рассказанные ими в компаниях, пользуются неизменным успехом.

Дюма демонстрирует свои «умения» ориентироваться в потоке времени и, как ему кажется, предвидеть возможные неудачи и провалы в будущем. Заставляет себя быть неторопливым, размеренным и плавным. В общении с людьми не жалеет времени, умеет растягивать удовольствия. Не любит людей торопливых, вечно спешащих. Хорошо помнит праздничные даты своих родных и знакомых. Не забывает их своевременно поздравить. Время обычно работает на него: что не удалось ему сейчас, то он наверстает в будущем. Не любит себя связывать сроками, не отличается пунктуальностью. Все делает в

удобном для себя темпе. Всегда найдёт причины своим опозданиям. Окончательное решение откладывает до последней минуты. Внутренне довольно изменчивый и колеблющийся человек. Его нужно подталкивать, чтобы он своевременно начал и уложился в срок.

Габен заставляет себя укладываться в обещанные сроки, не опаздывать. Ему нравится везде успевать, управлять своим временем. Боится, что ему навяжут неудобный временной график. В общении с людьми демонстрирует умудренность жизнью. Проявляет свой скепсис через специфический юмор и самоиронию. Однако в душе все же не теряет надежду на успех. В критической ситуации, при резкой перемене обстановки не паникует, а ищет способ, как выиграть время. Следует своему внутреннему чутью на события. Чувствует себя зависимым от превратностей судьбы. Жизненные потрясения принимает на себя, стараясь уберечь от них своих близких. Однако длительное время выдержать этот груз трудно.

Четвертая функция (болевая, точка наименьшего сопротивления)

Одномерная

Соционика утверждает, что у каждого из 16 типов, помимо каналов, в которых информация воспринимается легко и свободно, существует область неуверенного приема и болезненного восприятия.

Эта область называется местом наименьшего сопротивления (МНС) или болевой точкой типа. Болевая точка - это чрезвычайно узкий, одномерный канал, по которому информация воспринимается фрагментарно, линейно, без всяких оттенков и весьма приблизительно. По болевой зачастую происходит искаженное восприятие информации (например, болевая ведет к преувеличению значимости какого-либо маловероятного развития событий и принятию избыточных мер по его предотвращению, болевая - к постоянным страхам за свое здоровье).

Человек не видит явления во всех его связях, упускает существенные черты, не может учесть всех последствий. Требуются огромные усилия, чтобы увязать в голове хотя бы несколько факторов. Успех такой работы окажется неустойчивым, а характер быстро испортится из-за непосильной нагрузки и ответственности в той области, которую человек не может контролировать.

На какую область информации настроен этот канал, зависит от структуры типа. Но каждый сюжет нашей жизни может быть болезненным для какого-то типа. Не существует тем, которые никого не задевают.

Поскольку в области своей болевой точки человек не может адекватно оценивать информацию и быстро перестает понимать и контролировать происходящее, он не должен перегружать себя по этой функции, оберегая свою психику.

Как абстрактная идея — это доступно нашему пониманию. Мы знаем, что слабое сердце надо беречь, слабое пищеварение нуждается в щадящей диете и т.п. Но когда требуется освободить своего ребенка от излишней нагрузки по математике (аспект структурной логики) или от музыки и танцев (аспект этики эмоций) или от бисероплетения и макраме (аспект сенсорики ощущений) – мы

начинаем возмущаться: «Вы что, хотите, чтобы все это умели, а мой остался дураком?!»

Нет, конечно. Соционик, дающий рекомендации разгрузить болевую точку ребенка, заботится о том, чтобы он вырос здоровым, уверенным в себе и развивал тот талант, который именно ему дан природой. А не тот, которым обладает сосед по парте.

Для любителей развивать болевую точку хочется напомнить, что в этой области у человека практически не бывает любимых тем или дел. Все старания развить ее подобны каторжному, подневольному труду с мизерным результатом. При этом любой, у кого тот же самый аспект информации приходится на первую или вторую ячейки, моментально заметит все дырки, нестыковки и недоработки в вашем «продукте», оценив его лишь как третьесортный. Стоит ли упускать из-за этого драгоценное время, которое можно было бы употребить на развитие по первым двум функциям, где каждый может добиться невероятных результатов с удовольствием для себя и с пользой для других? Стоит ли портить себе здоровье и настроение (иногда необратимо!), постепенно превращаясь в больного, раздражительного, угрюмого человека, недовольного жизнью? Гораздо лучше потратить силы на то, чтобы быть «богатым и здоровым».

Сталкиваясь с необходимостью действовать по болевой, человек чувствует себя крайне неуверенно, так как не может оценить адекватность действий ситуации и их эффективность. Деятельность по ней отбирает много энергии и приводит к очень быстрому утомлению, зато, если удалось добиться какого-либо позитивного результата, это воспринимается как крупное достижение. Функция достаточно консервативна и тяжело воспринимает новую информацию, особенно если она не стыкуется с уже имеющимся опытом. Человек накапливает по ней информацию, но не уверен в её качестве; чаще следует этим принципам на словах, чем на деле.

Соответствующие действия (алгоритмы) максимально детализированы и, по возможности, неизменны: «Я (моя мама, бабушка...) всегда делала так...». — «Попробуй иначе!». — «Зачем? Еще, чего доброго, не получится!..». Это нежелание менять привычные приемы действия и стереотипы поведения обусловлено трудностью и длительностью их усвоения. Но если уж человек ставит себе задачу научиться какому-то приему или способу, то посвящает этому значительные усилия и проявляет при этом завидную настойчивость.

Ни по какой другой функции человек не стремится к такой однозначности и точности, как по четвертой. Главное — определенность! Определенность разного рода, от «ты меня любишь?» (☒) до «правильно я говорю?» (☐). Ответ на такой вопрос принимается только однозначным: «да!» и никаких «но..» и «если». Конкретность здесь, прежде всего. Человека интересует не обзор экономического состояния мировых рынков, а ответ на вопрос «где моя зарплата?». Но потребовать по своей четвертой функции от окружающих ничего нельзя — не удастся. Любое обсуждение выдвигаемых по

этому аспекту требований неизбежно уводит от желаемой цели: настройка сбивается, волевого импульса не хватает.

Особое значение принимает четвертая функция в сфере воспитания, передачи личного опыта. Накопленный опыт передается детям как самое ценное, важное, полезное. Причем, поскольку информация по соответствующему аспекту хорошо организована, структурирована, «тщательно прожевана», эта передача происходит наиболее полно, без потерь. Единственная сложность порождается «конечностью», ограниченностью этого опыта. Поэтому, если у ребенка аспект, соответствующий четвертой функции родителя, оказывается сильным, многомерным — например, содержится в блоке Эго, то ребенок довольно быстро перерастает родительский опыт, его видение мира в этой области оказывается более широким и полным. Отсюда недалеко до возникновения «проблемы отцов и детей». И в этой ситуации совет родителю может быть таков: не стоит фиксироваться на ценности этой информации.

Этот совет применим ко всем конфликтам, возникающим в тех ситуациях, где задействована четвертая функция. Да, она весьма чувствительна, человека легко обидеть, задеть по этому аспекту. И знающему соционику, следует быть осторожным в своих действиях и высказываниях, которые могут задеть четвертую функцию собеседника, партнера. Но ему также следует быть снисходительным к собственным реакциям и суждениям по своей четвертой функции, поскольку для многих других людей (иных типов) реальность, открывающаяся по этому аспекту, значительно отличается от того, что воспринимается им самим.

Как уже отмечалось, четвертая функция не признает частичных друзей, полностью преданных ему, или на его непримиримых врагов. У человека решений, ответов «может быть». Она живет в двух возможных режимах: да — нет, правильно — неправильно, все — ничего.

Человек с \square_4 , ведет себя так, как будто все люди вокруг делятся или на самых близких и искренних с \triangle_4 есть только два способа обращения со временем: «Времени еще сколь угодно много» и «Времени уже нет!!!».

Эта функция не видит полутонов, не удовлетворяется частичными решениями, не идет на компромиссы. Она готова биться в истерику из-за пустяка, а серьезные проблемы изо всех сил избегает решать (или даже старается их не замечать). Чтобы она вошла в ступор, иногда достаточно, чтобы кто-то «топнул на нее ножкой».

Теперь, наверное, понятно, почему человек всеми силами избегает работать по четвертой функции: она неумела и ее действия слишком часто приводят только к лавинному нарастанию проблем. Кроме того, для своей работы она потребляет много энергии. Полукасовая напряженная ее работа способна привести к серьезной болезни. Если жизнь постоянно требует ее включения, дело может закончиться психосоматическими расстройствами различных степеней тяжести.

Однако нельзя сказать, что дело так уж и безнадежно. Четвертая функция может учиться на собственных ошибках. Она способна запомнить решение

(основанное чаще всего на своем опыте), которым человек воспользуется следующий раз в сходной ситуации. Но если новая ситуация будет в чем-то отличаться от предыдущей, старая заготовка мало чем поможет - снова поражение. Но и приобретение нового кусочка опыта.

Человек не терпит, когда хоть малейшим образом оценивают работу его четвертой функции: он не выносит не только критики и поучений, но даже и похвал (им он не верит, принимая их за изощренное издевательство). Более того, человек не любит, когда в его присутствии начинают обсуждать просто информацию по ее аспекту. То есть критиковать по этой функции бесполезно – здесь помогают только целенаправленные советы, включающие уже готовое решение.

Человек с ▲₄, не выносит любого обсуждения своих способностей и возможностей, а также талантов других людей; рассказов о чужом везении и невезении; двусмысленности и многозначности; обсуждения непроверенных гипотез и предположений; состояния неопределенности.

Каждый человек надеется, что окружающие люди не станут вынуждать его включать четвертую функцию, а наоборот - всегда будут приходить ему на помощь (то есть выполнять по ней почти всю работу за него) и никогда не упрекнут его своей помощью и не потребуют за нее даже благодарности.

Все, что касается информации по аспекту своей четвертой функции, человек склонен рассматривать чуть ли не как воплощение мирового зла. Люди с ●₄ уверены, что корни всего мирового зла заключены в насилии; ■₄ - в корыстолюбии и бездушной расчетливости; с ▣₄ - несдержанности и неспособности людей спокойно и разумно решать свои проблемы.

Возможен, правда, один вариант, когда четвертая функция сама пытается сделать что-то конструктивное. Это может получиться, если никто не видит ее неуверенных попыток. Тогда она может научиться с горем пополам стоять на двух ногах и даже немного ходить. Но стоит только появиться хотя бы и доброжелательному зрителю - она обязательно ляпнется в лужу, да не простую, а самую глубокую и грязную.

Таким образом, четвертая функция - весьма слабая, причем эта слабость осознается и чаще всего воспринимается человеком как его недостаток. Болевая – это функция, которая является пожизненным источником проблем, постоянно требующим заботы и защиты.

Любая деятельность, которой успешно занимаются люди, у двух из 16 типов вызывает серьезные затруднения и напряжение. И усиление тренировок приведет только к разрушению здоровья. Не важно, что вам кажется, что ничего сложного здесь не требуется. Не важно, что вы можете подробно объяснить любой момент. Если данная «легкая» информация попадает на болевую точку партнера, ему будет очень тяжело выслушивать вас и, тем более, действовать по этому аспекту.

Рассмотрим, как перегруженность болевой точки деформирует проявления людей всех типов.

Болевая точка - логика действий (Дюма, Есенин)

Человек старается придерживаться разработанных технологий, потому что ему тяжело изобретать новые. Нуждается в тактичной помощи по вопросам «что делать?», ему трудно оценить, насколько выгодны «заманчивые предложения». Он болезненно относится к критике своих нецелесообразных действий.

Человеку с такой болевой точкой крайне трудно разобраться в сложных технологических и экономических вопросах, принять решение о конкретном действии. Если он выбирает себе сферу деятельности по этой функции, например, решил стать экономистом, бухгалтером или завести свой бизнес, эта деятельность будет отнимать у него огромное количество времени и жизненных сил.

Традиционная культура предполагает, что мужчина должен делать что-то по дому. С такой болевой точкой в этом случае возникают огромные проблемы в плане коммуникаций, портятся отношения. Сознаться, что он плохо представляет себе эту работу и на самом деле не хочет ее делать, мужчина не может. А выслушивать критику после того, как работа сделана, тоже не хочет. И как этик, он все переводит в сферу эмоций, под девизом: «Ты меня не уважаешь!» При этом исправить неаккуратно сделанную работу тоже нельзя - это вызывает дополнительную обиду.

Дюма крайне негативно реагирует на замечания относительно недостаточной мобилизованности и тщательности в выполняемой работе. Замечания справедливые, и именно поэтому крайне болезненные для него. Эмоциональное отношение к миру нередко побуждает этот тип к коммерческим авантюрам, заканчивающимся, как правило, к величайшему изумлению *Дюма*, весьма плачевно. Очень привязан к своей работе, роду занятий. Ему тяжело менять профессии, нарушать привычный, отработанный ритм труда.

Есенин не умеет экономить деньги, вести строгий учет финансов. Тратится на красивые, с его точки зрения, но не всегда полезные вещи. Если попадает в финансовые затруднения, знает, к кому обратиться за помощью. В таких случаях найдет, что продать повыгоднее. Долговременные отношения у него нередко сочетаются с прагматическим расчетом. Браки по расчету у него оказываются прочнее, чем союз по любви. Плохо складываются отношения с теми, кто заставляет его трудиться, работать в не свойственном ему ритме. Надеется на снисхождение, поблажки, перекуры во время тяжелой работы. Не выносит упреков в неорганизованности, разболтанности, недисциплинированности и богемности.

Болевая точка - структурная логика (Наполеон, Гексли)

Человеку трудно принимать новые правила, учить языки через грамматику, читать сложные инструкции. Он предпочитает, чтобы кто-нибудь показал, как работает конкретный прибор, объяснил правило покороче, поговорил с ним на изучаемом языке. В усвоении законов, формальностей, составлении договоров такой человек нуждается в тактичной помощи. Тяжело переносит, когда его критикуют за слабую логику рассуждений.

Люди этих типов не любят подробных доказательств и разъяснений. Им сложно оперировать формально-логическими терминами, строго

формулировать задачи. Чужие настойчивые объяснения они воспринимают как недоброжелательность, стараются их прекратить. Понятие статуса как места в иерархии тоже вызывает у них болезненную неуверенность. На этой почве могут возникнуть и агрессивная борьба за статус, и разветвленные интриги с целью его повысить.

Традиция позволяет женщинам не разбираться в формальностях, не вести «заумных» разговоров, не следить за последовательностью собственных утверждений. Если улыбка при этом очаровательна (а Наполеонам и Гексли этого не занимать), то остальное простительно. Но мужчины этих типов болезненно относятся к своей логической «несостоятельности», тратят большие усилия на имитацию «научных» рассуждений, ревниво относятся к оценкам своих математических способностей.

Наполеон проявляет высокую ранимость в ситуациях, требующих логичного, уравновешенного поведения. Очень не любит, когда не считаются с его выводами по той или иной ситуации или проблеме. Тех, кто игнорирует его замечания, причисляет к своим недоброжелателям. Зависит от установившегося порядка в той области, где живет или работает. Жалуется на отсутствие дисциплины, неорганизованность, хотя сам её обеспечить не может, так как не желает портить отношения и не может работать методично. Реагирует на принятую иерархию. С человеком общается либо с позиции снизу, как подчинённый, либо с позиции сверху, как начальник. С нижестоящими позволяет себе не церемониться. Не может находиться рядом с людьми, которые ему антипатичны. Все делает для того, чтобы их удалить. Сам не знает, по какой системе действует.

Гексли не переносит критику своего нелогичного поведения и непродуманных поступков, своего неумения разобраться в сложных абстрактных системах. Очень не любит, когда контролируют систему его отношений с окружающими. Не может эффективно работать в рамках жесткой системы со многими ограничениями. Не станет вникать в подробности какой-либо информации, старается понять лишь общее направление. Из-за того, что не всегда выслушивает людей до конца, оставляет впечатление недопонимания. Допускает субъективные ошибки в формулировке логических выводов и принятии решений. Игнорирует ту сторону фактического положения, которая противоречит его собственным представлениям. Ему с трудом дается кропотливая работа счётно-оформительского характера. Напрягается в таких случаях лишь для того, чтобы не оставить о себе плохого впечатления и не навредить отношениям.

Болевая точка - этика эмоций (Бальзак, Габен)

В этом случае сильные проявления чужих и своих эмоций доставляют человеку ощутимый дискомфорт. Внешне такие люди кажутся холодноватыми, невозмутимыми. Но им трудно выдержать бурные проявления чувств или душещипательные истории. Также не любят они громкой музыки (особенно в больших количествах), всеобщего внимания, проявления неумеренного энтузиазма.

Человеку с такой болевой точкой трудно регулировать проявление своих чувств. Он неадекватно обидчив, старается не вступать в эмоциональные выяснения отношений, но если контроль потерян, захлестнувшие его страсти бушуют яростно и долго не забываются. Поэтому люди, имеющие такую болевую точку, не слишком охотно завязывают эмоциональные контакты.

Традиция приписывает эмоциональную отзывчивость женской половине человечества. Им следует интересоваться чужими переживаниями, сочувствовать окружающим и с интересом выслушивать их романтические переживания. Но женщинам типов Бальзак и Габен трудно оправдать подобные ожидания. Репутация черствых, язвительных и бесчувственных особ или насилие над собственной природой - вот выбор, с которым они часто сталкиваются в жизни. Мужчинам этих типов легче защитить свою слабую точку: традиция допускает отсутствие у них сентиментальности и «дамской» чувствительности.

Бальзак оценивает отношение к себе по проявлениям эмоций. Бурные, навязчивые эмоции его раздражают, действуют угнетающе. В экстремальной ситуации или, когда чувствует скрываемую недоброжелательность, способен открыто проявить свое раздражение, вспылить, потребовать в резкой форме. Ироничен. Может блеснуть метким и колким замечанием. Если на душе плохо, изливает плохое настроение в виде черного юмора. Его тяга к людям зависит опять же от текущего настроения. В приподнятом настроении бывает даже навязчив, в плохом — устраняется и отлеживается в уединении.

Габен не доверяет свои эмоции другим людям, прячет их от окружающих. Контрастен в проявлении своих эмоций: то хладнокровен и погружен в себя, словно «айсберг в океане», то, наоборот, эмоционально возбужден и напорист. Оценивает человеческие отношения по степени эмоциональных проявлений. Бурные эмоции для него — показатель нестабильности, плохих отношений. Во время конфликта предпочитает не ввязываться в спор, а просто уйти. Но если его заденут за живое, ответит в резкой форме. Не станет откровенничать с посторонними. Не любит, когда «лезут в душу», пытаются проникнуть в его внутренние переживания. Его нужно понимать без слов.

Болевая точка - этика отношений (Дон Кихот, Жуков)

Человеку крайне сложно творчески подходить к многообразию межличностных отношений. Его больше всего устраивают ясные, простые отношения без интриг. Его воззрения часто бывают прямыми, даже излишне прямолинейными, в вопросах порядочности, чести, исполнения долга. Мотив предательства почти всегда присутствует в его рассказах о жизни.

Людям этого типа трудно определить истинное отношение окружающих к себе и друг к другу. Им приходится пользоваться для этого косвенными методами: поздоровался ли с ним человек, улыбнулся ли, назвал на «вы» и т.п. Если понятных маркеров отношений не нашлось, человек начинает беспокоиться, что отношения ухудшились, и зачастую спрашивает об этом прямо.

Традиция допускает некоторую нетактичность для умных мужчин (которыми, без сомнения, являются в норме оба этих типа). Но для женщин

высокий IQ не является в обществе оправданием отсутствия хитрости, умения уступить и деликатно не заметить мужскую нетактичность. Поэтому женщины типов Дон Кихот и Жуков часто чувствуют себя недостаточно оцененными, постоянно находящимися под прицелом соседского порицания.

«Врагом» *Дон Кихота* является человек, показывающий, что он (Дон Кихот) слабо разбирается в отношениях между людьми. Это та правда, которую Дон не прощает. Излишне идеализирует людей, их отношения к нему и тяжело переживает «прозрения». С людьми общается на короткой психологической дистанции. Отношения оценивает по степени их демократизма. Чем меньше формализма и церемоний, тем для него лучше. Бывает весьма непоследовательным в отношении к своим родным или друзьям. То демократичен до фамильярности, то вдруг суров и неприступен, как с чужими людьми. Людям, которые к нему обращаются за помощью, может оказывать эту помощь бескорыстно. Ему бывает очень трудно портить отношения, отказывая человеку в общении. Чувствует свою связанность отношениями.

Жуков избегает говорить о чувствах. Трудно дается установление личных отношений с людьми в неформальной ситуации. Нетерпим и неуступчив, склонен к диктату в отношениях. Не верит, что существуют чистые, платонические отношения. Нередко заявляет, что он «за справедливость» — за равные отношения со всеми. Тем не менее, имеет своих любимчиков или гонимых. Однако ему нельзя нанести большей обиды, чем заподозрить его в наличии у него любимчиков. Хорошо относится лишь к тем, кто уважает его друзей и выступает против его врагов. Сам строит себе систему этических ценностей, которая часто не согласуется с общепринятой. Не терпит, когда от него требуют личных обязательств. Тех, к кому привязался, долго не отпускает от себя. Стремится их всячески поставить в зависимость, «приручить».

Болевая точка - волевая сенсорика (Робеспьер, Достоевский)

Сами, не применяя силовых методов воздействия на других, эти люди не переносят агрессии по отношению к себе ни при каких обстоятельствах. Им трудно противостоять волевому давлению или грубой силе. Они остро переживают критику, выраженную в жесткой форме, упреки в трусости.

Человеку с такой болевой точкой трудно защитить свою территорию (в самом широком смысле) от посягательств окружающих. Часто они усматривают такие посягательства там, где их нет, и заранее стараются себя обезопасить. Они не любят приказов, подчинения, чужой власти, опасаясь подавления своей личности.

Традиция может допустить некоторую робость у женщин, но мужчины этих типов часто вынуждены притворяться могучими и строгими, что не соответствует их сущности и порождает страх разоблачения. Ведь где-то в глубине души они осознают свою слабую агрессивность как недостаток для мужчины.

Робеспьер отношения между людьми оценивает по степени их легкости и непринужденности. Стремится к простым, демократичным отношениям. Тяжёлые, напряженные отношения отбирают у него силы, делают пассивным. Мягкий и незлобивый человек, он не обладает пробивной силой. Испытывает

острую потребность в независимости, территориальной самостоятельности. Не умеет подчинять людей, плохо отстаивает свои повседневные интересы. В критических ситуациях нерешителен и неразворотлив. Хотя и сохраняет хладнокровие, но нуждается в подсказке, что и как делать. Игнорирует насилие, силовое давление. Очень уравновешен и выдержан. От него нельзя ничего добиться принуждением. Болезненно восприимчивым к грубостям, крикам и тирании со стороны окружающих.

Достоевский впечатлителен и раним, тяжело переносит грубость. Хотя и очень нервничает в экстремальных ситуациях, но берёт себя в руки и действует решительно, если задеты близкие ему люди. Волна переживаний накатывается уже тогда, когда опасность позади. Выбирает в партнёры тех, кто его подталкивает к активной деятельности, мобилизует, а не тех, кто ограждает от волнений и снимает с него ответственность. Уступчив и неконфликтен по природе, он резко отвечает на попытки воздействовать на него принуждением или грубой силой. В такой ситуации способен вспылить, открыто высказать свое негативное отношение. Раздражителен в общении с недоброжелателями.

Болевая точка - сенсорика ощущений (Гамлет, Джек)

Для такого человека тяжелы мысли о лечении, обеспечении комфорта, уходе за маленькими детьми. Лечиться он не любит и до последнего момента не обращается к доктору. Старается не говорить и даже не думать об отдыхе, здоровье, комфорте и правильном питании. Вопросы о самочувствии и внешнем виде он пресекает с негодованием, поскольку не понимает, хвалят его или насмеваются.

Людям этого типа трудно определить свое состояние, степень усталости, голода, начало болезни. Их ориентация в конкретных свойствах физических предметов весьма приблизительна. Они не уверены в качестве продуктов, в методах лечения болезней, часто налетают на мебель в комнате.

Традиция одобряет преобладание общественных интересов над интересом к благоустройству собственной жизни. Поэтому такие типы пользуются благосклонностью начальства и общества в целом. Однако, женщина все же обязана взять на себя заботу о быте и детях хотя бы на дошкольный период. И здесь женщины Гамлеты и Джеки испытывают огромные перегрузки, потому что несложные для других типов сенсорные задачи совершенно выбивают почву у них из-под ног. Часто на этой почве возникает чувство вины перед домашними за то, что им досталась такая «несостоятельная» мать.

Гамлет боится болезней и физических страданий. С трудом избавляется от вредных привычек. В сексуальной сфере нередко отличается крайностями: от безразличия до извращенности. Много внимания уделяет своему внешнему виду. Его постоянные сомнения в своей привлекательности и эстетичности своего поведения могут иметь следствием изысканно-аристократический стиль поведения и одежды, либо предельную простоту в одежде. Эстетика наружности доставляет ему много радостей или огорчений. В питании капризно-избирателен, склонен к сочетанию продуктов с противоположными вкусами. Однако бывает и совсем непритязателен в пище, лишь бы она

подавалась регулярно. Отношение к себе оценивает по желанию людей заботиться о нем, терпеть его странные вкусы и привычки. Не любит, чтобы к нему прикасались. Плохо себя чувствует в замкнутых пространствах. Несмотря на это, может вести жизнь затворника – как правило, это свидетельствует о стрессе, поскольку он не всегда уверен, что эстетично выглядит на людях.

Джек может жить и работать в условиях дискомфорта, отсутствия удобств. Природа его обычно наделяет выносливостью и здоровьем. Нетребователен к еде и оформлению жилья. Его мало волнует внешний вид. Имеет склонность долго ходить в одной одежде, свыкаясь с ней. Наряжается лишь тогда, когда от этого зависят его отношения с окружающими. Хорошо относится к тем, кто освобождает его от необходимости заботиться о быте и повседневных мелочах. Не любит людей, которые прикрываются своей слабостью и болезнями. Ведет себя беззаботно, а порой и легкомысленно на природе. У него бывают крайности в отношении к вредным привычкам: то бравировает ими, то активно борется против них. Те же крайности встречаются и в сексуальной жизни. Боится упреков в чрезмерной заботе о личном комфорте.

Болевая точка - интуиция возможностей (Максим, Дайзер)

Человек затрудняется в оценке потенциальных возможностей людей, предметов и ситуаций, плохо ориентируется в условиях неоднозначности, выбора. Он старается избегать многовариантных ситуаций, предпочитает четкость и ясность, не любит неопределенности. Задача предпочтения одного из нескольких равнозначных объектов (а значит и отказа от чего-то) для него очень тяжела. Так же сложно ему работать с большими объемами неструктурированной информации.

Люди этих типов стараются исключить неясности из своей жизни (насколько это возможно). Они не любят покупки в кредит, игры в лотерею, неподкрепленные доказательствами утверждения. Стараясь обеспечить стабильность, они запасаются всем необходимым заранее, просчитывают «все возможные» варианты событий. Их раздражают «авантюристы», которые не знают, что будут делать вечером, - в этом усматривается угроза разрушения стабильности и порядка. С подозрением относятся к людям, выпячивающим свои истинные или мнимые достоинства, или способности.

Традиция не мешает людям этих типов проявлять предусмотрительность и заботу о завтрашнем дне. Поэтому свой образ жизни они часто считают единственно верным и достойным. Сложность заключается в том, что жизнь не стоит на месте, и своевременная коррекция оценок и методов бывает крайне необходимой. Но именно люди типов Максим и Драйзер позднее всех замечают наступившие перемены. А недоверие к «сумасбродным» типам лишает их возможности заранее подготовиться к новому.

Максим очень привязан к своему мировоззрению. На уступки и компромиссы не идет. Друзей подбирает себе по совпадению взглядов. О человеческих способностях судит по себе: если я это могу, то почему другие нет? Интуицию ему заменяет личное отношение. Может довериться доброжелателю, наушнику, псевдостороннику. Ценит людей

интеллектуальных, творчески одаренных. Им может простить даже эгоизм и неэтичность.

Драйзеру трудно разобраться в нагромождении оригинальных, но расплывчатых, не опирающихся на признанные факты идей и догадок. Тяжело себя чувствует в ситуации неопределённости, недосказанности. Наблюдая за человеком, сравнивает его возможности со своими. Могу ли я сделать то же, что и он? То слишком идеализирует человека, то, наоборот, полностью отрицает наличие в нем способностей. Не станет потакать талантливому, но эгоистичным и самодовольным людям. Не признает способности, которые не дополнены трудом. Ждет, когда его заметят и по достоинству оценят. Самому себя предложить трудно. Других людей хвалит редко. Тяжело переносит обсуждение своих собственных способностей и перспектив.

Болевая точка - интуиция времени (Гюго, Штирлиц)

Для таких людей вопросы времени сложны и запутаны. Они нуждаются в тактичной помощи, чтобы структурировать свое время, построить реальные планы и прогнозы. Срыв или перенос сроков они болезненно переживают, им трудно вынести резкие изменения ритмов жизни и ожидание опаздывающих партнеров.

Люди этих типов плохо чувствуют течение времени, назревающие изменения, недоверчивы к новым веяниям. Они остро относятся к опозданиям, поэтому предпочитают выходить задолго до назначенного срока, чтобы в пути не испытывать дискомфорта от мыслей о внезапных препятствиях. Болезненной темой этих людей является возраст. «Еще молодой» или «Уже в возрасте» - такого рода высказывания вызывают у них долгие и грустные размышления о своем месте в жизни.

Традиция приветствует предусмотрительность и распланированную жизнь, поэтому людям этих типов (после того, как они научатся приходить заранее на намеченные встречи) не в чем себя упрекнуть. Они предсказуемы, надежны, трудолюбивы. Им, конечно, трудно рассчитывать последствия своих решений, но все неприятности легко списать на «непредсказуемых разгильдяев», кишмя кишаших вокруг.

Гюго плохо рассчитывает время. За необходимую работу часто берется в последнюю минуту, чем обрекает себя на губительную спешку. Ценит тех людей, которые предупреждают его о том, сколько времени осталось в запасе. Долго колеблется перед тем, как принять кардинальное, влияющее на судьбу решение. Вспоминает свои прошлые ошибки, но поступает не по практическому опыту, а по субъективным пристрастиям. Подавляет в себе предчувствия несчастий и бед. Настраивает себя на положительный исход. Из-за этого многие его надежды и ожидания терпят крах. Нетерпелив, не любит ждать. Не уважает тех, кто опаздывает, транжиря драгоценное время. Крайне болезненно переносит справедливые, по сути, упреки в несвоевременности, поспешности или опозданиях, плохой ориентации в историческом и реальном времени.

Штирлиц отношение определяет по умению держать свое слово, вовремя предупреждать о намерениях, приходить точно к назначенному сроку. Ценит

тех, кто не жалеет для него времени. Ко всему готовится заблаговременно. Внезапные, без предупреждения изменения планов его выводят из себя. Не любит отвечать на вопросы: «Что будет завтра?», «Когда ты это сделаешь?» и т. п. Очень нуждается в гарантированном будущем, предсказуемости событий. Не любит радикальных перемен, резких изменений курса. Предпочитает движение вперед по прямой линии. Плохо предвидит опасности. Уважает традиции и закрепленные временем обычаи. Однако стремится идти в ногу со временем. Цепляться за старое не станет. Человек сегодняшнего дня он как бы «теряется» во времени, при этом очень обижается, когда люди не соблюдают сроки, поставленные им самим.

Конечно, все выше написанное не значит, что человек не несет ответственности за себя по слабому аспекту. Существует необходимый минимум сведений, которые должен усвоить каждый культурный человек по любому информационному аспекту, если он собирается жить в обществе. Но окружающие должны понимать, как нелегко дается учеба по болевой точке. И сам человек не должен себе здесь ставить задачи повышенной сложности, не говоря уже о том, чтобы давать указания другим. Именно в области болевой точки следует проявлять осторожность и понимание ограниченности своих возможностей.

МНС человека подвергается постоянно негативному влиянию, а выносливость ее невелика. Неудивительно, что именно на почве «болевого» сюжета у человека возникают страхи и комплексы, снижается самооценка. При обучении информацию сюда следует подавать мелкими дозами, последовательно, не сравнивая результаты обучения с чужими достижениями. Тогда человек успешно осваивает сведения, накопленные в обществе, на уровне общекультурного «джентльменского набора». И этого вполне достаточно, так как в этом случае достигается равновесие между ориентацией в жизненных ситуациях и сохранением здоровья.

Если бы мы знали болевые точки окружающих - детей, родителей, партнеров, начальства - и не травмировали их «из лучших побуждений», наши отношения с миром были бы существенно лучше. Знание особенностей типов, окружающих позволяет избегать конфликтов и быстро приходиться к согласию.

Но там, где родители не считаются с типовыми особенностями детей, где учитель в слепую выдвигает требования к учащимся, а руководитель - к персоналу - там расцветают и конфликты, и недовольство, и разрушительные стрессы, приводящие к неврозам.

Образно работу функций *ментального кольца* можно представить на следующем примере. Первая функция свободна, легка, всемогуща; для нее практически нет преград «ни в море, ни на суше», она способна перелетать через пропасти, подниматься к облакам и забираться в самые мрачные глубины. Никто не имеет власти над ней, никто не может судить ее действия. Со второй уже не так: если через небольшую трещину в почве она перескочит, то через глубокую пропасть ей придется строить мост. Третья функция - послушный

водитель, который может ездить только по проложенным (кем-то другим) дорогам и только по правилам дорожного движения (установленными тоже другими). Она боится попасть в аварию, боится всех регулировщиков и гаишников, считая их своими недругами. Четвертая же функция всю жизнь пробирается по минному полю...

А вот сигнал, импульс к действию идет от четвертой функции к первой. Когда четвертая функция встречается с проблемой, которая хоть немного выходит за рамки ее опыта (то есть практически всегда), она может передать ее вверх, по кольцу. Если эта проблема достаточно проста, то уже третья функция находит подходящее решение; если и она не справляется с ней, то передает задачу второй. К самым сложным и важным вопросам приходится подключать первую функцию, как наиболее авторитетную и мудрую.

Для ментального кольца более характерна активная установка: «Я могу, умею, знаю, должен делать», для витального - пассивная: «Я хочу, я должен иметь, так должно быть».

В нижнем, **витальном, кольце** содержатся ячейки, представляющие наше подсознание (категория, заимствованная у З. Фрейда). Функциями, попавшими в эти ячейки, человек пользуется по большей мере бессознательно, плохо контролирует проходящие здесь информационные сюжеты, не слишком охотно работает по ним, редко берет на себя инициативу по их корректировке. Здесь в основном сосредоточены так называемые стандартные программы выживания. Витальное кольцо состоит тоже из двух блоков: 3 - СУПЕРИД, 4 - ИД. Оно работает намного эффективнее, когда по его сюжетам у человека есть почерпнутый от других опыт, четкие образцы и шаблоны поведения. В соответствующих ситуациях ими можно вполне успешно пользоваться, не задумываясь о том, как и что нужно делать. В витальном кольце информация, энергия и импульс к действию переходят от пятой функции к восьмой; в этом же направлении увеличивается масштабность и критичность.

Блок СУПЕРИД

Третий блок - СУПЕРИД - еще называют «детским блоком». Блок слабых неосознанных функций. Как правило, заниматься по нему какой-либо целенаправленной деятельностью трудно, поэтому чаще всего по блоку СУПЕРИД человек выступает в роли потребителя. Хотя какое-то время может с радостью и удовольствием учиться, охотно и с благодарностью воспринимая любую получаемую им информацию и помощь, и даже провоцируя окружающих на более активную их выдачу. Человек не слишком четко понимает, чего именно ему хочется, поэтому склонен до определённого момента давать свободу партнёру в данных аспектах.

Пятая функция (внушаемая, суггестивная)

Одномерная

Данная функция является ключевой в психической структуре личности в том смысле, что обеспечение ее в достаточной мере информацией должного качества служит необходимой предпосылкой стройного функционирования всей структуры психики. «Пока не болит – не замечаю», но когда появляются

проблемы – человек становится исключительно зависимым по данной функции, восприимчивым к советам посторонних.

Вспомните, что в окружающем мире вызывает у вас искренний и непосредственный всплеск интереса. Что восхищает вас в других людях, притягивает внимание в книгах и фильмах. Речь идет о сюжетах и свойствах, которые мы воспринимаем некритически, восторженно, с детским энтузиазмом, иногда удивляя окружающих. «Что ты находишь здесь интересного?» - с искренним непониманием спрашивают они.

Содержание информации, вызывающей у каждого типа неподдельный детский интерес, задается именно пятой функцией Модели А. Это «входные ворота» для информации. Считается, что по ней мы получаем информацию из внешнего мира без сопротивления и критического осмысления для того, чтобы в дальнейшем переработать ее в своем сознании с помощью других функций. Информация по ней привлекает, производит сильное впечатление, вызывает бессознательное доверие. Суггестивная функция практически такая же слабая, как и болевая. Единственное отличие в том, с какими чувствами человек относится к информации по той и по другой. Сюжеты по болевой обычно малоприятны, подсознательно воспринимаются как угроза. Больше всего хочется просто защититься от них психику, побыстрее закрыть тему. А вот суггестивная, наоборот, с радостью откликается на приятную информацию, которая проходит по ее аспекту, некритично и с благодарностью воспринимает ее, приветствует квалифицированную помощь.

Именно здесь сосредоточены те сюжеты, которые доставляют человеку радость, помогают ему расслабиться и отдохнуть, поудивляться тому, как хорошо это получается у других. Обычно стоит затронуть один из таких сюжетов, как взрослые серьезные люди начинают совершенно по-детски улыбаться и кивать с просветленным лицом. Воздействием на эту функцию можно быстро изменить внутреннее состояние человека, но сам себе он воздействовать на нее практически не может. Поэтому работать по суггестивной функции получается не слишком хорошо - она такая же одномерная и маломощная, как и четвертая. Усилий приходится затрачивать много, а творческих достижений нет.

Так как информация, пришедшая в пятую ячейку, попадает, так же, как и в четвертой, в одномерный, линейный канал, то степень ее успешного освоения ограничена простыми моделями. То, что в действительности линейно, усваивается правильно. То, чему в реальности соответствуют объемные разветвленные связи, - упрощается до простых схем. Однако, отношение человека к информации, попадающей в пятую ячейку, совершенно другое. Информация по этой функции воспринимается как что-то очень ценное и важное. Он слушает и запоминает все сведения активно и радостно, всегда открыт для новых сообщений. Нормы, заложенные сюда, обладают непререкаемым авторитетом. Например, если с детства на суггестивную сенсорнику ощущений заложена норма «не пить сырой воды», то человек может всю жизнь кипятить воду, даже если все вокруг пьют ее сырой прямо из родника.

Важность работы суггестивной функции заключается еще и в том, что здесь располагаются сюжеты самых личных и вдохновляющих радостей человека, его детские мечты и фантазии, наполняющие жизнь волшебными ожиданиями. Если человек, защищаясь от «посторонних влияний», захлопывает свою пятую функцию, чтобы не поддаваться «искушению», его жизнь постепенно теряет яркие краски и остроту восприятия мира.

Основная задача этой функции — служить «заправочной станцией» для продуктивной работы всех остальных функций. Она с жадностью поглощает любую информацию, которая доходит до нее, но не непосредственно из окружающего мира, а уже переработанную другими людьми.

Пятая функция способна «умирать от голода рядом с полным холодильником», а предложение «не ждать, пока кто-нибудь позаботится о ней, и самой приготовить себе обед» воспринимает как смертельную обиду. Вместе с тем она очень доверчива и, будучи «вечно голодной», с огромной благодарностью поглощает все, что только ей предложат, - и стоящее, и пустяковое, и полезное, и вредное. По уровню своего развития и по способности «поглощения» она напоминает младенца, «озабоченного» только своими потребностями. И чуть что не так, сразу же даст знать об этом всем окружающим во всю силу своего голоса. А что именно не так, нужно выяснять им. Человек малоспособен самостоятельно понять суть своих проблем по пятой функции.

И ждать пятая функция не умеет. Для нее существует только то, что есть в настоящий момент.

Человек с □₅ с чужой помощью и со скрипом разобрался в решении несложной задачи. Если это решение нужно объяснить сейчас же, он легко справится с этим; если же через пару дней — ему заново придется с тем же «скрипом» пройти заново весь логический путь решения. Человек с ◼₅ воспринимает окружающий мир только через призму своего настроения в настоящий момент; воспоминание о вчерашней радости никаким образом не может помочь в сегодняшней хандре. Человек искренне уверен, что тем, кто его любит, забота о его пятой функции должна доставлять настоящую радость (это действительно так, если эту помощь оказывает дуал). Только тогда он верит в любовь к себе; и сколько бы ему ни говорили о самых сильных чувствах или о самом искреннем расположении, без такой заботы и защиты человек в это никогда до конца не поверит.

Интересный нюанс: критика, пожелания или здравые советы по работе пятой функции вызывают у человека разве что подсознательное раздражение: если у него действительно что-то не так, то с какой стати он сам должен об этом заботиться! А окружающие на что?! Куда они смотрят?! Это их проблемы, а не его!!! Чтобы человек комфортно себя чувствовал, ему нужна постоянная подпитка по этой функции доброкачественной информацией. Это значит, что он тянется к тем людям, у которых в первой или второй функции находится аспект его пятой функции. Если же эта подпитка недостаточна для него, он испытывает глубокую подсознательную обиду — причем на весь мир!

В этой функции надежно спрятаны от решения (и даже от осознания) те внутренние проблемы и комплексы, которые наиболее трагично и болезненно влияют на человека. И она же служит источником всего самого лучшего и светлого, что только может быть у него в жизни.

Суггестивная функция - логика действий (Драйзер, Достоевский)

Люди этого типа любят собирать полезные советы, легко обучаются стандартным технологическим приемам. Они с удовольствием выполняют работу, в которой четко обозначены цели и методы. Они не склонны изобретать новые способы действий, предпочитая строго придерживаться заданной технологии. Драйзеры и Достоевские могут увлечься сомнительными предприятиями, которые покажутся им выгодными. Им нравятся люди, всегда готовые четко поставить задачу и придумать, как ее осуществить.

Драйзер по-настоящему расслабляется и успокаивается после напряженной, но принесшей полезный результат работы. Ему нравятся люди, вовлекающие его в деловую активность. С благодарностью принимает советы, касающиеся деловой активности, полезности идеи или предприятия, их практической значимости. Практичен в повседневных делах. Пускает в ход все, что находится на его территории. Очень любит функциональные и красиво оформленные вещи. Ценит то, что полезно, и требует минимальных усилий на свое обслуживание. Умеет обеспечить себе комфортные условия для работы. Быстро выполняет трудоёмкие виды работ, чтобы долго к ним не возвращаться. Тяжело переносит смену работы, привычного уклада жизни. Дискомфорт при перестройке на новые условия его очень отпугивает.

Достоевский не может сидеть сложа руки, когда другие работают. Его не нужно агитировать на дело. Лучший способ подключить его к работе — личный пример. От комфортного, хорошо организованного труда получает истинное удовольствие. Ему нравится, когда помогают освободиться от бесполезной траты сил, рационально обустроить рабочее место. Нет необходимости выдавать ему подробные инструкции, долго вводить в курс дела. Нужную информацию разыщет сам. Главное, чтобы то, что требуется для работы, находилось под рукой. Имеет склонность перетруждаться, засиживаться за работой. Благодарен тем людям, которые позаботятся о его отдыхе и сохранении здоровья. С большим вниманием и благодарностью относится к советам по добросовестному исполнению конкретной работы, по детальной проработке дела.

Суггестивная функция - структурная логика (Гюго, Гамлет)

Эти люди с удовольствием и энтузиазмом знакомятся с новыми теориями, изучают правила, охотно их выполняют, уважают людей научного склада. Они, как правило, хорошо считают, например, сдачу в магазине, с интересом читают инструкции, любят компьютер. После хорошего обучения Гюго и Гамлеты могут, например, преподавать математику, работать программистами, но и в этих случаях их больше интересуют люди, способные на серьезные открытия, чем они сами.

Гюго чувствует себя спокойно и уверенно, когда вокруг порядок, система, нет неясных вопросов. Сложную информацию осмысливает лишь тогда, когда

она преподносится в чётко структурированном виде. Ему присуще чувство долга. Ответственно относится к поручениям, не может расслабиться, если что-то не сделал, как положено. Свои отношения строит на доверии. Не любит доказывать, разжёвывать, повторять по многу раз. Ждёт от окружающих понимания своих проблем и забот. Его успокаивает объективный, беспристрастный анализ запутанной ситуации. Что же делать конкретно, он найдёт сам. Ищет систему рациональной организации быта и оздоровления. Склонен верить и легко программируется людьми, облакающими свои мысли и поступки в строгую логико-аналитическую схему.

Гамлет нуждается в организованности и порядке вокруг себя. От этого зависит его физическое самочувствие. Его расслабляют медленные, скрупулёзные занятия, требующие сосредоточенности. Жизнь по строгой системе идёт ему на пользу. Неясности, непредсказуемости, постоянная смена распорядка угнетают его здоровье. Ищет твёрдую опору. Хорошо схватывает малейшие отклонения от привычной схемы событий. Однако в своих логических выводах довольно субъективен. Его обобщения нередко страдают односторонностью. Ему нравится логика системы. Стремится все упорядочить, ограничить разумными, с его точки зрения, рамками и правилами. Однако для себя делает исключение.

Суггестивная функция - этика эмоций (Робеспьер, Максим)

На людей этих типов велико влияние эмоционально окрашенной информации. Они сентиментальны, чувствительны и могут довольно некритично отнестись к словам человека смеющегося, плачущего или проявляющего страх. В этих обстоятельствах обычно рассудительные Робеспьеры и Максимы могут выполнить просьбу, основываясь не на разуме, а на чувствах, пойдя на поводу у чужих эмоций. Они ценят веселых людей, заражающих окружающих своим энтузиазмом.

Робеспьера расслабляют и успокаивают дружелюбие, положительные эмоции. С удовольствием на них откликается, становится общительным и остроумным. С благодарностью воспринимает эмоциональную поддержку и одобрение со стороны партнера. И сам близким людям стремится доставлять радость. На близкой дистанции весел и приветлив. Свой оптимистический настрой передает партнёру. Если эмоции отрицательные, то откликается на них лишь тогда, когда считает их обоснованными. В противоположном случае отстраняется или пытается их погасить логическим анализом. Свои собственные эмоции включает, лишь, когда переходит на близкую дистанцию или чувствует себя в привычной, освоенной обстановке. Иначе ведёт себя холодно и отстраненно.

Максим сам обычно находится в мрачном настроении. Накапливает отрицательные эмоции. Выплеснув их на кого-нибудь, испытывает облегчение. Для хорошего физического состояния ему необходима частая перемена эмоционального фона. Не переносит направленного давления отрицательными эмоциями — плачем, капризами, обвинениями. Ему легче уступить, чем проигнорировать их. Внутренне довольно обидчив и раним, хотя этого и не показывает, считая своей слабостью. В связи с тем, что собственные чувства

загнаны в «подполье», очень благодарен людям, демонстрирующим фейерверк сильных, колоритных (лучше с элементами трагедийности) эмоций.

Суггестивная функция - этика отношений (Джек, Штирлиц)

Люди этих типов слабо чувствуют степень искренности отношений, могут быть доверчивыми или излишне подозрительными. Им трудно разобраться во взаимоотношениях с людьми, они беззащитны перед лестью обаятельного собеседника. Джеки и Штирлицы с удовольствием читают литературу о строительстве отношений, стараются быть вежливыми, соблюдать корпоративную этику. Их привлекают тонкие, психологичные партнеры, способные показать свою преданность и надежность.

Джек с людьми общается демократично, на близкой психологической дистанции. Настроен на положительное отношение и дружелюбие на своей территории. Его расслабляет атмосфера теплого, душевного общения. Разногласия с ним надо улаживать в неформальной обстановке, заверив его в своем хорошем отношении. Очень нуждается в надёжных, стабильных человеческих отношениях. Из-за неумения сразу распознать фальшь, может позволить втянуть себя в авантюру. Ценит надёжных, проверенных временем друзей. Опасается своей невнимательности к окружающим. Испортив с кем-нибудь отношения, ищет, как загладить свою вину. При этом делает подарки или проявляет конкретную заботу о партнёре. В плане создания межличностных отношений полагается на мнение партнера.

Самочувствие *Штирлица* зависит от сложившейся вокруг него психологической атмосферы. Если люди враждуют, не доверяют друг другу, его здоровье быстро ухудшается. Очень устойчив в личностных привязанностях. Для тех, кто откликается на его симпатии, сделает гораздо больше, чем они ожидают. Нуждается в глубоких и прочных человеческих отношениях. Однако близко сойтись с ним нелегко в силу его высокой требовательности к партнёру. Любит длинные задушевные разговоры, рассказы о способах времяпрепровождения. Несмотря на внешнюю резкость, в душе довольно сентиментален. Старается строго соблюдать этические нормы в группе. Для него очень важна репутация «порядочного человека».

Суггестивная функция - волевая сенсорика (Есенин, Бальзак)

Эти люди ценят волевых, сильных, смелых, значительных, ярких, заботливых партнеров. Сами же они мягкие, уступчивые, утонченные, не проявляющие волю без крайней необходимости. Есениным и Бальзакам трудно противостоять прямому волевому давлению, упорно настаивать на своем. Независимо от своего пола и статуса, бессознательно они ждут такого партнера, чтобы он «взял за руку и повел».

Есенин уживается с людьми сильными и решительными, уверенными в себе. Однако не допустит, чтобы дело дошло до деспотизма. Открыто заявит о примитивности тупой силы. Хорошо чувствует, какую силу приложить, чтобы добиться своего. Однако сам решается на силовые методы лишь тогда, когда чувствует физическую угрозу себе или своим близким. Если пребывает в дискомфортных состояниях постоянно, то начинает вести себя подчеркнута грубо и вызывающе. Делает это с целью скрыть свой мягкий, виктимный

характер. Без твёрдого руководства расслаблен и несобран до безалаберности. Его легко сбить с правильного пути, соблазнить чем-либо, обещающим приятные ощущения. Легко вырабатываются вредные привычки, избавиться от которых его можно только силой. Страдает по отсутствию твердой руки в государстве.

Бальзак в хорошей физической форме уверен в себе, напорист, призывает к решительным действиям, хотя до воплощения призывов дело доходит редко. Нуждается в подталкивании со стороны, силовой поддержке. Отсутствие силовой опеки приводит к расслабленности и лени. Прямой агрессии не выносит, противится ей всеми силами. Затянувшегося противостояния не выдерживает — устраняется или просто заболевает. Для хорошего физического самочувствия занимается силовыми видами спорта, закаляет себя, пытается преодолеть свои природные слабости. Однако делать это регулярно ему не хватает силы воли. Любит людей сильных, волевых, целеустремленных. Сам является достаточно уступчивым типом, не любящим противостоять волевому напору.

Суггестивная функция - сенсорика ощущений (Дон Кихот, Гексли)

Чтобы одеться по погоде, наладить быт, здоровье, людям этих типов требуются большие усилия и сосредоточенность. Они ценят сенсорную заботу, напоминания, что надо вовремя поесть и отдохнуть, подсказки, как одеться по погоде, следить за внешним видом. Дон Кихоту и Гексли сложно противостоять телесным и кулинарным соблазнам, отказаться от красиво оформленных предложений. Они ценят в партнерах способность к заботе, наведению уюта, умение получать удовольствие от жизни.

Дон Кихот часто бывает неуверен в оценке физических качеств предметов. Все разглядывает, обнюхивает, ощупывает. Чтобы почувствовать вкус пищи или напитков, нуждается в значительной их дозе. Поддерживает свой тонус внешними стимуляторами. На первое место ставит собственные удобства. Легко расходует, не задумываясь о запасах. Не обращает внимания на порядок вокруг себя. Оставляет предметы там, где ими пользовался, а потом долго разыскивает их. Интересуется вопросами болезней и здоровья. Заболев, принимает увеличенные дозы лечения, ищет радикальные методы. Однако повседневной профилактикой не занимается. Внешний вид часто неаккуратен. Плохо носит одежду, она у него быстро изнашивается. Не любит изменений привычной для себя обстановки в помещении. Консервативен во вкусах и бытовых привычках. Необычайно внушаемым и управляемым по вопросам, связанным с комфортом, гармонией, эстетикой и кинестетическими (в том числе обонятельно-вкусовыми) ощущениями.

Гексли по-настоящему расслабляется лишь в полностью комфортной обстановке, когда можно чувствовать себя как дома и не беспокоиться о последствиях. Ему нужны большие дозы приятных ощущений. Большую роль в его жизни играют удовольствия. Очень любит, когда его окружают уютом и конкретной заботой. Из-за своей тяги к развлечениям порой производит впечатление поверхностного, беззаботного существа. Втянувшись в водоворот сладкой жизни, может прийти к трагическому концу. Сам о себе заботится

мало, на первых порах может обойтись немногим. Однако физический и моральный дискомфорт сильно подрывают его здоровье. Ищет пути к легкому, не отягощенному борьбой за жизнь существованию.

Суггестивная функция - интуиция возможностей (Дюма, Габен)

Люди этих типов доверчивы к необычному, внушаемы. Любят фантастику, оригинальные всеобщие теории, парадоксальные высказывания. Дюма и Габены с удовольствием откликаются на новые идеи, любят получать свежую информацию, в которой, однако не отличают реально возможное от пустых выдумок. Они уважают в партнерах широту кругозора, интуицию и оригинальность взглядов на жизнь.

Дюма тяжело переносит однообразие и монотонность. Ему нужны альтернативы скучной повседневности, возможности выбора. Получает удовольствие, если отыщет выход из тупиковой, казалось бы, безнадёжной ситуации. Его привлекает общение с необычными людьми, у которых много идей и смелых предложений. Люди скучные, серые напрягают его. Их общества постарается избежать. Терпимо относится к чудакам, изобретателям, вообще людям «не от мира сего». Относится к ним как к детям, заботясь о них и снисходительно прощая их выходки.

Габен любит, когда его способности и достижения оценивают по достоинству. Если его результаты не замечают, то пропадает всякое желание стараться. Если его способности длительное время оказываются никому не нужны, то может даже заболеть. Нуждается в новых, необычных проблемных ситуациях, отвлекающих его от серых будней. Если же ему мероприятие неинтересно, то без всякого стеснения будет заниматься своими делами или попросту отключится. Его нужно приободрять и вдохновлять на дело, иначе расслабляется и впадает в меланхолию. Без новых увлекательных целей его физический тонус падает. С ним нужно разговаривать языком комплиментов и похвалы, заверять в скором успехе. Его состояние оптимально, когда успех то и дело ускользает, хотя и находится где-то совсем рядом. Очень благодарен, когда ему раскрывают его же способности и иницируют на дело.

Суггестивная функция - интуиция времени (Жуков, Наполеон)

Людям этих типов свойственно уважение к точности и пунктуальности. Но их самих легко сбить с заданного ритма, они нуждаются в помощи по составлению планов, по поддержанию стабильного жизненного ритма. Жуковым и Наполеонам бывает трудно вовремя изменить свою деятельность, заметить новые веяния. В партнерах они ценят быструю реакцию, предусмотрительность, легкость на подъем.

Жуков хорошо воспринимает слова успокоения, положительные прогнозы, веру в будущее. Пессимизм и суеверия злят его. Его успокаивает и расслабляет лёгкий, беспроблемный стиль общения, оптимистическое мировоззрение. Для любого дела отводит отрезок времени, по истечении которого выносит окончательное решение: продолжить его или прекратить. Больше одного шанса не представляет. Время смягчает его жёсткий нрав. Потерпев ряд труднообъяснимых поражений, начинает задумываться о судьбе, может обратиться к религии, заняться благотворительностью. Испытывает

признательность к людям, хорошо ориентирующимся в потоке времени и выдвигающим идеи, определяющие развитие нации в историческом времени.

Наполеон чувствует себя бодрым и здоровым, когда его время занято. Иначе, располагая избытком времени, ведёт малоподвижный, ленивый образ жизни, хандрит и всё критикует. Любит постоянные изменения, развитие событий, противоречивость. Ему часто хочется уехать куда-нибудь, полностью поменять обстановку. Время навязывает такое, какое удобно ему. То спешит и торопит других, то медлит и всячески тормозит быстрые решения. Всегда найдёт, к чему придраться. Любит, когда его долго уговаривают, заходят издалека, приводя много примеров и поучительных историй из прошлого. С благодарностью прислушивается к советам, оправдывающим его повышенную активность, как бы предотвращающую возможные провалы и опасности в будущем.

Шестая функция (активационная, референтная)

Двумерная

«Вот если бы ты всегда был такой послушный!» Почему вдруг с людьми, не склонными обычно к компромиссам, случаются приступы послушания?

Соционика проясняет это таинственное явление. Оказывается, все мы бессознательно следуем указаниям, которые нам дают по аспекту функции, которая занимает шестую ячейку Модели А. Так же является слабой, но ценностной функцией, по которой охотно принимается помощь. Однако в отличие от суггестивной, информация по ней сверяется с некоторым внутренним эталоном, по которому идет оценка «подходит ли мне это или нет».

Слабая функция, практически непригодная для творческой работы, однако, обучение по ней происходит настолько легко, что может дать хорошие результаты. Активность человека по данному аспекту зависит от других; если есть поддержка – его активность даже может превосходить активность окружающих, если нет – куда-то исчезает бесследно. Если с детства были заложены внятные образцы, человек может неплохо справляться с нетворческой работой по этому аспекту информации. По этой функции человек ориентируется на мнение референтной группы, не противопоставляет себя ей. Он реагирует на обстановку также, как те, кого он выбрал за образец. Функция эта нуждается в комфортном обеспечении, так как человеку трудно по ней противостоять обстоятельствам. В этой области его можно назвать уверенным пользователем. Однако, как и всякий пользователь, он должен быть обучен.

Шестая функция не зря носит название референтной. По ее аспектам человек охотно, без критических оценок выполняет то, что задано, тем способом, которому его научили. Поскольку референтная функция относится к витальному кольцу, человек плохо осознает свою «податливость», не видит, что его реакции подражательны, не может контролировать процесс, не задумываясь, следует за авторитетом.

Шестая функция двумерна. Она строит плоские модели реальности по предлагаемым образцам. И если учитель дал достаточное количество стандартных решений, то ученик может вполне грамотно использовать

полученный навык. Более того, по этой функции человек охотно и долго гордится собой и полученным результатом. Здесь мы довольно легко признаем чужое превосходство.

Человека любого типа порадуют подарки по референтной функции - они кажутся волшебными и очень интересными. Референтная функция - один из важнейших каналов связи людей друг с другом. Развитие ее открытости и восприимчивости - важнейший фактор толерантности, путь к органичной взаимопомощи и взаимопониманию.

Можно сказать, что подпитка по пятой функции служит для выживания человека, а по шестой — для его активной деятельности. Если те усилия, которые человек вынужден тратить по шестой функции, переключить на другие цели (а свободная энергия, в конце концов, уходит на блок Эго), то от него можно ожидать стоящих результатов по его сильным функциям.

Младенец уже подросток и начинает кое-что делать сам. Но дети должны играть и учиться, а не зарабатывать себе на жизнь.

Шестая функция уже способна критически оценивать полученную информацию по своему аспекту. Правда, эти оценки принадлежат не ей собственно, а тем людям, которым человек доверяет. Например, ■₆ предпочитает пользоваться проверенными на чужом опыте методиками и технологиями, не доверяя нововведениям, а □₆ следует тем логическим правилам, которые приняты среди «уважаемых» людей.

А как нравится человеку искренняя похвала его достижениям в работе по шестой функции, которая вселяет в него недостающую уверенность! Сколько удовольствия может доставить вскользь высказанное кем-то удивление ее качеством! Критика же только расстраивает человека и гасит его активность; если что-то у него действительно «не так» по шестой функции, окружающим лучше не рассуждать об этом, а научить делать «так».

Референтная функция - логика действий (Наполеон, Гексли)

Для людей этих типов часто бывает труден вопрос «Что делать?», но если учитель был терпеливым, технология освоена надежно, то она будет соблюдаться четко и успешно. Им нужна подстраховка по организации деятельности. Будучи хорошо обученными, Наполеон и Гексли успешно и аккуратно обращаются с техникой, вполне справляются с повседневными бытовыми задачами, могут даже передавать усвоенные приемы другим.

Настроение *Наполеона* зависит от того, как успешно идут у него дела. Чтобы улучшить его эмоциональное состояние, надо предложить ему выгодное дело. Склонен проявлять то большую щедрость до расточительности, если настроение приподнятое, то экономность и даже скупость, если эмоционально подавлен. В деле ему важны эмоции. Не способен работать, если занятие кажется ему скучным. Любое дело может превратить в развлечение, придать ему характер шоу. Очень нервничает и злится, если его обходят в деле или так распределяют материальные средства, что ему достаётся меньше, чем другим. Из-за этого может и поскандальить. Для него необходимо, чтобы партнер

позаботился о выполнении будничных рутинных дел, проработал за него детали, довел до конца начатое дело.

Настроение *Гексли* зависит от характера выполняемой работы. Если она ему неинтересна или же кажется бесполезной, то его настроение сильно ухудшается. По этой же причине не склонен к регулярному ведению быта и домашнего хозяйства. Имеет склонность к авантюризму. Любит попадать в необычные ситуации, совершать неожиданные поступки. Таким способом возвращает себе вкус к жизни. У него нет прагматизма и расчетливости. Если что-то организует, то делает это для души, а не ради прибыли. Лучшая награда за его труд — это восхищение и положительные эмоции. Большое место в его жизни занимает игра — соединение приятного с полезным. Стремится работу или процесс обучения перевести в игровые формы.

Референтная функция - структурная логика (Дюма, Есенин)

Люди этих типов, получив внешнюю поддержку, могут профессионально пользоваться компьютером, расчетами, аккуратно выполнять инструкции и правила. Дюма и Есенины испытывают благодарность к тем, кто поможет им трактовать законы, преодолеть необходимые формальности, освоить новую компьютерную программу. Они стараются завести знакомство с людьми, на которых можно положиться в решении вопросов формальной логики.

Дюма плохо воспринимает сумбурную информацию. Она его сбивает с толку, портит настроение. Ему нравится, когда конкретные явления увязываются с общими закономерностями. Его настроение повышается от осознания своей нужности, что без него нельзя обойтись. Любит соответствовать отведенному ему месту. Активизируется, если перед ним ставить четкую цель, объяснить направление движения. Пути достижения цели он отыщет сам. Ему не нужны «голые» факты, инструкции, разъяснения. Главное, чтобы система ему нравилась, вызывала эмоции. Тогда становится собранным и организованным. Дюма - весьма благодарный поклонник людей, создающих стройные логико-аналитические системы. Особенно, если последние показывают этому типу логичность его действий и поступков. Скажите Дюма, что он логичен, и он Ваш.

Когда у *Есенина* нет чёткости и однозначности в понимании ситуации, у него портится настроение, наступает растерянность. Хаос, неорганизованность, отсутствие опоры повергают его в уныние. Действует с энтузиазмом, когда опирается на продуманный, логически выверенный план с чёткой конечной целью. Очень нуждается в схемах и технологиях. В экстремальных ситуациях становится хладнокровным. Мысль работает четче, легче принимаются обоснованные решения. Ему сильно портит настроение зарегламентированность и мелочный контроль. Постоянная твёрдая дисциплина не для него.

Референтная функция - этика эмоции (Дон Кихот, Жуков)

Люди этих типов, как правило, бывают благодарны окружающим за эмоциональную поддержку, умение создать хорошее настроение. Они любят работать с веселым партнером, способным «зажечь» коллектив. Для Дон Кихота и Жукова важно, чтобы эмоциональная атмосфера была положительно

окрашена, доброжелательна, близкие проявляли энтузиазм и заинтересованность. Сами они легко включаются в общее веселье, умеют его поддержать, не противопоставляя ему своего персонального настроения.

Дон Кихот любит компании, вечеринки, эмоциональное общение. Без подпитки положительными эмоциями долго пребывает в ленивом, апатичном состоянии. Вследствие этого нуждается в том, чтобы окружающие обеспечивали его положительными эмоциями. Только это заряжает его энтузиазмом, побуждает к деятельности. Всегда готов к бурному обмену мнениями, интересному спору. На эмоцию отвечает эмоцией, поэтому важно не передозировать степень вовлеченности, иначе в порыве вдохновения забывает исходный пункт разногласий. В эмоционально возбужденном состоянии говорит быстро и сумбурно. Мысли начинают обгонять их выражение словами. Речь от этого становится неразборчивой. У него бывают очень резкие перепады настроения. Шум, юмор, жизнерадостность сменяются подавленностью и необщительностью. Именно по этой функции оценивает окружающий мир, явление или человека.

Жуков, если его довести, способен проявить беспощадную ярость. В такие минуты не может остановиться в гневе. Очень азартен. Любит соревнования, шумные компании, где можно расслабиться, эмоционально разрядиться. Любит, когда его воодушевляют, поднимают настроение. Его эмоциональное состояние во многом зависит от эмоций окружающих. Любит послушать музыку. Она настраивает его, создает душевное равновесие. Нуждается в обеспечении психоэмоционального фона с философско-ностальгическим оттенком.

Референтная функция - этика отношений (Бальзак, Габен)

Такие люди легко «втягиваются» в отношения, если инициативу проявляет партнер. Будучи хорошо обученными, Бальзаки и Габены строят отношения мягко и ненавязчиво, достаточно открыто. Однако в сложных запутанных ситуациях они стараются избегать общения и выяснения отношений. Причины изменения отношений от них зачастую ускользают. Но удержать угасающие отношения они не в силах, поскольку способны только транслировать тот как бы «отраженный свет», который подает им партнер. Их настроение зависит от того, как к ним относятся окружающие.

Бальзак чувствует себя подавленным, если на него не обращают внимания, никак не реагируют на его предложения. В плохом настроении его не надо утешать или веселить. Лучше оставить наедине со своими мыслями и проявлять косвенное сочувствие. В общении с незнакомыми умеет быть вежливым, вести себя воспитанно и интеллигентно. Обладает дипломатическими чертами. Стремится согласовать интересы всех сторон. Чтобы завязать более близкие, отношения, острит, играет, ведёт себя довольно раскованно. Однако если партнёр не реагирует, попытки сближения прекращает. Нуждается в создании комфортных, благоприятных отношений.

Габен доверяет только глубоким привязанностям, устойчивым, проверенным временем чувствам. В общении с окружающими сам устанавливает необходимую ему психологическую дистанцию и очень

нервничает, если кто-то её не выдерживает. Не переносит навязчивых людей. Не станет жить или работать в психологически нездоровом, склочном коллективе. Отлаженность отношений для него — непременное условие полноценной жизни. Несмотря на щепетильность и далекую дистанцию в общении, довольно терпим к человеческим недостаткам. Умеет прощать людям, незлобив. Нуждается в том, чтобы партнер помог в налаживании межличностных отношений, которыми Габен дорожит.

Референтная функция - волевая сенсорика (Гамлет, Джек)

Не отличаясь сами достаточной силой воли, люди этих типов стараются опереться на надежного сильного партнера. Они уважают значительных людей, склонны подчиняться дисциплине, уважают авторитеты. Гамлеты и Джеки в быту обычно волю не проявляют, не станут участвовать в противостоянии. Но с детства, приученные к дисциплине, эти типы могут совершать усилия над собой и нести ответственность за свою территорию достаточно добросовестно.

Гамлет бурно протестует против силы и грубости. Настроен на исключительно вежливое и предупредительное обращение. В состоянии аффекта ни перед чем не остановится. Его собственная сила резко возрастает в экстремальной ситуации (паника, неразбериха). В этом случае ведёт себя уверенно и решительно. В то же время беззащитен против силы, если эмоционально и душевно сломлен. Воспринимает в такой ситуации покорность судьбе как неизбежность. Из истерического состояния его может вывести только внезапная сила. Неожиданно нанесённый удар его отрезвляет. Чтобы подавить свои неуправляемые эмоции, нуждается в помощи со стороны, а также в целенаправленном административно-волевом управлении своими действиями и поступками. Уважает вождей.

Джек так же активизируется в экстремальных ситуациях. Умеет постоять за себя. Отвергает эмоциональный прессинг. В нем живет желание руководить, добиваться поставленных целей, используя для этого других людей. Однако хорошо руководит лишь теми, кто является его единомышленниками. В минуты эмоционального подъёма чувствует себя сильной личностью, которой подвластны любые задачи. Но если не находит эмоциональной поддержки, то боевой дух быстро проходит. Смелый романтик. Ему нравится радость соревнования. Азартен и настойчив, если ему сопротивляются. Любит бросать вызов. Спокойная, бедная эмоциями жизнь его размягчает, делает неуклюжим и смешным. Нуждается в стимулах, активизирующих деловую активность.

Референтная функция - сенсорика ощущений (Робеспьер, Достоевский)

В вопросах эстетики, комфорта и здоровья люди этих типов, как правило, ориентированы на авторитеты родителей, книг, учителей. Лечатся и готовят они традиционно, по рецептам, не изобретая нового, не впадая в изыски. Робеспьеры и Достоевские могут забыть о своих насущных потребностях, если их отвлекли. Но они вполне успешно решают повседневные бытовые вопросы, если их кто-то к этому правильно подготовил.

Робеспьер в быту скромнен, согласен довольствоваться минимумом удобств. Однако действенная забота о его здоровье и комфорте поднимает

настроение, настраивает на оптимистический лад. Когда его бытовые материальные проблемы решены, его энергичность возрастает — принимается за решение тех задач, которые были отложены до лучших времен. Стремится одеваться гармонично, без вычурности и искусственных украшений. Однако свой стиль находит не сразу. Чувствует себя неуютно, если одет нефункционально, неподобающим для ситуации образом. Когда его долго окружает дискомфорт, это ведёт к накоплению отрицательных эмоций. Со временем его терпение может лопнуть, а «накипевшее» выплеснуться наружу. Очень нуждается в том, чтобы кто-то постоянно удовлетворял его сенсорные потребности и заботился о здоровье, отдыхе.

Настроение *Достоевского* сильно зависит от физического состояния. Когда вокруг неудобства или, когда болеет, его охватывает пессимизм и плохое настроение. Испытывает внутреннюю потребность ухаживать за слабыми и больными. Однако надо, чтобы это понимали, иначе обижается, хотя ничего и не скажет. К своей внешности относится критически. Не любит, когда ему навязывают, что надеть или как выглядеть, хотя и нуждается в одобрении и советах относительно внешнего вида и использования тех или иных предметов обихода. Избегает броской, выделяющейся одежды. Нуждается в обеспечении комфорта, живет согласно вкусам другого человека, поклонник всего красивого. В своих влечениях несмел, полагается в этом плане на партнера.

Референтная функция - интуиция возможностей (Гюго, Штирлиц)

Люди этих типов живо интересуются сведениями, раскрывающими возможности и перспективы, объяснениями целостной картины мира. Они с удовольствием читают фантастику, научно-популярные издания. Но не чувствуя, какой из предложенных методов перспективен на самом деле, Гюго и Штирлиц предпочитают в работе опробованные технологии и систему прецедентов. При этом они активно используют уже разработанные методы развития различных способностей в себе и своих детях, если они рекомендованы авторитетным человеком.

Гюго охотно поддерживает новые, перспективные начинания. Ему нужны альтернативы, которые будят его энтузиазм, стимулируют к активной деятельности. Очень радуется, когда его способности и энергия находят применение. Его очень угнетает состояние неспособности что-либо сделать. Нуждается в том, чтобы его старания замечали и поощряли. Оказывает эмоциональную поддержку людям, которые идут своим путем, не совпадающим с проторенной дорогой. Сам может загореться идеей и самостоятельно её пробовать. Очень хочет быть кому-нибудь нужным. Предлагает много идей в организации праздников, торжеств, выступлений, презентаций, рекламных кампаний и т. п. Избегает шаблонов, привычной вульгарности. Нуждается в раскрытии горизонтов будущего, где бы он нашел применение своим сильным функциям.

Творческие способности *Штирлица* повышаются в хорошем настроении. Если чувствует, что задуманное в принципе, возможно, то с энтузиазмом и рвением приступит к воплощению замысла. Не может жить бесцельно, не имея перед собой ясной перспективы. Достижение каждого промежуточного

результата его воодушевляет, рождает желание пройти всю дистанцию. Любит соревнование, игры, динамические виды спорта. Азартен. Особенно воодушевляется, если требуется доказать свои способности. Когда теряет ориентацию, попадает в безвыходное положение, очень нервничает, падает духом. В такой ситуации нуждается в совете, спокойном подтверждении или же коррекции конечной цели. Благодаря своей шестой функции является сторонником постепенного, но постоянного продвижения вперед.

Референтная функция - интуиция времени (Максим, Драйзер)

Люди этих типов живо интересуются модой, стараются выглядеть современно, пользоваться новейшей техникой. Они стремятся успевать все к заданному сроку, даже если этот срок не очень обоснован. Максимов и Драйзеров интересуют как история, так и прогнозы, если они описаны авторитетно и официально. Как правило, они увлекаются заготовками «на будущее», стремясь таким образом обеспечить необходимую стабильность.

Максим тяжело переносит непунктуальных людей, которые все делают не вовремя. Живет в размеренном темпе. Очень не любит необоснованных переносов и срывов графика. Его пугает судьба, непредсказуемость. Хотя и отвергает мистику, но с опаской прислушивается к пророчествам, гаданиям, снам. Его мобилизует и подхлестывает неожиданное, но важное мероприятие, которое нужно выполнить в короткий срок. Являясь, как и все сенсорики, человеком сегодняшнего дня, с благодарностью принимает советы по своевременности и несвоевременности действий и поступков. Нуждается в жесткой регламентации сроков окончания работ.

Драйзер нетерпелив. Не любит волокиты, медленного течения событий. Настроен на быстрые решения. Активизируется в ситуациях дефицита времени. Подталкивание в мелочах вызывает у него протест, а в крупном — активизирует. Ему лучше давать небольшое время на подготовку, так как чем больше ждёт и готовится, тем больше волнений и хуже результат. Внутренне тревожен. Переживает из-за всяческих опасностей, которые грозят ему и близким людям. Ищет религиозные, философские, мистические и т. п. способы осмысления и защиты от превратностей судьбы. Не допустит, чтобы его застали врасплох. Всегда готов к непредвиденным обстоятельствам. Хорошо помнит ошибки и потрясения прошлого, из которых извлекает уроки. Кто-то должен помогать ему ориентироваться во времени и прогнозировать «светлое» будущее. С трудом переносит ожидание.

Блок ИД

Четвертый блок - ИД - более сильный, нежели блок СУПЕРИД. Его функции хоть и находятся в подсознании, работают достаточно активно и продуктивно.

Это пассивные способности – человек умеет, но не всегда чётко осознает, что умеет. Включается в дело, когда получает четкий запрос на конкретный результат. Постоянно работать по этим функциям не способен – такая работа требует постоянно критически смотреть на себя самого, чего данный блок, как находящийся в подсознании, сделать не способен. Основной задачей этого блока является отслеживание безопасности, удовлетворение базовых нужд

и обеспечение выживания самого человека и, возможно, его ближайшего окружения. Другая деятельность по этому блоку не представляет интереса и как правило, социально значимых результатов по нему не бывает.

Седьмая функция (контролирующая, наблюдательная, ограничительная)

Трехмерная

Сильная функция, способная к самостоятельному поиску новых решений, однако большую часть времени направлена на то, чтобы отследить, как делать не надо, предупредить партнера о возможных последствиях, порекомендовать возможные способы действия и в случае необходимости помочь ему выбраться из негативной ситуации. Длительная конструктивная деятельность по ней представляется чем-то, скучным и не заслуживающим внимания. Как и все витальные функции, она ориентирована на конкретные ситуации, переживаемые человеком здесь и сейчас, без отслеживания каких-либо обобщающих моментов. То есть человек сам по данной функции не инициативен, однако охотно отмечает ошибки других, предостерегает их от излишеств.

«Ну, достали!» - каждый не раз произносил про себя эту фразу в соответствующем состоянии. А не вспомните ли вы, что обычно произносится вслух, какими словами ставятся на место надоевшие собеседники? Оказывается, у каждого типа существует свое «секретное оружие», которое обеспечивает ему быструю и эффективную защиту. Это функция, расположенная в седьмой ячейке Модели А, одно из названий которой – «ограничительная».

Это самая «сильнодействующая» функция у каждого человека. С ее помощью он может оградить себя от любых нежелательных воздействий, ограничить излишнюю активность окружения. Но и ограничить человека можно вернее всего по его же седьмой функции: это обезоруживает, не оставляет средств защиты.

Седьмая функция, молчаливая и инертная, внимательно наблюдает за всеми изменениями, которые происходят по ее аспекту в ближайшем окружении. Правда, ее внимание незаметно не только для других людей, но и для ее хозяина: она работает почти без контроля со стороны сознания.

По ограничительной функции человеку хорошо удастся ограничивать не только себя, но и других, особенно в стрессовых, экстремальных ситуациях. Она предназначена для того, чтобы направить ситуацию по соответствующему сюжету в нужное русло, принять меры, если положение становится угрожающим. Если вы заметили, что человек «размахивает» своей ограничительной функцией, это значит, он защищается. Спорить с ним в эту минуту бесполезно. Лучше постараться успокоить его и перевести разговор в другую плоскость, т.к. ограничительная функция трехмерная, довольно сильная и «переупрямит» своего собеседника вам едва ли удастся.

Несколько решительных фраз по аспектам седьмой функции, произнесенные без лишних размышлений, но твердо, как правило, прекращают нежелательное для нас течение ситуации. Они звучат настолько убедительно,

что желание спорить у партнера быстро угасает. Его аргументы не достигают нашего сознания, поскольку задача седьмой функции - оградить нас от постороннего влияния. Что она с успехом и проделывает. Если человек не может выполнить чью-либо просьбу (или не сделал того, что уже пообещал), он постарается найти оправдание по седьмой функции. Так, для человека с Δ_7 самой убедительной «отмазкой» от чужих претензий будет «У меня не хватило времени»; \bullet_7 — «Меня заставили»; с \sqsubset_7 - «Это неэтично».

Ее положение несколько двойственно. С одной стороны, эта функция трехмерная (то есть довольно сильная и умелая). Она опытная, выносливая, настойчивая и ответственная. На нее можно положиться. С другой стороны, она упряма, абсолютно не желает выслушивать чужую критику или советы, очень настороженно относится ко всем нововведениям и не очень любит учиться.

Что-то делать непосредственно своими руками по этой функции человек не очень любит, хотя может многому научиться. Учится же он только сам, наблюдая за действиями и достижениями других людей, отбирая самое приемлемое и несложное. Чужие же попытки научить его воспринимаются «в штыхы». Такая эта функция: сама знает, что делает! Если вы хотите настроить человека против себя, настойчиво «учите его жить» по её аспекту.

Бесполезно пытаться вести беседу с человеком по аспектам его ограничительной функции: легкой болтовни не получится. Решения, которые здесь предлагаются, - это стандартные программы выживания в экстремальной ситуации, усвоенные в детстве, проверенные временем. Они отличаются простотой и жесткостью, не допускающей обсуждений. Их трудно анализировать и изменять, к тому же они не раз выручали человека в сложной ситуации, поэтому потребности в их коррекции мы не испытываем.

Однако, что самое интересное, человек по седьмой функции больше работает для других людей, чем для себя! Если человеку кто-то жалуется на свои проблемы, тот скорее всего даст совет по своей седьмой функции. Насколько эта функция не любит чужих советов, настолько она готова раздавать всем свои. И человек вряд ли сможет намеренно посоветовать нечто вредное или опасное. Седьмая функция искренна и ответственна.

Ей тяжело «заморочить голову»: за любыми парадными фасадами и потоками слов она способна увидеть настоящее положение дел. И ей импонируют люди, настойчиво желающие добиваться успехов по ее аспекту. Человека с \circ_7 привлекают элегантные и аккуратные люди; с \blacksquare_7 - энергичные и веселые. Но если люди пытаются показать по аспекту седьмой функции «больше», чем представляют собой на самом деле, его это настораживает: ему кажется, что это сигнал такого неблагоприятия, которое ими самими может и не замечаться.

Правда, если так случилось, что кто-то первым подал на ограничительную сильный негативный посыл, человек чувствует себя абсолютно беспомощным и обескураженным. Как правило, в таком случае он тихо ретируется и некоторое время восстанавливает душевное равновесие.

Утешает в этом случае то, что определить проявление ограничительной функции весьма непросто.

Ограничительная функция - логика действий (Робеспьер, Максим)

Люди этих типов действуют целесообразно и эффективно. Чаще всего они бессознательно чувствуют, где заработать деньги, как организовать свою жизнь, свое дело. Так же, не вдаваясь в анализ, они чувствуют, во что не стоит ввязываться, на что не стоит тратить свои ресурсы. Робеспьеры и Максимумы не станут участвовать в ненужных им мероприятиях, не позволят другим «лезть в свои дела». Ограничивающие аргументы: «не ваше дело», «зачем мне это?», «на это нет денег».

Робеспьер хорошо оценивает перспективы новых затей и предприятий. Посоветует, как наладить непривычное смелое дело, что необходимо предпринять для его успеха. Однако сам деловитостью и предприимчивостью не отличается. Колеблется в деловой активности, долго думает, прежде чем на что-то решиться. Поэтому то слишком осторожен и бездеятелен, то, наоборот, внезапно идёт на риск, надеясь на везение. В конкретном труде то тщателен и все уточняет, то спешит скорее его закончить и приступить к следующей работе. Сырой результат его не смущает: если надо, впоследствии вернется назад и передает. В интересующей его области хочет знать, как действуют люди, по каким технологиям работают. На основе этой информации решает, как действовать самому. Но приобретенные трудовые навыки быстро утрачивает. Особого внимания вопросам, связанным с алгоритмом, детальной проработкой дел сегодняшнего дня не уделяет, однако до той поры, пока это не противоречит логике развития перспектив его дела.

Максимум очень бережлив в труде и покупках. Стремится сэкономить даже мелкие суммы денег. На всякий случай сохраняет отработавшие свое вещи. Стремится избавиться от лишних трудовых затрат. Сторонник механизации и автоматизации. Контролирует скорее доходы, чем расходы. Осуществляет контроль за действиями других людей. Если они нелогичны, нецелесообразны, подозревает неладное. С удовольствием полагается и доверяет различным циркулярам, технологиям, пока это не входит в противоречие с его представлениями о дисциплине и порядке. В этих случаях жестко и резко вмешивается.

Ограничительная функция - структурная логика (Джек, Штирлиц)

Разбираясь в правилах легко и свободно, люди этих типов бессознательно ожидают от окружающих того же. В состоянии раздражения они становятся педантичными даже в мелочах. Они никогда не будут играть в игру с неопределенными правилами, которые меняются в процессе. Фразы: «мы друг друга не понимаем», «объясните, почему я должен...» или нарочито скрупулезное выполнение инструкций - сильнейшее оружие самозащиты для Джеков и Штирлицев.

Джек не придает особого значения строгому порядку вокруг себя. Среди разбросанных вещей всегда найдёт то, что ему нужно. Стремится следить за исполнительской дисциплиной и соблюдением составленных планов. Однако регламентация и контроль за процессом у него неэффективны. Упрямы в своем

понимании ситуации или проблемы. Прогнозирует развитие слишком механистично, из-за чего его радужные планы часто терпят крах. Бывает либо сторонником строгой системности, выводя все следствия из одной и той же схемы, либо, наоборот, вообще не структурирует информацию, подавая её в произвольной, случайной последовательности.

Штирлиц не может жить в хаосе и беспорядке. Борется против недисциплинированности, нарушений норм и правил. Сам демонстрирует пример собранности и организованности, однако на остальных у него не хватает сил. Прежде чем начать что-нибудь серьёзное, собирает всю относящуюся к делу информацию. Не может действовать бессистемно, вслепую. Не терпит хитрости, изворотливости, попыток обмана. Свое нелицеприятное мнение высказывает прямо. Критичен в оценке результатов своей и чужой работы. Ему трудно объяснить технологию какого-нибудь действия. Системно-аналитическое мышление — его болезненная сторона. Инструкциям предпочитает метод «делай как я». От слов стремится побыстрее перейти к делу. Прислушаться к глобальным теориям, однако до тех пор, пока они не покажутся ему слишком уж нереальными. Тогда он осудит этот фантастический проект.

Ограничительная функция - этика эмоций (Драйзер, Достоевский)

Эти люди безошибочно чувствуют фальшь, если произносимые партнером слова не соответствуют его интонации. Их эмоции порой выражаются бурно и глубоко, когда, например, возникает энтузиазм в работе. Но еще больший эмоциональный ответ может получить попытка принудить Достоевского или Драйзера к тому, чего они не хотят. В такие моменты переживания выплескиваются наружу либо бурным потоком слез и жалоб, либо тихим отчаянием человека, полностью задавленного обстоятельствами. Редкий человек устоит против такого эмоционального давления.

Драйзер хорошо чувствует эмоциональное состояние человека. Спрашивает о причинах, которые привели к плохому настроению. Однако сам улучшить его не может. Подстраивается под настроение окружающих. В серьёзной ситуации подчеркнута официален, в кругу друзей непринужденно весел, позволяет себе даже циничные остроты. Любит весёлых людей, которые умеют раскочевать, снять напряжение, поднять настроение, вселить уверенность в будущем. Нуждается в отвлечении от тягостных мыслей и эмоциональных разрядках. Избегает жизненных драм, нагнетания отрицательных эмоций. Знает, как тяжело они влияют на психику и здоровье. С другой стороны, намеренно ускоряет развязки конфликтов или драматизирует ситуацию. Резко и открыто проявляет отрицательные эмоции в ситуациях, связанных с нарушением кем-либо этических норм.

Достоевский лучше других предчувствует назревание конфликтов. Обращает внимание на отрицательные эмоции людей, осуждает их, однако сам предотвратить не может. Умеет выслушать человека, посочувствовать, снять с него эмоциональное напряжение. Свои же переживания может открыть только очень близким людям. Глубоко переживает отрицательные, драматические события в жизни окружающих, даже если они его непосредственно и не

касаются. Внутренне очень эмоционально напряженный и нервный человек. Хотя и умеет контролировать собственные эмоции, но периодически нуждается в эмоциональных разрядках. Срыгается в общении с близкими, если уличает их во лжи, эгоизме, безразличии. Умеет приспособиться к чувствам другого человека, не выпячивая при этом свои эмоции. Производят впечатление замкнутых или даже бесчувственных людей, хотя в душе - море сильных переживаний.

Ограничительная функция - этика отношений (Гюго, Гамлет)

Такие люди легко и непринужденно входят в контакт с окружающими. Они могут быстро оценить процесс ухудшения взаимоотношений, ограничить их нежелательные проявления. Но им легче терпеть и критиковать нежелательное развитие отношений, чем предпринимать созидательные шаги в этом направлении. Гюго и Гамлет ограничивают собеседника фразами: «Как тебе не стыдно!», «Где твоя совесть?», «Порядочные люди так не поступают».

Гюго критически оценивает отношения между людьми. Открыто осуждает грубость и хамство. Требуя внимательного, корректного отношения к себе. Любит учить людей этике — вежливости, хорошим манерам. С людьми всегда держится на близкой дистанции. Не любит высокомерия, напыщенности и манерности, хотя сам стремится создать имидж аристократической воспитанности. Злится, когда с ним вступают в пререкания. Пытается устыдить, вызвать чувство вины. Если увещания не действуют, может и поскандалить. Не терпит, когда с ним разговаривают свысока. Отличается болезненным чувством справедливости. Следит за тем, чтобы никто не был обижен, обойден вниманием. Ради близких может пойти на любые авантюры. Являясь по сути существом независтливым и незлобивым, спокойно переносит развитие различных отношений в группе, но только до тех пор, пока они не вступают в противоречие с его этическими принципами. В этих случаях он способен довольно резко, подобно Драйзеру, осуждать такое поведение окружающих. Но делает это не столь последовательно, непримиримо и методично, как Драйзер.

Гамлет не уверен в прочности отношений, которые его связывают с другими людьми. Ищет постоянных словесных и иных подтверждений чувств. Очень ревниво относится к соперникам. Критик и обличитель нравов. Сам бывает либо верным и преданным партнёром, либо ветреным донжуаном. Его болезненное место — надёжность отношений с людьми, которым доверился. Тех, кто его однажды подвел, не прощает. Очень обидчив и злопамятен. От людей предпочитает держаться на дистанции. Сильно занижает собственную оценку в глазах окружающих. Другая его крайность в отношениях — навязчивость и самолюбование. Когда наблюдаемые межличностные отношения вступают в противоречие с его эстетическими нормами, открыто, с сарказмом и иронией высказывает свое несогласие.

Ограничительная функция - волевая сенсорика (Дюма, Габен)

Люди этих типов упрямо и молчаливо сопротивляются тому, что не вписывается в их картину мира. Не проявляя агрессии, спокойно и решительно они умеют отстаивать свои интересы, не позволяя никому хозяйничать на своей территории. Однако если партнер сумеет напугать или разозлить Дюма или

Габена, он может налететь и на физическое воздействие. Ограничительный аргумент этих типов прост и незатейлив, но убедителен - «не хочу».

Дюма зависит от того, как сложились силы в конкретной ситуации. Неплохо предвидит возможную агрессию, нарушение равновесия, потерю стабильности. Критически относится к людям вялым, инертным, пребывающим в апатии. Умеет раскрутить их, активизировать, призывая к решительным и быстрым действиям. Чутко реагирует на волевой нажим. В грубой, силовой обстановке ведёт себя с аналогичной степенью агрессивности. Не позволит на себе ездить, злоупотреблять своим покладистым характером. Знает, когда надо надавить, а когда попустить. Однако управлять людьми не стремится. Бремя власти для него слишком тяжелый груз. Ему достаточно умения отстоять собственные интересы. Мягкий и доброжелательный *Дюма* может вспылить, если кто-то проявляет излишний волевой напор в ситуациях, противоречащих его сенсорно-этическим представлениям. В других же ситуациях, напротив, нередко стимулирует людей к более энергичной, целенаправленной деятельности.

Габен критически относится к насилию и принуждению. Ни на кого не станет давить, но и сам не подчинится попыткам диктата. Не любит конкуренции, лишен амбиций и карьерных устремлений. Не будет бороться за власть или претендовать на более высокое место. По темпу речи, манерам и внешнему виду человека определяет его силовые качества, результативность в деле. Сразу отличит бахвальство от реальных возможностей. Знает, какую силу и куда надо приложить для достижения желаемой цели. Однако сам эффективно воздействовать на болевые точки не может. Проявляет насилие редко и всегда под давлением внешних обстоятельств. Седьмая функция порождает малопонятные окружающим выходки, когда *Габену* кажется, что его интересы ущемляются.

Ограничительная функция - сенсорика ощущений (Жуков, Наполеон)

Люди этих типов чувствуют себя в вопросах здоровья, питания, уюта настолько уверенно, что могут ограничить себя и других, довольствуясь малым, обходясь без особого комфорта, спокойно относясь к спартанским условиям быта. Для *Жукова* и *Наполеона* темы эстетики, дизайна, физиологии служат поводом ограничить нежелательную активность других людей: «Как это некрасиво!», «Вы меня утомили», «А идите все в..»

Жукова не уважает людей хилых, со слабой физической подготовкой. Гордится своей хорошей физической формой или очень переживает, если её нет. Из-за неумеренности влечений быстро растрчивает природный запас здоровья. Обижается, если его называют незаботливым человеком. Внешний вид либо недемонстративный, либо подчеркнута статусный. У него плохо развито чувство гармонии, эстетический вкус. Сильно подвержен физическим инстинктам, в частности сексуальным. Телесные потребности удовлетворяет раньше духовных. *Жуков* - тип непритязательный к комфорту, стоик. Готов переносить любые лишения, но ради большой цели.

Наполеон очень не любит, когда нарушают его комфорт. Опасается за свое материальное благополучие и здоровье. Никогда не поступит в ущерб своим удобствам. Следит за чистотой, соблюдает правила гигиены. Брезглив. Критикует качество продуктов или добротность товаров. Не стыдится своего тела и физиологических процессов в нём. Отличается своеобразным эстетическим вкусом, который не всегда совпадает с общепринятым. Осторожен на природе. Не станет первым обживать неизвестное место. Консервативен в своих привычках в быту. Другая (возможная) его крайность — безразличное отношение к своему внешнему виду. Бесстрастно обсуждает вопросы, связанные с комфортом, физическим самочувствием, пока это не задевает его сенсорно-этических устремлений.

Ограничительная функция - интуиция возможностей (Есенин, Бальзак)

Люди этих типов бессознательно чувствуют возможности окружающих людей и ситуаций, легко к ним приспособляются. Они ясно видят и мгновенно учитывают варианты развития любого процесса, легко находят способ влияния на него. В случае нежелательного хода событий Есенин и Бальзак быстро прекрывают возможности своего участия. Их типовые ограничительные аргументы: «Это невозможно», «Так ничего не получится», «Я этого не могу».

Жизненные ценности и идеалы — одна из уязвимых точек *Есенина*. Очень переживает, если время проходит, а компромиссы и уступки затягиваются, не находят разрешения. Не терпит притеснений, нивелирования способностей, как своих собственных, так и окружающих его людей. Живет по принципу невмешательства во внутренний мир личности, хотя может дать ценный совет по раскрытию способностей, если к нему обратиться. К собственным способностям относится весьма критически, часто занижает их. Бойтся остаться бездарным, неостребованным. Нуждается в комплиментах и поощрении. Хорошо отбирает из имеющихся идей наиболее перспективную. Всегда ищет себе такое занятие, которое соответствовало бы его идеалу служения людям. Спокойно относится к выражению и обсуждению способностей, возможностей, перспектив, если это не противоречит его интуитивно-эмоциональному видению ситуации.

Бальзак переживает из-за того, что его осведомленность и интеллектуальные способности редко приводят к ожидаемому результату. Знает много, но придумать что-нибудь самому трудно. Скептически оценивает перспективы новых начинаний и смелых идей. Представляет вещи запутаннее, чем они есть на самом деле. Хотя может и вселить надежду в отчаявшихся и разочарованных. Стремится попробовать себя в разных видах деятельности, чтобы доказать свои способности. Однако всесторонне развитой личности из него обычно не получается. С удовольствием изучает все новинки в интересующей его сфере. Умеет найти новое применение, казалось бы, отслужившим свое вещам. Спокойно обсуждают перспективы каких-либо идей, пока они не покажутся слишком «розовыми» и не войдут в противоречие с его дальновидностью и трезвым реализмом.

Ограничительная функция - интуиция времени (Дон Кихот, Гексли)

Люди этих типов быстро оценивают ситуацию, часто прерывая подробные объяснения, т.к. им всегда жалко терять время на подробности. Однако они часто опаздывают, поскольку не любят выходить заранее, опасаясь ожиданий. В напряженной ситуации Дон Кихот и Гексли ограничивают других фразами: «Мне некогда», «Не сейчас», «Давайте сделаем побыстрее», замедлением или ускорением ритма выполнения нежелательных действий, негативным прогнозом.

Дон Кихот постоянно отслеживает имеющийся запас времени. Других людей подгоняет, но сам распоряжается своим и чужим временем так, как считает нужным. Нередко опаздывает или забывает о своих обещаниях сделать что-либо к назначенному сроку. Бывает то слишком суетливым, то подчеркнуто неторопливым. Среднего темпа жизнедеятельности наладить не может. Живет своим пониманием времени. Имеет склонность обсуждать интересующие его вопросы в неподходящее для других время. Но сам слушать то, что ему кажется несвоевременным, не станет. Неплохо предсказывает основные тенденции событий, так как опирается на их прошлый ход. Интересуется катастрофами, стихийными бедствиями, массовой гибелью людей и другими судьбоносными событиями. По вопросам, связанным с понятиями своевременности - несвоевременности, идеям, консолидирующим группу может соглашаться с окружающими, но лишь до той поры, пока они не входят в противоречие с его воззрениями относительно перспектив развития его дел.

Гексли стремится контролировать расходование времени окружающими. Не терпит людей, которые действуют неоперативно или отнимают драгоценное время. Своим же временем управлять не умеет. Склонен к частым опозданиям. Рассказывая о чем-либо, следует своим ассоциациям, излагает информацию некомпактно, а поэтому не укладывается в отведенное время. Для него очень важно отслеживать непрерывное развитие ситуации. Без надежды и положительных перемен у него опускаются руки. Доверчиво относится к скороспелым обещаниям, хотя и понимает, что для серьезных перемен нужно время. Сам долготерпением не отличается. Если его попытки переломить судьбу проваливаются, то постепенно смиряется с ней как с неизбежностью. Довольно спокойно соглашается с партнером по вопросам, касающимся своевременности, пока это не входит в противоречие с его перспективными идеями.

Восьмая функция (эталонная, демонстративная, фоновая)

Четырехмерная

Самая трудноосознаваемая функция, направленная на то, чтобы не допускать негативного развития ситуации для себя и для партнера. В отличие от ограничительной, фоновая не предупреждает партнера о возможных последствиях, а без лишних слов принимает необходимые меры по их предотвращению. Правомерной будет ассоциация с автопилотом: пилотная функция «ведет» человека практически не требуя сознательного вмешательства т.е. в автоматическом режиме. Личность настолько уверена в своих силах, что не страшится сколь угодно трудной ситуации по аспектам функции. Несмотря

на то, что функция сильная, активное обсуждение информации по ней вызывает почти такое же отторжение, как и по болевой и желание переключить общение на ценностные аспекты.

Зачем объяснять очевидные истины? Мы сами не любим этого делать, да и не хотим выслушивать советы, которые кажутся нам банальными. Есть вещи, о которых не хочется спорить, поскольку они не содержат никаких поводов для сомнений и разночтений. Наверняка каждому приходилось с изумлением наблюдать, как другие умудряются «заблудиться в трех соснах» или «споткнуться на ровном месте». «Неужели ты не видишь, что здесь подвох?» - вот все, что мы можем сказать по этому поводу.

Функция, по которой нам бессознательно все ясно, но ничего доказывать не хочется, располагается в восьмой ячейке Модели А. Она включена в работу практически всегда, образует фон всей жизни человека. Содержание информации по восьмой функции всегда бессознательно отслеживается. По ней не следует стремиться к творческой работе, зато это надежная опора в адекватной оценке любых жизненных ситуаций. Ее с еще большим основанием можно назвать ответственной и добросовестной. Она работает практически всегда. \triangle_8 постоянно интересуется планами и расписанием окружающих людей; \square_8 внимательно следит за отношениями между людьми, замечает их невысказанные желания; \circ_8 постоянно обращает внимание на разнообразные способы устройства здорового быта.

Фоновая функция обеспечивает прохождение присущей ей информации в фоновом режиме, так сказать, «без слов на деле». При дуальном взаимодействии она приходится нашему партнеру на болевую точку, а потому излишняя ее активность только повредит ему. Особенностью этой функции является то, что, хотя она и вполне сильная - четырехмерная, но находится в подсознании, а значит в норме не заявляет о себе - просто работает и все. Эта функция всесторонне контролирует обстановку по своему аспекту и выводит в сознание только тревожные сигналы при нарушении стабильности. Поскольку каждый из нас «заточен» под своего дуала, то часто фоновая функция работает по ликвидации опасности, угрожающей партнеру. Это быстрый и молчаливый спасатель дуала от последствий его неумелых действий в соответствующей ситуации. По фоновой функции мало говорят, чтобы не сотрясать зря воздух и не травмировать партнера, по ней просто быстро и эффективно действуют.

Восьмая функция четырехмерна. Она оценивает реальность в максимально возможном объеме и сложности связей. Поэтому ее оценки адекватны, не упускают деталей, учитывают тенденции процессов. Как только ситуация принимает рискованный оборот, или возникает нестыковка в изложении фактов, или мелькает угроза собственным интересам - восьмая функция берет инициативу на себя. В сознание выводится сигнал о неадекватности принятой информации, мобилизуются подходящие к случаю стандартные программы защиты и выживания. В этом состоянии у человека нет желания вести длительные дебаты, доказывая и уточняя то, что ему и так

абсолютно ясно. Довольно трудно удержать в сознании сюжеты, которые так и норовят ускользнуть обратно вглубь, не возбуждая особого интереса.

Именно поэтому выбирать профессию по сюжетам фоновой функции не рекомендуется. Безусловно, человек может достичь по ней высокой квалификации и общественного признания, но смутное ощущение нереализованности, отсутствия легкости жизни может преследовать его всю жизнь.

Фоновая функция успешно берет на себя все вопросы, связанные с автоматическим реагированием. Она освобождает ресурс нашего внимания для решения новых творческих задач. Для себя же она оставляет поиск решений в тех ситуациях, над которыми нам не за чем или некогда раздумывать. В частности, в экстремальных условиях человек успешнее всего действует, если полагается на быстрые и точные оценки своей фоновой функции.

Восьмая функция работает сама по себе, практически независимо от сознания (но не от совести). Благодарности за свою работу она не требует, но как же человек доволен и горд собой, когда видит, что он помог кому-то решить проблемы по аспекту этой функции! Если же человек хочет показаться окружающим в самом выгодном свете, он обязательно вскользь расскажет парочку примеров «замечательной» работы его восьмой функции (и будет всерьез рассчитывать на неподдельный восторг и умиление).

Кстати, если вы хотите понять «нутро» человека, присмотритесь к работе его восьмой функции: насколько качественна она — настолько и он порядочен.

Энергетически работа восьмой функции довольно затратная; кроме того, для человека ее аспект — не самое лучшее, что только может быть на Земле (это связано с тем, что у него и его дуала общие ценности — у того же этот аспект во многом ассоциируется со злом). Вот почему обязательным условием полноценного отдыха для человека есть отдых и от работы по этой функции.

И еще один важный момент: как и что делать по восьмой функции, окончательно решает только сам человек. Здесь не принимаются на веру ничьи утверждения и не выполняются ничьи приказы. Что бы ему ни говорили все остальные, если он чувствует свою правоту, то будет противостоять всему миру. Последнее слово по всем вопросам ее аспекта (особенно если это касается близких ему людей) человек всегда оставляет за собой, а любую попытку переубедить его воспримет как свидетельство того, что к нему относятся враждебно.

Однако следует еще раз повторить, что восьмая, как и все прочие функции, должна быть сформирована воспитанием и наполнена личным опытом. Иначе ни о какой ее полноценной работе говорить не имеет смысла.

Фоновая функция - логика действий (Дон Кихот, Жуков)

Люди этих типов, не задумываясь, находят правильные технологические решения и без лишних объяснений знают, какие действия будут полезны и целесообразны. Они обладают организаторскими способностями, берут на себя ответственность раздавать окружающим задания, которые приводят всех к намеченной цели. Дон Кихоты и Жуковы бессознательно настроены на

получение эффективного результата, отлично чувствуют, какой путь для этого следует выбрать.

Дон Кихот хорошо владеет технологией параллельных действий. Умеет производить несколько разнородных процессов одновременно. Стремится совместить максимум функций. В денежно-предпринимательской сфере хотя и проявляет находчивость и смекалку, затевает слишком много дел сразу, чтобы уследить за ними. Из-за этого страдает от незавершенности, нерезультативности. Любит покомандовать в деле, раздавать поручения. Ему нужны объекты влияния, которых он мог бы перемещать по своему усмотрению. Из мелкого дела у него вытекает крупное, требующее для своей реализации больших энергозатрат. Найденные идеи сразу же опробует практически. Прекрасный экспериментатор и наладчик уникального оборудования. Эффективен в области новых технологий. Квалифицированно выполняет работу, четко знает программы сегодняшних действий, направленных на достижение результатов. По этой функции соблюдает интересы дуала, дает необходимые советы, как бы предотвращая более сильные удары других.

Жуков - хороший хозяин, который умеет поставить дело. Из любых предприятий извлекает пользу. В делах не склонен к экономии. Мелкие суммы не ценит, бережлив лишь в крупном. Имеет ремесленные навыки. Однако при большой рабочей нагрузке наймет людей, которые сделали бы это за него. Любит управлять сложной техникой в экстремальных ситуациях. Людей также проверяет в деле, бросая необученных „плавать“ сразу на глубину. Дает окружающим советы относительно деловой активности и программы действий, направленных на достижение результатов.

Фоновая функция - структурная логика (Бальзак, Габен)

Эти люди бессознательно, но безошибочно ориентируются в правилах, инструкциях, чувствуют нарушение смысла, часто легко осваивают компьютер, фиксируют обман как нарушение причинных связей в рассказе. Формальнологические моменты они воспринимают легко и свободно, видят их суть. Не вдаваясь в подробности. Бальзаки и Габены бессознательно отслеживают справедливость решений, остро чувствуют малейшие нарушения своих прав.

Бальзак работу делает строго по технологии, медленно и четко, вникая во все детали. Бывает скрупулёзным и дотошным до педантизма. Деловая активность и трудолюбие присущи ему лишь в системе формальных отношений, когда царит порядок и исполнительская дисциплина. Стремится иметь набор необходимых инструментов для выполнения работы как в быту, так и на производстве. Не любит брать ничего в долг. Независим и самодостаточен. Законопослушен и исполнительен. У него нет изворотливости и криминальных склонностей. В делах надежен, ведёт честную игру. Весьма тактичен в обсуждении вопросов, связанных с алогичностями в поведении партнера.

Габен - надежный деловой партнёр. Соблюдает свои обязанности, если считает их разумными. Предпочитает откровенность и полную ясность в

деловых отношениях. Очень упрям. Если в чем-то уверен, его практически нельзя переубедить в обратном. Хладнокровно будет придерживаться своего понимания ситуации. В деле демонстрирует расчетливость и методичность. Всегда старается обойтись минимальными силами, привлекать поменьше людей. Противник бюрократии и мелочного контроля. Гибко перестраивается в частностях, но строго придерживается главной технологической схемы. Хорошо и наглядно объясняет сложный материал.

Фоновая функция - этика эмоций (Наполеон, Гексли)

Люди этих типов быстро и точно оценивают настроение партнеров, могут, например, по голосу определить эмоциональное состояние человека. Проявление их эмоций может быть сильным, мгновенным, глубоко воздействующим на людей. Но в норме Наполеоны и Гексли бурных, непосредственных эмоций не проявляют. Они скорее, контролируют и бессознательно корректируют энтузиазм или страсти окружающих.

Работоспособность *Наполеона* сильно зависит от его настроения. В приподнятом настроении берётся даже за тяжелую работу. Но если настроения нет, то даже весьма важная работа остается не сделанной. Энергичен в тех делах, которые можно сделать сразу. Если быстрой отдачи нет, а работать приходится много и напряженно, то скоро остывает и ищет другое направление для своих усилий. Возбуждение и азарт повышают его работоспособность. Создает вокруг себя атмосферу праздника, застолья. Свои лучшие дела совершает в неформальной обстановке. Рассеивает свою энергию в разных направлениях: занимается несколькими делами сразу, легко переключаясь с одного на другое. Если круг увлечений продолжает расти, то результативность падает. Старается быть внимательным и корректным к эмоциям партнера.

Гексли умеет проявить инициативу, вдохновляя людей на дело. Но когда желание пропадает, стремится найти людей, которые доделали бы это без его прямого участия. Внутри его бушуют противоречивые переживания и грустные мысли. Чтобы отвлечься, уходит в работу. При этом плохо чувствует меру — склонен перенапрягаться или перерабатывать. В общении эмоционален, непосредствен и несколько наивен. Однако эти качества помогают ему добиваться успеха в, казалось бы, безнадежном или очень трудном деле. В хорошем настроении оперативно решает текущие бытовые или рабочие затруднения. Быстро найдет, чем заменить отсутствующую вещь или же как вообще без неё обойтись. Умение не допускать бестактность по поводу неуместности человеческих эмоций, делает его тактичным и обходительным.

Фоновая функция - этика отношений (Дюма, Есенин)

Такие люди хорошо чувствуют, когда можно и нужно пустить в ход свое обаяние, умеют, не задумываясь, этим пользоваться. Отношения с людьми они строят свободно, при этом не открывая душу первому встречному, но производя приятное впечатление на тех, кто им нравится. Дюма и Есенины могут с помощью этических приемов легко выйти из сложных психологических ситуаций, но чаще всего, не прилагая никаких усилий, в них не попадают.

Дюма, в отношениях с людьми, которые ему нравятся и отвечают взаимностью, очень внимателен и услужлив. Свои симпатии демонстрирует не

словом, а делом. Ему неудобно чего-то просить или добиваться для себя самого. По просьбе других людей может сделать гораздо больше. При этом себя тоже не обидит. Чтобы дело пошло, ему нужно уловить, кто к нему хорошо относится. Остальное — дело техники. Настороженность, плохое отношение лишают его работоспособности. Хороший посредник в сделках, торговых операциях. Умеет распространять товар по неформальным связям. Отношения у него тесно переплетены с деловыми вопросами. Дает мягкие, ненавязчивые советы по налаживанию межличностных отношений, являясь существом конформным, легко идущим на компромисс, пренебрегающим принципами ради создания теплых эмоций.

Есенин свое отношение подкрепляет делом. Для тех, кого любит, может сделать многое. Предприимчив, если чувствует, что завоевывает симпатии окружающих. Стабильно выполняет текущие обязанности лишь в коллективе с установившейся системой межличностных отношений. Предупреждает, что личная вражда и разногласия приведут к краху дела. Все делает для того, чтобы деловые отношения сопровождались и благоприятными неформальными связями. Вносит в рабочий коллектив гармонизирующее начало. Уговаривая людей, управляет отношениями таким образом, чтобы дело повернулось в выгодную для него сторону. Удачно пользуется знакомствами и личным обаянием. Дает мягкие, иногда беспринципные советы по налаживанию межличностных отношений.

Фоновая функция - волевая сенсорика (Гюго, Штирлиц)

Люди этих типов энергичны, заботливы, активно обживают окружающее пространство. Они не уступают своих позиций под давлением обстоятельств, никому не позволяют «хозяйничать» на своей территории. Волевые проявления Гюго и Штирлицев в повседневной жизни органичны и естественны, самодисциплина дается им без особого напряжения. Если окружающие пытаются сопротивляться заведенному порядку, они без лишних слов жестом или выразительным взглядом ставят «на свое место».

Гюго в деловых отношениях настойчив и довольно придирчив. Если люди поступают не так, как ему кажется правильным, будет постоянно напоминать, не оставлять их в покое, пока не добьется своего. Очень самостоятельный и независимый в деле человек. Умеет отстоять свои интересы. Не упустит свою выгоду. Инициативен. Постоянно подталкивает людей к деловой активности. Пытается руководить их поступками. Медлительность, остановки в деле его раздражают. Ничего не покупает лишь бы как. Целенаправленно ищет товар или продавца. Покупки делает быстро, но всегда следит, чтобы вещь соответствовала своей цене. Дает мягкие, ненавязчивые, шадящие советы окружающим по реализации волевых проявлений с целью сохранения этико-эмоционального климата коллектива.

Штирлиц умеет заставить людей трудиться. Не потерпит возле себя лентяев и халтурщиков. Для него свойственно сильное чувство хозяина. Не позволит, чтобы кто-то командовал на его территории. Живет по принципу «мой дом — моя крепость». Все свои силы вкладывает в дело. Различные хобби и другие развлечения его мало интересуют. Сильно концентрируется на

предмете труда. Крайне редко (если вообще) использует силу для подавления, унижения, захвата власти. Силу, которой его наделила природа, направляет на полезные дела, бесперебойное управление технологическими процессами. Всегда имеет свое мнение по любому вопросу. Чувствует большую ответственность за партнера и без лишних слов приходит ему на помощь.

Фоновая функция - сенсорика ощущений (Максим, Драйзер)

Вопросы уюта, комфорта, здоровья, эстетики решаются людьми этих типов без лишних слов на деле. Эти люди часто отличаются здоровой красотой и своеобразной грацией, поскольку бессознательно хорошо чувствуют свое тело. Они охотно участвуют в заготовках продуктов на зиму, в ремонте квартиры или перестановке мебели. Максимумы и Драйзеры прекрасно чувствуют свое и чужое состояние здоровья, часто перебарывают легкие недомогания. У них «легкая рука».

Максим внимательно следит за своей внешностью. Одежда всегда опрятна. Аккуратен в быту и на рабочем месте. Умеет работать руками: ремонтировать, мастерить что-нибудь для дома. Хорошо выполняет тонкие ручные операции, особенно если они связаны с дизайном, оформительством. Любит простую, но здоровую пищу. Отличается стабильностью вкуса и привычек. Является непритязательным в плане комфорта, пищи. Может обходиться минимумом гедонистических проявлений.

Драйзер не может сидеть без конкретного дела. Праздность его угнетает. Постоянно ищет, чем бы заняться. Работа служит ему лекарством против многих болезней. Боится показаться перед людьми в неопрятном, некрасивом виде, в плохой физической форме. Если заболит, то незамедлительно принимает радикальные методы лечения. Испытывает жалость к людям необустроенным, больным, слабым, зависимым, обездоленным. Невольно возникает желание помочь чем-нибудь конкретным: накормить, вылечить, избавить от зависимости, помочь преодолеть кризис, бросить вредную привычку. Очень ценит чистоту, здоровый образ жизни. Не будет мириться с человеком, который ему физически отвратителен, имеет нездоровые инстинкты. Весьма тактичный в вопросах, связанных с обсуждением физических особенностей человека.

Фоновая функция - интуиция возможностей (Гамлет, Джек)

Люди этих типов без лишних слов используют все возможности, открывшиеся в данный момент. Они «нутром чувствуют» целостную картину мира и хорошо вписываются в нее. Гамлеты и Джеки бессознательно уверены, что возможность «выкрутиться» всегда есть, не верят в безвыходные ситуации. Сами не упуская выгодных вариантов, они часто удивляются тому, что на этом регулярно прокалываются другие.

Гамлет в деле проявляет самые неожиданные таланты и способности. Очень хочет, чтобы его старания и достижения хвалили. Тяготеет к нестандартным, иногда шокирующим формам поведения. Умеет использовать способности людей в деле, распределяя роли в группе. Часто хороший педагог и воспитатель коллектива. Личность формирует в кропотливом труде. Хочет принести пользу всему человечеству, частичное решение проблем ею не

устраивает. Нередко занимает бескомпромиссную позицию, казалось бы, по мелкому или второстепенному вопросу. Ищет самые сложные и захватывающие дела. Однако очень переживает, если его критикуют, так как воспринимает это как крах своих идеалов. Для него характерно чувство собственной неполноценности, которое может компенсироваться демонстративной манерой поведения. Придавая большое значение положению человека на иерархической лестнице, мягко обходит вопросы, связанные с выяснением или демонстрацией истинных способностей и возможностей человека.

Джек тяжело переносит безысходность и бесперспективность. С удовольствием занимается какой-либо деятельностью лишь тогда, когда уверен в её успехе. Любит испытать себя в различных видах деятельности. Поэтому часто меняет увлечения, профессии, места работы и т. д., пока не найдёт то, что ему нужно. Любопытен. Нередко поступает вопреки ожиданиям. Ему нравится экспериментировать, идти непроторенным путем, выступать в роли изобретателя. Всецело отдается любимому делу. Тщеславен. Если его способности не ценятся, склонен противопоставлять себя окружающим. Дает мягкие советы относительно выражения способностей и достоинств.

Фоновая функция - интуиция времени (Робеспьер, Достоевский)

Эти люди точны, без особого напряжения они поддерживают размеренный ход своей жизни. Хорошо чувствуют своевременность действий, исторические перспективы, отношения поколений, модные тенденции. Робеспьеры и Достоевские пунктуальны, не говоря лишний раз о сроках, они, тем не менее, не опаздывают, дорожат своим и чужим временем. Собственные их внутренние ритмы настолько стабильны, что выбить их из выбранного режима практически невозможно.

Робеспьер чувствует свою зависимость от хода времени. На встречи и мероприятия приходит вовремя. Гордится своей пунктуальностью и организованностью. Умеет так рассчитать свои силы, чтобы намеченную работу закончить точно к назначенному сроку. Однако к началу работы обычно приступает с запозданием, поэтому ближе к концу ускоряет темп, из-за чего страдает объем или качество работы. Ищет такие методы труда, которые позволяют экономить время. Очень не любит, когда время тратится бесполезно. Предупреждает о своей занятости, о наличии множества дел, которые нельзя отложить. Над ним властвует судьба, которую он не в силах переломить. Только те дела у него удаются, которые он начинает своевременно. Быстро забывает прошлые неудачи, но и от будущего не ждёт ничего хорошего. По этой функции дает вежливые советы окружающим относительно своевременности/несвоевременности какого-либо дела, уместности в данный момент, ориентации в потоке времени.

Достоевский живет и работает спокойно, размеренно. Не любит отставаний или же забеганий вперед. Тяжело перестраивается на новый рабочий ритм. Не терпит бесполезной траты времени. Не станет долго ждать необязательного человека. Сам же пунктуален, заканчивает порученную работу точно к назначенному сроку. Не жалеет времени для работы. Труд оценивает по

количеству затраченного времени. Трудовую деятельность всегда отделяет от развлечений. Умеет рассчитать, сколько на кого следует потратить времени. Не любит болтливых людей, которые много сил отдают обсуждению не относящихся к делу проблем. Не станет отрывать людей от работы пустыми вопросами. Не считается со своим личным временем для помощи партнеру. Тактично дает советы относительно заблаговременной подготовки к делу.

Таким образом, модели реальности, которые наши функции строят по своим аспектам, имеют различную мерность в зависимости от того, в какой ячейке находится сама функция. И слабые функции называются так не потому, что каждый тип ленится развивать именно эти свои свойства. Наоборот, это название отражает тот факт, что они в принципе не в состоянии дать модель мира, адекватную всей его сложности. Конечно, человек может и должен освоить опыт социума и быть уверенным пользователем достижениями культуры по аспектам своих 3-6 функций. Но не следует ожидать от себя небывалых творческих достижений или соревноваться с обладателями сильных функций в том, кто лучше решает вставшую проблему. Лучше было бы ориентироваться на взаимное сотрудничество и помощь друг другу в том, где мы оцениваем действительность экспертно. А для этого именно наши сильные функции должны быть развиты в полном объеме, чтобы мы сами могли стать надежными партнерами нашим близким, помочь им справиться с жизнью в нашем непростом мире.

В первой главе мы выявили, что соционика - преемница фрейдовского психоанализа и юнговской теории психологических типов – это наука о законах коммуникации в социуме, в основе которых лежит информационный метаболизм. Нами были рассмотрены особенности соционического знания и определены возможности его применения в образовательном процессе.

В целях изучения модели типа информационного метаболизма (модели А), мы исследовали проявление дихотомий К.Г.Юнга на 4-х уровнях коммуникативного взаимодействия, содержание 8 аспектов информации, из которых строится ТИМ личности, рассмотрели законы построения и работы модели А по блокам и функциям всех 16-ти социотипов.

2. Некоторые практические аспекты применения соционического знания на уроках музыки

2.1. Методики типирования детей школьного возраста

Применение соционических знаний в школе вообще и на уроках искусств, в частности, начинается, конечно же, с правильного определения типа личности. На данный момент для типирования детей существуют такие методики определения социотипа, как тесты, рисуночная диагностика, метод интервью, различные опросники, типирование в игре и по цветовым предпочтениям. В данной работе мы анализируем некоторые из перечисленных методик.

Раннее определение типа личности ребенка способствует правильной ориентации на использование его врожденных сильных качеств. Основная цель диагностики – правильное развитие детей. Тем людям, которые взаимодействуют и работают с детьми, в первую очередь это родители и педагоги, важно знать в какую сторону стоит направить деятельность ребенка, в чем его сильные качества, где он нуждается в поддержке, чего не стоит от него требовать. Для родителей всегда актуален вопрос взаимопонимания со своим ребенком. Диагностика подскажет, в какой форме с ним общаться, чтобы найти верный подход, как его лучше мотивировать, чтобы он убрал за собой игрушки или сел почитать книжку.

Важно учитывать и психологические особенности взрослого, который взаимодействует с ребенком. Если с точки зрения соционики интертипные отношения неблагоприятны, то ребенок рискует быть недооцененным, или преподаватель не будет знать, как найти к нему подход. Абсолютно нормальный ребенок в рамках неблагоприятных отношений может быть воспринят как асоциальный индивид. Это надо учитывать, чтобы знать, что можно и что нельзя «выносить за скобки» при общении с ним.

В первую очередь, у маленького ребенка намного меньше словарный запас и степень владения речью, поэтому затруднительно проводить диагностику в режиме интервью: поговорить с ребенком бывает сложно. У детишек еще недостаточно жизненного опыта, чтобы диагност мог предложить ему смоделировать бытовую ситуацию. Например, любимые вопросы «Как Вы выбираете себе одежду?» и «Любите ли Вы готовить?» могут натолкнуться на то, что в жизненном опыте ребенка, еще пока не было таких ситуаций. Поэтому эти вопросы не годятся. Здесь важно отметить еще одну черту детей младшего школьного возраста – быстрая утомляемость от монотонной деятельности. Бесполезно сидеть с ребенком и разговаривать 20 минут – он просто не станет, не сможет сфокусировать внимание. Для детей более комфортно, когда за ними наблюдают в ситуациях ролевого поведения. Разнообразная подача заданий и регулярная смена деятельности очень полезна и диагносту: дети порисовали, побегали, посидели, отдохнули – все это для типировщиков разнообразная информация, довольно много говорящая о личности ребенка.

Диагностика детей проводится в групповой форме, когда детям дают различные творческие, игровые задания. Взаимодействуя в группе, дети проявляют сильные и слабые стороны своего характера, те или иные свои особенности, в том числе соционические признаки. На основании собранных материалов группа диагностов подводит итоги и определяет, к какому типу ребенок относится.

При работе с маленькими детьми есть и еще некоторые особенности диагностики. Важно, чтобы ребенок не испугался незнакомого человека, раскрылся, чувствовал себя свободно. Здесь незаменима помощь понимающих педагогов, которые организуют занятия ребят в привычной для них обстановке. Важно отметить, что лучше всего, если в процесс будет вовлечен педагог, работающий с этими детьми. Для детей тем самым создается более естественная, комфортная обстановка, с ними работают знакомые

преподаватели, упражнения, необходимые для диагностики, можно подать в той форме, которая им привычна: если у группы уже сложился какой-то репертуар игр, то педагог может привести его детям, не доставив им дополнительного дискомфорта. А диагност, освобожденный от организации действия, может позволить себе фиксировать данные, сидя в уголочке и не вмешиваясь в процесс обычного, фактически, занятия.

Еще один интересный момент, что не встречается у взрослых, но имеет место у малышей: непонимание целей диагностики. Если взрослый понимает, зачем ему это нужно, и согласен потерпеть, то ребенок не очень понимает, зачем оно ему надо, поэтому быстро устает и переключается. Поэтому для ребенка очень важна разнообразная и эмоциональная подача заданий, регулярная смена деятельности, много различных игр и упражнений, желательно с неким центральным сценарием, создающим впечатление единой большой игры.

Всё вышесказанное надо учитывать при типировании детей в детском саду, а также в начальных классах средней школы. Мы же рассмотрим более подробно методики типирования детей непосредственно школьного возраста. Для примера приведём комплексную игровую методику для детей 1-5 классов, включающую различные игровые ситуации (игра «Узнай себя»), одну из рисуночных методик, проанализируем особенности цветовой методики типирования, в Приложении представлены так же тест для определения ТИМ детей школьного возраста, и Сводная таблица поведенческих реакций детей по признакам К.Г. Юнга.

1. Игра «Узнай себя» разработана В. Мегедь и А. Овчаровым. В ходе игры детям даются несколько заданий на определение психологических функций.

1.1. Нарисовать:

- дом;
- 5 предметов или живых существ;
- портреты своих друзей и свой собственный;
- несуществующее фантастическое животное и придумать его

название. Желательно, чтобы придуманное животное и его название не были похожи на уже существующие в природе.

У интуитивных детей в рисунках много фантазии, выдумки, творчества, Изображаемые предметы очень образны, без тщательной проработки деталей. Сенсорики тщательно вырисовывают отдельные детали и предметы, они обычно копируют то, что им хорошо известно из личного опыта.

Логики любят порядок и симметрию в расположении предметов, предпочитая прямые линии и угловатость очертаний. Этики любят рисовать предметы с округлыми формами, цветы, солнышко. Люди и животные на рисунках обычно улыбаются или держатся за руки.

1.2. Придумать:

Известны первая и последняя буквы неизвестного слова. Нужно заполнить пропущенные буквы, чтобы получилось это слово. Составить рассказ из слов: поле, лес, солнце, птицы, трава, звери (5-10 предложений). Раздать листки

с кляксами каждому участнику игры. Каждый должен написать на листке, что он видит в кляксе. (Чем больше названий, тем лучше).

Хорошие литературные способности, как правило, заложены в детях о развитой интуицией, которая способствует богатому воображению. Любимой темой в рассказах и определениях детей - этиков будут люди и их отношении. Логика отдадут предпочтение описанию каких-либо предметов или явлений.

1.3. Сыграть:

Предлагается подвижная игра «Постройте самолет». Каждая микрогруппа должна построить самолет из числа участников. Фигура самолета может быть любой по желанию составляющих его детей (с крыльями, без крыльев, с одним или несколькими моторами, с хвостом или без него). Дается полный простор фантазии.

В детских играх роль лидеров и организаторов обычно берут на себя экстравертные дети, а в качестве исполнителей выступают интроверты - сдержанные и недемонстративные. Наиболее оригинальные и разнообразные предложения выдвигают дети с развитой интуицией.

1.4. Выбрать понравившуюся фигурку:

Каждый игрок должен выбрать одну фигурку из четырех предложенных: квадрат, треугольник, круг и зигзаг.

В игре с геометрическими фигурками треугольник обычно выбирают сенсорные дети - с лидерскими задатками, властные и уверенные в себе; квадрат - логически мыслящие дети, уважающие порядок и дисциплину, подвергающие ее строгому анализу, сдержанные в чувствах, рассудочные; круг - дети с этическим типом характера, ласковые, открытые, легко входящие в контакт с окружающими, первыми идущие к примирению; зигзаг - интуитивные дети с творческим, неординарным мышлением, поступки которых часто непредсказуемы для окружающих.

1.5. Перечислить как можно больше любимых блюд:

Еда и ее вкусовые качества очень интересуют сенсорикой и часто бывают главной темой их разговоров. Они лучше ориентируются в качестве продуктов и их разнообразном ассортименте.

О рациональности детей можно судить, наблюдая их склонность во всех занятиях доводить начатое до конца. Иррациональные дети чаще склонны переключать внимание и отвлекаться на новые занятия, не закончив прежних. Рационального ребенка трудно переубедить в чем-то, заставить изменить свое мнение. Иррационалы могут сами легко менять свои убеждения по ходу игры или занятий.

2.Рисуночная диагностика

Впервые технология рисуночной диагностики была описана Г.Шульманом. Рисуночная методика может применяться в диагностике социотипа как детей, так и взрослых.

Испытуемому предлагается на листе бумаги формата А4 нарисовать следующие объекты:

- лошадь;
- солнце;

- человеческое лицо;
- белье на веревке;
- вертолет;
- флаг;
- дерево.

Полученные рисунки интерпретируются по следующим основным принципам.

1. Экстраверты, как правило, захватывают своими рисунками обе стороны стандартного листа А4; им нужно много места. Изображения, воспроизводимые экстравертами, имеют большие размеры. Маленькие, сжатые, сгруппированные в какой-либо одной зоне листа рисунки типичны для интровертов.

2. Рисунки рационалов более симметричны, более закончены; рядом с изображениями могут присутствовать порядковые номера.

3. «Интуитивные» изображения производят впечатление незаконченности, в них слабо проработаны детали; это просто образы абстрактного характера: «солнце вообще», «какая-то лошадь». Сенсорики, напротив, рисуют подробно, конкретно: любят изображать мелкие детали предметов, например, вертолет может иметь название и серийный номер, флаг будет снабжен символикой определенного государства и т.д. Кроме того, рисунки сенсориков весьма реалистичны, тяготеют к фотографичности, лишены образности.

4. Рисунки логиков более схематичны, что особенно ярко проявляется при изображении живых существ, в том числе человеческого лица, которое может не иметь никакого конкретного выражения. Этики, напротив, уделяют особое внимание приданию лицу индивидуальности и ясного выражения: горя, смеха, спокойствия, сосредоточенности, удивления и т.д. Этик, как правило, предельно схематично изображает материальные предметы. Например, вертолет для него абстрактный зрительный образ, а не «живой организм», как для логика, видящего в технике подлинную «пульсацию жизни».

Дихотомия статика/динамика также имеет отражение в рисуночной диагностике. «Динамические» изображения передают движение объекта, например, флаг или белье на веревке развеваются, лопасти винта вертолета вращаются, лошадь бежит и т.д. Рисунки статиков, напротив, лишены явных признаков движения: лошадь производит впечатление вкопанной в землю, лопасти винта замерли, белье висит в условиях полного штиля, флаг недвижим.

3.Цветовая диагностика

Согласно колористике, начало которой положил немецкий поэт, философ, учёный И. В. Гёте, цветовая среда оказывает влияние на характер человека. Это позволяет разрабатывать такие направления, как цветовая диагностика и даже цветовая терапия.

Если внимательно понаблюдать, какими цветными карандашами, фломастерами, красками, цветной бумагой пользуется ребёнок в своих играх и рисунках, можно многое узнать о его характере. По мере взросления почтительные цвета могут меняться. На их выборе также сказывается текущее настроение ребёнка: радость, печаль, творческое вдохновение и агрессивность. И, наоборот, рабочая цветовая среда может определять состояние,

работоспособность, деловые и коммуникативные качества ребёнка, и этим можно и нужно пользоваться в качестве положительных стимулов его развития – физического и интеллектуального.

Используя методы колористики в качестве дополнительного инструмента диагностики детей (и взрослых), определения их типов личности, можно отметить чёткие взаимосвязи между определёнными цветами и соционическими функциями. Предпочтение, которое оказывает ребёнок какому-то определённому цвету, причём достаточно длительное время и независимо от своих текущих состояний, говорит о верности и доминировании в структуре его личности одной из 8 функций.

Сочетание нескольких цветов, выбираемых по преимуществу ребёнком, позволяет делать вывод о его типе личности, либо соотносить его с группой типов (четвёркой), имеющих сходные усиленные функциональные качества.

«Жёлтые» дети более всего предрасположены к творчеству. На языке цветов жёлтый означает духовность (жёлтый нимб над головами святых на картинах и иконах, жёлто-золотые купола православных церквей, жёлто-оранжевые одежды буддийских монахов). Как правило, «жёлтые» люди свободные, раскрепощённые, инакомыслящие, оригинальные и поэтому опасные для тех, кто во главу угла ставит незыблемый порядок, неограниченную власть и, для которых, основной моральный принцип – не выделяться и не умничать. С другой стороны, «жёлтый» человек – мечтатель, фантазёр, сказочник. Он часто склонен в своих фантазиях отрываться от земли, выдавать желаемое за действительное, мистифицировать других. Такие дети могут быть как хорошими рассказчиками и выдумщиками, центром притяжения для сверстников и младших детей, так и объектом для насмешек. В раннем детстве «жёлтый» ребёнок любит играть в одиночку, свои игрушки превращает силой своего воображения в любые персонажи. Будучи уже взрослым, такой человек предпочитает интересную разнообразную работу. Он всегда во что-то верит, на что-то надеется, живёт больше будущим, чем настоящим, а в настоящем – он неприспособленный, непрактичный, «не от мира сего». Таким образом, жёлтый цвет более всего соответствует такой соционической функции, как интуиция возможностей, а сами «жёлтые» дети – интуитивные экстраверты, чаще всего, ИЛЭ (Дон Кихот) и ИЭЭ (Гексли).

«Фиолетовые» дети живут богатым внутренним миром. В своём поведении часто отличаются артистизмом. Фиолетовый цвет означает ночь, тайну, мистику, маскировку, игру, созерцание, отождествление, интеграцию, внушаемость (по отношению к себе и к другим), эстетичность и антиэстетику, скромность и желание шокировать других, воздержанность и тяготение ко всевозможным порокам, мученичество и мессианские тенденции. Таких детей (взрослые не исключение) почти постоянно раздражают противоречия в чувствах, желаниях, отношениях, занятиях и т.д. «Фиолетовые» люди чувствительны, внушаемы, их легко загипнотизировать, они легко возбудимы, стремятся производить впечатление на окружающих и при этом способны посмотреть на себя со стороны. Очень ранимы и более других нуждаются в поддержке, поощрении, подбадривании. Наиболее близкая фиолетовому цвету

функция – интуиция времени, самая загадочная и не совсем ещё понятная функция. Наиболее ярко она проявляется у социотипов ЭИЭ (Гамлет) и ЛИЭ (Джек).

«Красные» дети наиболее открыты и активны. Красный цвет – цвет крови, здоровья, жизни, энергии, сексуальности, агрессивности, силы, власти, войны, революции. «Красные» – обычно лидеры в своём окружении – как формальные, так и неформальные. Подчиняться – не в их правилах. Такие дети скорее сделают что-то наоборот, «назло», когда их попросят о чём-то или будут им приказывать. Нужно разбудить собственное желание ребёнка или же идти от противного, тем самым, провоцируя его выполнить то, что необходимо. Здесь родителям понадобится большая гибкость, терпение, дипломатичность. Силовые методы только ожесточат «красного» ребёнка. Ведь именно из детей такого плана при неправильном воспитании формируются взрослые с антиобщественными тенденциями, со склонностью к криминалу. С «красным» ребёнком – драчуном, живым, непоседливым, ломающим игрушки и не слушающим никого, очень трудно воспитателям. Когда он вырастет его высокая работоспособность, предприимчивость будут стимулироваться желанием сделать карьеру, добиться благосостояния, власти над вещами и людьми. Отсюда превалирование интересов сегодняшнего дня, напористость и эгоизм. Самые яркие политики, руководителя, военные и преступники «красные». Ведь даже традиционной одеждой королей, генералов, кардиналов, палачей была именно красная. Такой же цвет имел флаг революции. Красному цвету соответствует функция волевой сенсорики. Наиболее выражена она у экстравертных сенсориков – СЛЭ (Жуков) и СЭЭ (Наполеон).

Зелёный цвет – индикатор интенсивности и работоспособности человека. «Зелёные» дети чрезвычайно динамичны и настроены на получение материальной отдачи. Они большие прагматики, но добиваются всего за счёт собственных физических усилий и этим отличаются от «красных», предпочитающих «проехаться за чужой счёт» либо путём физического принуждения, либо манипулируя чувствами и отношениями окружающих. «Зелёные» дети открыты в своих намереньях и поступках. Их уязвимое место – слабая нервная система. Таких детей легко вывести из равновесия, спровоцировать на агрессию. Они очень обидчивы и ранимы, но не злопамятны. Если вы признаёте свою вину и демонстрируете по отношению к «зелёному» ребёнку расположение, он быстро «отходит». По мере взросления такие характерные признаки «зелёных» детей, как уверенность, настойчивость, даже упрямство способствуют выработке в них хороших исполнительских качеств. Они очень трудолюбивы и неустанно работают для блага своих близких. Зелёный цвет – это цвет живой природы, цвет листьев, травы, незрелых плодов. Поэтому «зелёные» так любят копаться в земле, что-то выращивать, они умеют пользоваться дарами природы, но не обкрадывая её, а путём умелого с ней обращения и бережности. Выражение «молодо-зелено» говорит о таких качествах «зелёных», как склонность к веселью, юмору, здоровой чувственности, задору, оптимизму – словом, всех признаках человека, стоящего на пороге жизни и радующегося ей. Зелёный цвет – цвет сенсорики

ощущений, наличие хорошо развитых от природы чувств: слуха, зрения, вкуса, обоняния, осязания. Эти качества наилучшим образом выражены у социотипов ЭСЭ (Гюго) и ЛСЭ (Штирлиц), у которых указанная функция является целеполагающей.

«Коричневые» дети часто находятся в противоречии с собой. Оно вызвано, с одной стороны, желанием действовать, приносить пользу, вступать в контакты с окружающими, а с другой замыкаться в себе, проявлять мелкий эгоизм и капризность, впадать в меланхолию и депрессивные состояния. Склонные к резким перепадам настроения, такие дети часто необщительны, в среде сверстников слышат гордецами и зазнайками. Обособленность «коричневых» часто вызывается их нежеланием растворяться в толпе, быть «шестёрками» или исполнителями воли «красных» детей-лидеров и заводил в классе и на улице. Другая причина обособления «коричневых» в среде сверстников – их интеллектуальность. Они очень эрудированны, испытывают постоянный информационный голод, удовлетворяемый за счёт «поглощения» огромного количества газет, журналов, книг, даже просто справочников, энциклопедий. В школе и во дворе «шибко грамотных» не очень любят и часто элементарно бьют, «чтоб не зазнавался». По этой причине у «коричневых» детей может действительно развиться чувство превосходства над другими либо его противоположность – комплекс неполноценности. При неблагоприятных условиях в семье или в школе у «коричневых» подростков развиваются и довольно прочно закрепляются такие качества, как: негативизм, постоянное чувство неудовлетворённости собой и окружающими, неадекватное восприятия отношения к себе со стороны других, апатия, внутреннее беспокойство, уход от проблем, избегание и страх стрессов, мнительность и т.д. Наоборот, при благоприятных жизненных обстоятельствах из «коричневых» детей вырастают достаточно инициативные и предприимчивые личности. Они думают не только о своём, но и об общественном благе, являются надёжными партнёрами с развитым чувством взаимопомощи. Они – отличные консультанты и эксперты в широком спектре сфер деятельности – производственных и непроизводственных. Прагматизм, чувство здравого смысла подсказывают им наиболее оптимальные способы решения житейских проблем и вырабатывают философски-критическое мировоззрение. Коричневый цвет как отражение стремления к целесообразности поступков, стабильности в делах и отношениях ближе всего расположен к функции деловой логики и характерен для социотипов ИЛИ (Бальзак) и СЛИ (Габен).

«Синие» дети – полная противоположность «красным». Психотерапевтам, невропатологам и педиатрам полезно знать, что «красных» детей и взрослых можно успокаивать синим цветом, а «синих» взбадривать красным. По характеру «синие»: спокойные, уравновешенные; любят всё делать неторопясь, обстоятельно, стараются всё проанализировать, поразмышлять, обдумать. Их можно с полной уверенностью отнести к людям, живущим преимущественно рассудком, а не сердцем. Недаром синий цвет олицетворяет ночное небо или море. Это – порядок, закон, мысль, разум. «Синие» дети редко бывают лидерами в кругу сверстников. Тем не менее, у

окружающих они часто пользуются уважением за твёрдость характера, отсутствие капризности, заносчивости. Они не эгоисты по натуре, но приходят на помощь только тогда, когда их об этом попросят. Сами же не склонны даже в трудных ситуациях обращаться за поддержкой, стойко переносят любые невзгоды. Им редко присущ дух авантюризма. В компаниях чаще всего держатся особняком. Их не тяготит одиночество. «Синие» всегда умеют занять себя каким-нибудь делом. Они не любят хвататься за несколько дел одновременно, а долго и тщательно занимаются одним и всегда стремятся доводить начатое до конца. Родители и педагоги часто отмечают в характере «синих» детей изрядную долю холодности и суровости. Если среда способствует развитию этих качеств, у взрослых впоследствии они проявляются в жёстком обращении с окружающими, в особенности с теми, кто находится у них в зависимости. Из них получаются неплохие администраторы, особенно там, где ценятся дисциплинированность, иерархия, умение «не высовываться». «Синие» всегда хорошие исполнители и специалисты, но в одной узкой области или профессии. Такие дети в мышлении больше «технари», чем гуманитарии, хотя могут успевать по всем предметам одинаково. Они очень усидчивы, терпеливы и могут часами сидеть за учебниками, читать полезные книги, возиться с конструкторами, помогать родителям по дому. Они очень рано усваивают, что можно, а что нельзя и склонны пребывать в узких рамках своих убеждений. Если «синий» ребёнок во что-то поверил, разубедить словами его практически невозможно. Только очевидные факты заставляют его изменить своё мнение. Лучше всего синий цвет отвечает качествам структурной логики, которая ярко проявляется у рациональных интровертов – ЛИИ (Робеспьер) и ЛСИ (Максим).

Розовый цвет в наибольшей степени соответствует младенческому периоду развития человека. Это – цвет инфантильности, наивности, нежности, слабости, сентиментальности, стыдливости, приятности. Если провести дифференциацию по половому признаку, розовый цвет является «девчоночьим» цветом. Склонность же мальчиков к нему является признаком женственности их характера. Такие мальчики в детстве могут играть с куклами, любят наряжаться, вертеться перед зеркалом, кокетничать. Взрослея, они чаще всего занимают в различных ситуациях – бытовых или производственных – пассивную позицию. «Розовые» - ведомые, а не ведущие в семье и на работе, независимо от пола. В детстве это самые милостивые дети, причём мальчиков легко спутать с девочками. В кругу сверстников их любят за неизмеримое дружелюбие, незлобивость, уступчивость. «Розовые» дети уменьшают агрессивность «красных» и делают более податливыми «синих». Они большие конформисты по натуре и часто действуют по принципу «и нашим, и вашим». Практически всегда соглашаясь с другими или обещая что-то сделать, «розовые» могут тут же поменять своё мнение и «забыть» выполнить чужую просьбу. Они довольно ленивы и созерцание предпочитают делу. Внутренне они довольно ранимы и чувствительны, но свои обиды стараются скрывать. Такие дети очень хорошо чувствуют настроение окружающих и стараются его изменить в лучшую сторону. «Розовые» - хорошие гармонизаторы и

дипломаты, гибки и умелы в отношениях, тонко и ненавязчиво снимают отрицательные эмоции и создают положительные, улучшая общий психологический комфорт. Они сами довольно легко впадают в меланхолию, но также легко и быстро из неё выходят, если при этом чувствуют, что это негативно отражается на их отношениях с другими. «Розовые» дети подсознательно тянутся к более сильным и интересным сверстникам. Часто можно заметить «розового» мальчика среди отчаянных, «крутых» ребят, драчливых и неуправляемых, которые, несмотря на «чужеродный» цвет, принимают его в свою среду. При таком контрасте лучше выделяется мужественность «красных», а «розовые» смягчают климат в таких агрессивных группах. Чаще всего к «розовым» относятся интровертные иррациональные этики – СЭИ (Дюма) и ИЭИ (Есенин).

Серый цвет в колористике иногда трактуется как отсутствие цвета либо его нейтральность. По восьмицветовому ряду Люшера серому цвету приписываются следующие качества: разделённость, отгороженность, освобождённость от обязательств. «Серые» дети самые недемонстративные. Они предпочитают не выделяться среди сверстников, не претендуют на лидерство, не проявляют инициативы и энтузиазма. Они, как правило, очень добросердечны, им в сильной степени свойственно чувство сопереживания. Они не могут отказать другим в просьбах. Помощь «серых» всегда носит альтруистический, деятельный характер, и этим часто злоупотребляют другие, перекладывая на них свои проблемы. Взрослые «серые» - это самые честные и исполнительные работники, на которых всегда можно положиться. И в детстве, и в зрелом возрасте они скромно трудятся, а плодами их трудов чаще пользуются другие, более выразительные цвета. Тихий, несмелый характер и замкнутость не позволяют им бороться за место под солнцем. Хотя, что касается их внутреннего мира и личного пространства, «серые» могут проявлять неуступчивость и бескомпромиссность. Они принципиальны в отстаивании своих взглядов, не любят кривить душой, обманывать. Такие дети очень серьёзны, послушны, хорошие помощники в бытовых делах. Очень любят заниматься ручным трудом, тщательны и аккуратны в работе. Они менее других детей доставляют проблемы своим родителям и учителям. «Серые» могут не «хватать» звёзд с неба», но и не ходят в отстающих. У них проявляются такие качества, как: постоянный самоконтроль, склонность к угнетённым состояниям, уход в себя, повышенная обидчивость и ранимость, подавление своих естественных потребностей. В зрелом возрасте указанные тенденции часто проявляются в пассивной жизненной позиции, стереотипности мышления, самоизоляции. Будучи чувствительными по натуре, «серые» дети переживают оп поводу различных конфликтов и неурядиц в своём окружении. Мир и благополучие в семье – их главный жизненный стимул. Ссоры и разводы родителей больше всего ранят «серых» детей и отражаются на их самочувствии и здоровье. Наиболее характерно описанные качества проявляются у типов с доминирующей функцией этики отношений – ЭСИ (Драйзер) и ЭИИ (Достоевский).

4. Типирование по болевой точке. Темы, разрушающие общение

Еще одним ключом к определению своего социотипа и социотипа ребенка может стать определение аспекта информации, который в модели А находится на четвертом месте. Это та функция, которая «пробирается по минному полю». Ее также называют Местом наименьшего сопротивления или болевой точкой. Информация по этому аспекту человеку неприятна, работа по нему напрягает, не получается, выводит из равновесия, даже самые необходимые шутки очень сильно ранят (подробнее – в теоретической части).

Попробуйте определить свою болевую точку по представленным ниже темам, разрушающим общение. Или представьте этот список типизируемому.

■ - обсуждение нецелесообразных действий, навязывание поручений, поучения;

□ - обсуждение логических противоречий, упреки в непонимании, демонстрация учености;

● - обсуждение материальной несостоятельности, приказы, силовое давление;

○ - обсуждение вопросов плохого самочувствия, разговоры о неэстетичном;

▲ - избыточная информация, неясные перспективы, «а вдруг?»;

△ - упреки в неточности и опозданиях, поторапливание, перенос сроков;

■ - всплески эмоций, обиды, навязывание своих переживаний;

□ - выяснение отношений, проявление неуважения, непорядочность.

2.2. Описание детских характеров

Дон Кихот

Проявляет повышенное любопытство ко всему новому, необычному, причем в различных областях. Его интересы часто носят хаотичный, непостоянный характер - ему трудно долго сосредотачивать свое внимание на одном занятии. Любит пофантазировать и собирает вокруг себя сверстников, привлекая их своими рассказами, часто выдуманскими, но подаваемыми горячо, эмоционально и убедительно.

Временами на него находит апатия, и тогда он теряет ко всему интерес и скучает; при смене обстановки, появлении новых людей и вещей быстро оживляется и включается в общение или увлекается очередным делом. Обычно у него много знакомых ребят (или девочек), но за этим не всегда стоят постоянные и серьезные отношения, это знакомые «просто для компании», часто случайные.

Заставлять его заниматься чем-то против желания бесполезно, он сопротивляется, может впасть в агрессию и даже делать все наоборот. Легко делится с другими детьми своими вещами и точно так же берет у других, по рассеянности забывая отдавать. Не обидчив и не злопамятен.

Сказочный персонаж — Алиса из сказки Л.Кэрролла «Алиса в стране чудес».

Дюма

По натуре — спокойный, дружелюбный. Не стремится подчинять себе сверстников, сам может свободно уступать в играх и быть в роли подчиненного. Если его обижают, то, как правило, не жалуется старшим, чтобы его не считали маменькиным сынком (дочкой): не хочет настраивать против себя товарищей или одноклассников.

Может проявлять пассивность в занятиях, лень; большой любитель покушать и долго поспать. Его нужно регулярно подталкивать, даже заставлять делать необходимое — уроки или что-то по дому. Любит часами слушать истории, рассказываемые другими, чтобы в них было много интересных подробностей, занимательных приключений, живописных описаний.

Его эмоции чаще носят положительный характер, в общении с другими может смешить окружающих, подшучивать, но беззлобно, поднимая им настроение.

Сказочный персонаж — медвежонок Винни-Пух из сказки А. Милна.

Робеспьер

В детстве — это послушный, серьезный ребенок. Любит придумывать разные игры; часто играет сам с собой, и своей увлеченностью привлекает других детей; часами возится с различными «конструкторами», и чем сложнее игра, тем ему интереснее. Сначала тянется к книгам разного жанра, пока не остановится на чем-то одном и выбранному занятию может посвящать большую часть своего времени; в школе тяготеет больше к естественно-научным предметам, чем к гуманитарным.

Инициативы в общении первым не проявляет, но может отзываться на инициативу других, тем более, когда она проявляется в эмоциональной форме. У него бывают странности в привычках.

Может менять увлечения, заняться каким-то интересным для него делом, если в нем присутствует элемент новизны (в играх, хобби может выдумывать новые виды техники, оружия).

Обычно сторонится компаний сверстников из-за неумения свободно себя вести с ними, развлекать, смешить. Не любит, когда его перебивают, уклоняют от темы. Плохо запоминает имена людей, в отличие от информации познавательного характера.

Сказочный персонаж — астроном Стекляшкин из сказки о Незнайке.

Гюго

Очень динамичен и общителен. Имеет массу друзей и просто знакомых. Любит описывать их в подробностях с хорошей стороны, иногда — с негативным оттенком. Проявляет ко всему любопытство и старается потрогать все руками. Очень обидчив, даже по пустякам, может легко заплакать, но также быстро отвлекается. Склонен прощать обиды или не показывает вида, что сердится.

Неусидчив, ему трудно сосредотачиваться на чем-то одном продолжительное время. Скучает, если нет компании или просто кого-то рядом для общения. Любит накапливать разную, часто сенсационную информацию с

целью ее распространения по принципу: «по секрету всему свету». Нуждается в таких собеседниках, которые умеют ясно и просто объяснить смысл непонятных для него вещей, «разложить все по полочкам». Очень обижается, если от него что-то скрывают.

Часто проявляет заботу о других, особенно о тех, кто обойден вниманием; может делать другим приятное в виде подарков или мелких услуг.

Сказочный персонаж — доктор Айболит из сказки К. Чуковского.

Гамлет

Уже в раннем детстве проявляет гордость и независимость в суждениях и поступках. Не всегда находит общий язык со сверстниками, может замыкаться в себе, демонстрировать отстраненность. Одновременно стремится привлечь к себе внимание оригинальными выходками, вычурностью в словах, жестах, манере общения с другими детьми.

Проявляет тягу к различным искусствам: декламации стихов, пению, танцам. Часто удачно копирует своих знакомых, умеет показать смешную сторону в поведении других.

Может резко менять свое эмоциональное состояние — от бурных рыданий и слез до безудержной радости или, наоборот, черной меланхолии.

Неразборчив в еде — может употреблять несовместимые продукты (например, огурец с молоком и т.п.), что часто приводит к расстройствам или вырабатывает другие вредные для здоровья привычки.

Сказочный персонаж — Пьеро из «Золотого ключика» А.Н. Толстого.

Максим

Очень серьезный, сосредоточенный и дисциплинированный ребенок. Может подолгу играть в одиночестве, не скучая. К игрушкам и другим своим вещам относится очень бережно и расстраивается, когда они ломаются или кто-то берет их без спроса.

Опрятен и аккуратен, старается сохранять свою одежду и обувь в чистоте; может подражаться со сверстником, умышленно его испачкавшим или повредившим какую-то его вещь.

Не любит выделяться из круга детей, может быть скорее рядовым участником игр, чем их организатором или вдохновителем. Сторонится рискованных выходок, в которые его втягивают более разбитные и активные одноклассники. Но отстаивать свое достоинство умеет, проявляя твердость, неуступчивость и даже жестокость к противникам.

Старается никогда не опаздывать на уроки, выходя пораньше из дома. Заставляет себя выучивать наизусть то, что другие усваивают «на лету», проявляет медлительность в решениях; испытывает трудность при решении заданий, требующих творчества и нестандартного мышления. Усидчив и скрупулезен, старается красиво оформлять свои работы.

Сказочный персонаж — Мальвина из «Золотого ключика».

Жуков

Часто является лидером среди своих сверстников, в основном за счет своей физической силы, жесткости, умения навязать свою волю. Может вести себя вызывающе-грубовато с окружающими, быть недисциплинированным на уроках.

Любит подвижные игры, физические упражнения, рано осваивает велосипед и другие виды техники, азартен в соревнованиях, особенно в гонках. Легко ссорится, первым не идет на примирение, но долго не застревает на своих переживаниях.

Часто не может найти применения своим способностям и тратит силы и время на сомнительные компании, потасовки и пустое времяпрепровождение. Если что-то решает, не любит уступать; его поступки часто импульсивны, с элементами риска и авантюризма; в гневе его лучше оставлять в покое. Очень зависит от своего настроения, что сказывается на отношениях с другими и успеваемости.

Сказочный персонаж — дочка атамани разбойников из «Снежной королевы» Г.Х. Андерсена.

Есенин

Обычно мягкий, уступчивый ребенок. Из-за этого может легко поддаваться как хорошим, так и дурным влияниям. Если не руководить его поступками, может попадать в сомнительные компании и неприятные для него истории. В учебе и увлечениях интерес часто сменяется пассивностью и скукой — здесь все во многом зависит от окружающих его людей (родителей, учителей, друзей).

Умеет ладить с большинством людей, располагая к себе ласковостью и легким характером. Поэтому взрослые часто балуют его, задаривая игрушками и многое прощая. Потом это может проявляться в капризности, повышенном эгоизме, неумении и нежелании жертвовать для других своим временем и силами.

В школе больше тяготеет к гуманитарным предметам (литература, история, иностранные языки). По натуре — мечтателен и созерцателен. Может создавать себе воображаемые идеалы и жить иллюзиями.

В сложных ситуациях не проявляет волнения и умеет своим видом и постоянной улыбкой успокаивать других. Обычно верит, что все устроится хорошо.

Сказочный персонаж — Дюймовочка из сказки Г. Х. Андерсена.

Джек

Ребенок такого типа всегда увлечен каким-то делом и отдает ему все время и энергию. С детства любит путешествия и походы — и чем дальше, тем это для него привлекательнее. Никогда не жалуется на усталость или на боль от царапин, ушибов и ссадин. Любит рассказывать подробно о своих приключениях, частенько привирая для значительности и живописности рассказа. По натуре смелый первопроходец, любит себя испытывать в разных условиях.

Такие дети всегда заняты, у них нет времени на что-то, что не совпадает с их планами. При достаточной настойчивости их можно уговорить: они довольно уступчивы и не хотят портить отношений с другими. Из-за этого могут много обещать, не всегда держат свое слово и потом придумывают кучу убедительных причин для своего оправдания.

Иногда могут «влипать» в неприятные истории, так как страшно непоседливы, бесстрашны и чрезмерно любопытны.

Сказочные персонажи — Торопыжка и Шурупчик из «Приключений Незнайки».

Драйзер

Обычно это сдержанные серьезные дети. Усидчивы, стараются хорошо усваивать школьные предметы, но особой инициативы в учебе не проявляют, чаще держатся в тени более активных сверстников. Довольно ранимы и чувствительны, у них может быть занижена самооценка. Их легко задеть шуткой или неосторожным словом. Переживают, когда замечают обман, уловки других. Надежны и требовательны в дружбе, стараются не портить устоявшихся отношений с другими, но если чувствуют, что ими пренебрегают, могут уйти первыми.

Ревниво относятся к своим вещам и своей территории. Очень зажаты среди незнакомых, долго осматриваются, прежде чем вступить в общение. Не могут долго сидеть без какого-то занятия, чаще тянутся к ручной работе (девочки шьют, помогают по дому, ребята что-то мастерят).

Переживают, если приходится чего-то долго ждать. Больше домоседы, чем любители ходить по друзьям. Ревнивы по отношению к тем, кого считают «своими».

Сказочный персонаж — доктор Пилюлькин из сказки о Незнайке.

Наполеон

Очень подвижные, непоседливые дети. В компаниях сверстников, в классе обычно на виду, любят привлекать к себе внимание. Довольно непредсказуемы в поведении: у них часто меняется настроение и отношение к другим; они легко ссорятся и так же легко мирятся; бросают прежние увлечения и друзей и заводят новые.

Не очень обязательны и последовательны, на них трудно положиться. Оправдываясь, могут приврать, причем очень убедительно и ничуть не смущаясь. В играх, спорах и конфликтах обычно принимают сторону более сильного, так как хорошо чувствуют расстановку сил в группе.

Любят спорт, особенно подвижные игры, гимнастику: имеют хорошую реакцию, глазомер; очень азартны и увлекают других своим примером. Могут быть втянуты в сомнительные компании, но умеют в ответственный момент вовремя уйти и избежать риска и наказания.

Учатся без особого энтузиазма, иногда могут отлынивать и сбежать с уроков, предпочитая им сенсорные удовольствия (поиграть в футбол или

искупаться в речке). Довольно практичны, любят что-то обменивать, продавать и покупать, проявляя при этом предприимчивость, изобретательность и хорошие дипломатические качества. Умеют быть заводилами и играх, развлекать других шутками и подкалываниями и умело защищаются от нападок других.

Сказочный персонаж — Карлсон из сказки А. Лингрен.

Бальзак

Это часто вдумчивые, рассудительные дети. Могут держаться особняком, избегают больших и шумных компаний. В играх и занятиях временами инертны, даже ленивы. У них богатая внутренняя жизнь, не всегда отражающаяся в поведении. Много читают и бывают очень эрудированы для своего возраста. В общих мероприятиях класса или группы обычно занимают созерцательную, выжидательную позицию. Часто имеют недовольное выражение лица, склонны критиковать других, отпускать колкости. Сверстники часто считают их «слишком умными», так как они любят приводить примеры из прочитанного, показывать свою информированность по всем вопросам, не скрывая своего интеллектуального превосходства.

В конфликтах предпочитают не участвовать и избегают прямых столкновений, могут подчиняться грубому давлению и более сильным физически сверстникам, хотя внутренне это им очень неприятно. Неуверенно себя чувствуют в обстановке, где нужно проявлять веселье, эмоции, азарт; не любят «выставляться» перед публикой, демонстрировать при всех свои способности, солировать.

Привязаны к своим вещам, особенно старым и привычным. По натуре обычно домоседы и их трудно вытащить в компанию. Не будут заниматься тем, что им неинтересно и бесполезно с практической стороны.

Могут частенько выводить из себя окружающих своим нытьем, недовольством, ворчливостью. В их осанке часто наблюдается ранняя склонность к сутулости или втягиванию головы в плечи.

Сказочный персонаж — Малыш из сказки А. Лингрен «Карлсон, который живет на крыше».

Штирлиц

Эти дети очень прямолинейны и часто резки в высказываниях и поступках. Не любят уловок, уклончивости, лживости в поведении других. Серьезны и надежны в дружбе, стараются всегда выполнять свои обещания и ждут того же от остальных.

Могут руководить другими: в таких случаях очень ответственны и строги; но целенаправленно за лидерство не борются. Не любят пустых развлечений и досужей болтовни. Обычно рано находят для себя какие-то постоянные занятия и занимаются этим основательно и долго.

Всегда отстаивают принципы справедливости, выступают в защиту обиженных и слабых. Очень трудолюбивы, не могут долго сидеть без дела, а также болеть.

Чаще всего интересуются техникой и рано овладевают навыками ручной работы и всевозможными инструментами (паяльником, пилой, дрелью и т.п.). Стараются все задуманное сделать быстро и качественно; раздражаются и выходят из себя, если кто-то нарушает их планы или отвлекает от дела.

Следят за чистотой своей одежды и обуви и за порядком в своей комнате или уголке; за книгами, игрушками, инструментами. Тянутся к сложной технике, различным конструкторам, схемам; рано начинают знакомиться со специальными техническими журналами («Радио», «Моделист-конструктор» и другими).

Сказочные персонажи — Знайка из сказки Носова «Приключения Незнайки и его друзей».

Достоевский

Обычно это мягкие, добрые, отзывчивые дети. Сверстники часто обращаются к ним за помощью, заранее зная, что те никогда не откажут. Этим качеством окружающие могут подчас злоупотреблять, нагружая Достоевских всевозможными просьбами и поручениями. Более ловкие и предприимчивые часто списывают у них диктанты и контрольные, пользуются их учебниками, тетрадками. Гуманисты очень усидчивые, прилежные ученики, ответственно относятся к своим обязанностям.

Они скромны и застенчивы в поведении, не выпячивают свои достоинства и успехи. Никогда не стремятся руководить и подчинять других себе: скорее уступят в споре, даже будучи уверенными в своей правоте, чтобы сохранить хорошие отношения.

Среди очень близких людей могут выступать в роли примирителей, так как очень страдают из-за ссор и недоразумений. При этом стараются не занимать откровенно чью-то сторону и быть объективными. Отличаются привязанностью к людям и дружат многие годы с одними и теми же ребятами. Очень переживают, когда окружающие не считаются с их мнением. Тогда уходят в тень, не желая «навязываться».

Сказочный персонаж — Золушка из сказки Ш. Перро.

Гексли

Это, как правило, общительные, эмоциональные дети. Всегда тянутся к новым впечатлениям и новым людям, легко впитывают информацию, особенно если в ней есть элемент необычного, даже фантастического. Они очень мечтательны и склонны часто предаваться иллюзиям и фантазиям. Оптимистичны, не впадают в отчаяние и разочарование при крушении своих надежд; напротив, склонны воодушевлять других, отчаявшихся и разуверившихся людей.

Могут сильно внутренне переживать, но не выставляют свои горести напоказ, так как стараются не огорчать близких и друзей. Постоянно выступают с разными предложениями и идеями, не всегда реалистичными и вызывающими частенько критику и насмешки со стороны более практичных сверстников. Но в силу своей жизнерадостности, Вдохновители не теряются

даже в безвыходных ситуациях и находят выход там, где более опытные опускают руки. Поэтому к ним часто обращаются за советами одноклассники, друзья.

Они очень наблюдательны, не по возрасту проницательны и могут замечать скрытые возможности других. Им с трудом дается скрупулезная и однообразная работа, любят переключать свое внимание на другие дела.

Сказочный персонаж — Герда из «Снежной королевы».

Габен

Это сдержанные, недемонстративные, иногда даже замкнутые дети. Очень чувствительны к оценкам в свой адрес, как положительным, так и отрицательным. Плохо переносят свои неудачи, могут терять уверенность в себе и своих способностях. Постоянно нуждаются в стимулах и позитивном отношении к себе.

По характеру чаще меланхоличны, поэтому нуждаются во взбадривании и теплом дружеском участии. Надежны в дружбе, сочувственны, всегда готовы помочь всем, кто им лично симпатичен. Сильно зависят от своего текущего состояния и могут идти на поводу у своих настроений, что отражается как на их занятиях, так и на отношениях с другими людьми.

Очень эрудированны, начитанны, стараются быть в курсе происходящих вокруг событий. Сторонятся больших компаний сверстников и могут тянуться к людям намного старше себя. С большинством детей в классе у Габенов часто складываются довольно сложные отношения из-за их тенденции к отчужденности и индивидуализма в поведении, что воспринимается как «гордыня». Это связано с наличием у них разных комплексов и завышенной или, наоборот, заниженной самооценки.

С детства тянутся к занятиям, связанным с ручной работой, любят помогать по дому, на даче, но плохо переносят давление на себя и критику в свой адрес. Из-за неумения проявлять положительные эмоции их часто считают холодными и черствыми, но это не всегда соответствует действительности. Настроены на внутреннюю и внешнюю гармонию, как в отношениях, так и в делах, стремясь достичь высокого уровня мастерства. Очень любят природу и путешествия.

Сказочный персонаж — Железный Дровосек из сказки «Волшебник Изумрудного города».

2.3. Интертипные отношения в образовательном процессе.

Таблица интертипных отношений

Я Партнер (кто он мне)		Партнер															
		Дон	Дюма	Гюго	Робеспьер	Гамлет	Максим	Жуков	Есенин	Наполеон	Бальзак	Джек	Драйзер	Штирлиц	Достоевский	Гексли	Габен
Дон	1	Т	Д	А	з	П	Р	д	М	СЭ	пп	квт	К	п	р	ро	пД
Дюма	2	Д	Т	з	А	Р	П	М	д	пп	СЭ	К	квт	р	п	пД	ро

Гюго	3	А	з	Т	Д	ро	пД	п	р	квт	К	СЭ	пп	д	М	П	Р
Робеспьер	4	з	А	Д	Т	пД	ро	р	п	К	квт	пп	СЭ	М	д	Р	П
Гамлет	5	п	р	ро	пД	Т	Д	А	з	П	Р	д	М	СЭ	пп	квт	К
Максим	6	р	п	пД	ро	Д	Т	з	А	Р	П	М	д	пп	СЭ	К	квт
Жуков	7	д	М	П	Р	А	з	Т	Д	ро	пД	п	р	квт	К	СЭ	пп
Есенин	8	М	д	Р	П	з	А	Д	Т	пД	ро	р	П	К	квт	пп	СЭ
Наполеон	9	СЭ	пп	квт	К	п	р	ро	пД	Т	Д	А	з	П	Р	д	М
Бальзак	10	пп	СЭ	К	квт	р	п	пД	ро	Д	Т	з	А	Р	П	М	д
Джек	11	квт	К	СЭ	пп	д	М	П	Р	А	з	Т	Д	ро	пД	п	р
Драйзер	12	К	квт	пп	СЭ	М	д	Р	П	з	А	Д	Т	пД	ро	р	П
Штирлиц	13	П	Р	д	М	СЭ	пп	квт	К	п	р	ро	пД	Т	Д	А	з
Достоевский	14	Р	П	М	д	пп	СЭ	К	квт	р	п	пД	ро	Д	Т	з	А
Гексли	15	ро	пД	п	р	квт	К	СЭ	пп	д	М	П	Р	А	з	Т	Д
Габен	16	пД	ро	р	П	К	квт	пп	СЭ	М	д	Р	П	з	А	Д	Т
Квадра		α				β				γ				θ			

Д - дуал

пД - полудуал

пп - противоположность

М - миражные

з - зеркальные

К - конфликтные

Р - ревизор

р - ревизуемый

А - активация

квт - квазитождество

П - передатчик

п - приемник

Т - тождественное

ро - родственное

СЭ - суперэго

д - деловое

1. Дуальные отношения (дополнение)

Это интересное общение, которое никогда не надоедает. В поведении партнеры уравнивают друг друга, создавая ощущение психологической «невесомости». Это отношения, при которых два типа как бы дополняют друг друга: в чем силен один, в том слаб другой и наоборот. Вместе же дуалы составляют как бы единое целое. Они поддерживают друг друга, не делают обидных замечаний, не раздражают друг друга. Не надо контролировать свои поступки, можно оставаться самим собой. Люди с дополняющей психикой воспринимают друг друга «как самого человеческого человека». В присутствии дополняющего каждый активизируется и чувствует себя более сильным и более правым.

Однако не забывайте: то, что хорошо получается у вас, у ребенка будет получаться хуже. Поэтому не обвиняйте его зря, не требуйте невозможного, а помогите или сделайте за него сами то, ему трудно дается. Учите его не нравоучениями, а собственным примером. Не бойтесь, что ваш авторитет пострадает, если вы предложите ребенку помочь вам в том, что у вас получается хуже. Это придаст ему уверенность в себе, а если вы еще и похвалите его за сделанное, он будет только признателен.

Старайтесь чаще делать что-либо вместе, будьте самим собой, вносите в отношения теплоту, искренность и непринужденность. Это вас сблизит. Но остерегайтесь резкой критики его слабых сторон – она может сформировать у

ребенка комплекс неполноценности и обернуться долго не забывающейся обидой, даже если внешние отношения приобретут в скором времени свой обычных характер. Лучше поддерживайте его словом и делом во всех его начинаниях, мягко отговаривайте от совершения ошибок. Если ссора все-таки состоялась, не замыкайтесь в себе, старайтесь спокойно и доброжелательно разобраться с ним вдвоем, кто и в чем был неправ. Недоразумения могут внести дисгармонию в ваши отношения. Недомолвок между вами быть не должно!

Оказывайте ребенку доверие и располагайте его к доверию. Если духовная связь между вами наладится, в остальном у вас будет полная слаженность и гармония. Вы станете для него лучшим помощником и советчиком, а когда он подрастет, вы увидите, что и он готов быть для вас тем же.

На занятиях, вместе с другими учениками школьник-дуал, прежде всего, работает не на себя, а на бессознательное желание учителя. Если учитель в дискомфорте, он старается ее сбалансировать, «хочет» повесить ему настроение, не в силах противиться отношению дуализации, но может делать это «неадекватно» и тем нарушить дисциплину.

Эти отношения характеризуются душевностью и тонкой эмоциональностью, но одновременно и пониженной умственной активностью. Дуальная пара не может интенсивно работать, так как в ней отсутствуют стимулы к напряженному труду. Ученикам-дуалам по причине релаксационного эффекта на занятиях лучше стараться не садиться вместе.

2.Тожество

Общение продуктивно только при разном багаже знаний и опыта. В этом случае завязывается интересное обсуждение. При равенстве интеллектуальных уровней дискуссия становится затяжной и быстро надоедает.

Старайтесь вместе обсуждать интересующие обоих темы. Передавайте ребенку свои знания и умения. Вместе занимайтесь делами, которые вам обоим нравятся. Чаще общайтесь с другими людьми, не замыкайтесь в тесном домашнем кругу. Тогда вы надолго сохраните интерес друг к другу, и ваши отношения не исчерпаются так же быстро, как общение с самим собой.

Идеальны эти отношения в системе учитель – ученик (в общем понимании этих слов). От более опытного партнера знания и умения легко перетекают к менее опытному. Никакие другие отношения не дают такого высокого коэффициента усвояемости излагаемого материала. Но связь между учителем и учеником кратковременна. Пока есть чему учить и учиться. После этого начинается совершенно спокойное удаление. Правда, при общении нет особой субординации - трудно «держать вертикаль» - это демократические отношения, на равных - «по горизонтали».

Так же следует помнить, что только человек с идентичным типом психики может вникнуть в дело учителя и проверить его. Даже более того: человек с идентичным типом ничего не принимает на веру из того, что сделал его предшественник. И пока не убедится на деле, пока не увидит своими глазами того, на основании чего создавались теории, пока не прощупает в собственной голове

этой «мысленной конкретики», до тех пор не поверит. Он видит предпосылки, которые видел учитель, видит ход его мыслей и выводы. А если чего-то не может увидеть так, как видел учитель, не воспринимает и спорит. Со всеми, невзирая на авторитеты. Пока не увидит.

Таким образом, тождественные отношения наиболее подходят для отношений родитель - ребенок, учитель - ученик, а также для отношений знакомства средней степени близости. Причем второе из упомянутых отношений быстро переходит в третье, поскольку ученик семимильными шагами догоняет учителя. Высокая скорость обучения имеет свои минусы. Молодой тождик часто выступает в роли ниспровергателя авторитета учителя. В этом – причина прогресса человечества.

Учеников-тождиков в классе так и нужно знакомить друг с другом: пусть достойно держат свою установку и немножко соревнуются.

3. Активация

Временами вам будет с ребенком легко и приятно, временами - трудно. Главное - считайтесь с его интересами и возможностями, не заставляйте его делать то, что ему не нравится или трудно дается. Возьмите эти проблемы на себя. Учите его ненавязчиво, постепенно, но не требуйте, чтобы всегда у него это получалось так же хорошо, как и у вас. Было бы прекрасно, если бы вы чаще совместно проводили свой досуг, но помните, что вам периодически нужно отдыхать друг от друга, чтобы не наступило пресыщение в общении и не наступила усталость.

В некоторых вопросах ваш ребенок может разбираться лучше вас. Похвалите его за это и приучайте делать такие дела самостоятельно. Это поднимет его самооценку и спасет ваш авторитет, потому что, если вы делаете это хуже него, вам будет неловко. При этом для вас будет очень полезно незаметно осваивать ту область, в которой ваш ребенок оказался способнее вас. Разговоры на интересующую его тему, в которой вы проявите свою компетентность, сделают вас ближе и интереснее для него, и тогда скорее наступит полное взаимопонимание.

Приучайте ребенка к самостоятельности, но всегда поддерживайте в трудную минуту, чтобы он не сомневался в вашей надежности и любви. Старайтесь правильно понять его, а если вам это не удастся, говорите с ним откровенно и искренне, чтобы он смог полностью раскрыться перед вами.

Активационные отношения между школьниками в классе особых проблем для учителя не составляют.

4. Зеркальные отношения

С зеркальным партнером происходит интересный и ровный обмен мнениями. Однако намечается нарастающая борьба за интеллектуальное лидерство, что приводит современем к отрыву одного из них. Последующие дискуссии приобретают все более спорный и дезориентирующий характер. Но интерес к мнению другого не пропадает, поэтому партнеры заставляют себя вернуться на исходные позиции. Гораздо большую степень взаимности оба находят в совместных делах.

Читайте и обсуждайте вместе с ребенком прочитанное: учите ребенка, но не оспаривайте его своеобразного подхода к различным вопросам. Наоборот, учитесь у него, постарайтесь понять его, и ваши представления о многих сторонах жизни также обогатятся. Уважайте его индивидуальные особенности, методы достижения целей и сами цели. Хвалите его за то, что он хорошо делает, но так, чтобы он не заметил, что вы делаете что-то хуже него, чтобы не потерять своего авторитета. С раннего детства приучайте его проявлять терпимость к чужим недостаткам.

Объясняйте, что каждый человек имеет право на свои собственные взгляды и подходы к делу, и это нужно уважать.

Если вы видите, что спор приобретает неблагоприятный оборот, горячность, разрядите обстановку шуткой, теплотой и любовью. Помните, что главное - не доказать другому, что он неправ, а сохранить доверительные отношения. Помните, что у каждого из вас - своя правда, а точнее, вы обладаете какой-то одной ее стороной, а ребенок - другой. Будьте искренни и терпимы.

Если вы сталкиваетесь с проблемой, которую вам трудно решить, не предъявляйте претензий к своему ребенку. Ему это тоже не под силу. Лучше будет, если в вашем окружении появится человек, с дуальным для одного из вас типом. Он сможет разрядить напряжение, взяв решение трудной для вас проблемы на себя либо объяснив вам, как лучше с нею справиться. В таком человеке вы оба обретете моральную и практическую поддержку. А чувство взаимного доверия поможет избежать проблемы ревности. Главное - больше искренности и такта в проявлении чувств друг к другу.

С учеником-зеркальщиком при наличии проблем в усвоении материала учителю лучше попробовать встретиться один на один, пообщаться, начав с темы, интересной для обоих. Это создает запас взаимного доверия, энергии для преодоления трудностей.

Ученики-зеркальщики в общении на близкой дистанции сбивают друг друга, кружатся на одной точке, топчутся на месте - так кажется со стороны. Но преподаватель может использовать эти отношения в познавательных целях. Данные интertype отношения, пожалуй, занимают второе место после тождественных по КПД взаимообучения партнеров. Зеркальщики хорошо работают в группах «мозгового штурма».

5. Полудуальные отношения

Интересное общение, во время которого партнеры опасаются сблизиться на более короткую дистанцию, так как чувствуют, что тем самым комфорт будет нарушен. Приятно пообщавшись некоторое время, собеседники не знают, что делать дальше. Однако подобные заминки не обсуждаются и внимание на них не сосредоточивается. Временами в поведении друг друга отмечают неприятные для себя моменты. В делах обязанности удачно распределяются, расхождения во мнениях разрешаются компромиссным путем - благодаря взаимным уступкам.

Эти взаимоотношения с ребенком должны быть построены на основе взаимопонимания и откровенности. Вместе читайте, обсуждайте прочитанное, вместе отдыхайте, развлекайтесь, найдите общее хобби по схожим интересам.

Это будет хорошей основой для преодоления трудностей в совместной работе. Если же вы заметили, что ребенок не хочет помочь вам, не выполняет ваших требований, ждет, что вы выполните это за него - значит, вы поставили перед ним трудную задачу. Помогите ему, если же это не получается, стимулируйте его каким-либо способом, чтобы он все же сделал над собой усилие. Хвалите его даже за слабые попытки, укрепляйте в нем веру в собственные силы. Устройте с ним соревнование - кто быстрее и лучше справится с задачей, тот и получит приз.

Если вы чувствуете, что гармония ваших отношений нарушается, можете смело переходить к словесному выяснению причины этого. Вместе думайте, каким способом можно устранить то, что огорчает кого-либо из вас в другом.

Всегда выполняйте данное обещание и приучайте своего ребенка к обязательности. В противном случае показывайте свое неудовольствие, лишая чего-то обещанного ранее. Дайте возможность исправиться, чтобы он мог получить желаемое.

Старайтесь не спорить, а лишь разными способами стимулировать к выполнению ваших требований. Будьте терпеливы и доброжелательны. Ваши отношения улучшатся, если вы будете на равных проявлять чуткость друг к другу, не только на словах, но и на деле. А еще лучше будет, если ту часть работы, которая вам обоим не дается, возьмет на себя кто-то из ваших близких, если ему это не в тягость.

У учителя с учеником-полудуалом особых проблем не возникнет, если соблюдаются элементарные требования деловой дистанции.

Если между школьниками в классе имеют место полудуальные отношения, им можно поручать эпизодически совместные дела, объясняя причины возможных недоразумений и пути их преодоления.

6.Родственные отношения

Партнер может привлечь только при формальном общении, создавая видимость понимания. При близких контактах после обмена информацией становится скучно, возникает напряженность из-за неумения разрушить установившееся однообразие. В этих отношениях трудно раскрыть себя. В совместных делах происходит взаимное вмешательство, так как партнеры руководствуются противоположными методами действия. В результате - пропадает уважение друг к другу.

Взрослый-родственник может принести огромную пользу для ребенка, позволяя ему просто наблюдать со стороны за своими действиями. Есть неплохие шансы на обучение, так как речь идет в данном случае как раз о тренируемой словесно-поведенческой функции каждого из них. Один может научиться сдержанности, а другой, наоборот, большей активности.

Главное в этих отношениях - умение находить компромисс, чтобы не страдали интересы как ваши, так и ребенка. Взаимопонимание возможно, если вам удастся установить искренние, доверительные отношения. Не забывайте объяснять ребенку, что и для чего вы собираетесь делать, предупреждайте его обо всем заранее и учите его делать то же самое по отношению к вам.

Развивайте в себе и в ребенке терпимость к другим взглядам или методам работы. Не пытайтесь навязывать ему свое мнение или свои методы. Лучше вместе читайте и обсуждайте общие для вас темы. Духовная близость породит дружбу. Взаимопонимание в делах также может наступить, если вы будете больше думать об интересах вашего ребенка, заниматься тем, что ему интересно либо помогать в том, что ему дается с трудом. Приучайте ребенка к такому же самопожертвованию ради любви к вам. Учите его заботиться о вас своим собственным примером. Иначе в будущем может наступить взаимное охлаждение, подозрения в неискренности, эгоизме.

Старайтесь избегать ссор, делайте так, чтобы ребенок с уважением относился к тому, что кое-что у вас получается гораздо лучше, чем у него. Но при этом всегда отмечайте его достоинства и не делайте акцент на своих. Найдите общее хобби, которое поможет реализовать одновременно и ваши, и его способности, это должно благотворно отразиться на вашей взаимной оценке. Избегайте резкой критики его слабых сторон и недостатков. Это может оттолкнуть его от вас на долгое время. Если он позволит себе подобное в отношении вас, обезоруживайте его своей добротой, искренне объясняя его неправоту. Дайте понять, что каждый человек имеет свои сильные и слабые стороны и нужно быть снисходительным к чужим недостаткам, помня о своих.

Сделайте атмосферу общения настолько приятной, чтобы он охотно проводил с вами время, помогая вам. Поощряйте его тем, что это дело он умеет делать как никто другой и т.п.

Для коррекционных занятий с учеником-родственником учителю лучше подобрать группу, что даст больший эффект. Эти отношения не зависят от взаимной симпатии, от влияния других, они запоминаются, «учат» через время.

7. Деловые отношения

Общение не вызывает особого интереса, но поначалу присутствует уважение к партнеру. Через некоторое время обнаруживаете, что партнер оценивает вас довольно низко, не имея на то никаких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь, как бы поставить его на место, доказав обратное. Длительное общение утомляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить «серые будни». Взаимность со временем все больше разрушается.

Между учителем и школьником эти отношения не представляют проблем, так как довольно хорошо регулируются старшим партнером.

8. Квазитождество

Общение носит формальный характер, так как информация, получаемая от партнера, часто не оправдывает ваших ожиданий. Чтобы вести сносную дискуссию, нужно подстраиваться под стиль собеседника. Очень трудно понять друг друга сразу - смысл высказываний другого раскрывается через довольно продолжительное время, когда вновь возвращаетесь к этой проблеме. Одну и ту же мысль партнеры

формулируют по-разному. Из-за невозможности что-либо доказать возникают недоразумения и непродуктивные споры. В результате - недооценка партнера.

Учитель и ученик в квазитождественных отношениях находят удовлетворение своим интеллектуальным потребностям, для чего, конечно, нужно расти. Остановка в развитии личности расхолаживает эти отношения. Квазитождики хорошо переносят общение при других, наедине им труднее общаться.

9. Погашение

Вступив в общение, партнеры втягиваются в дискуссию, во время которой чувствуют себя комфортно. Более активный собеседник высказывает суждения, более сдержанный комментирует их, внося свои поправки. Стиль поведения импонирует обоим, возникает приятное удивление по поводу того, что партнер мыслит так своеобразно. Однако в присутствии третьих лиц происходит настоящее погашение - партнер препятствует вашим попыткам развивать обоюдную интересную мысль, оспаривая ее. Каждый добивается одной и той же цели иными путями. Эти пути не мешают друг другу: конкуренция происходит лишь в обсуждении.

Учитель и ученик в этих отношениях благотворно влияют друг на друга, если есть возможность побыть вдвоем, обсудить волнующую обоих тему. Тема, безусловно, прежде всего, входит в сферу их общей установки. В случае недоразумений учителю лучше поговорить с учеником-погашающим наедине.

Также бережно нужно отнестись к отношениям учеников-нейтрализаторов. Нейтрализация-то происходит в групповом общении, «на арене», за это не надо упрекать друг друга. Но материал для развития у партнеров появляется большой, прорабатывается он наедине.

10. Мираж

Общение не столько интересное, сколько полезное. Комфортность ощущается только при спокойном характере коммуникации. Несогласия и споры могут возникнуть совершенно внезапно. Когда оба попадают в стрессовую ситуацию, равновесие нарушается: успокоить друг друга не удастся. Неприятно поражает то, что партнер иногда довольно грубо вмешивается в ваши дела, не предупредив об этом. Результатом этого могут быть бурные выяснения отношений. Партнер часто не одобряет тех дел, которыми вы занимаетесь с душой. Дискуссии непродуктивны.

В группе надо знать учеников-миражников, чтобы нечаянно не попасть в «неделовое» состояние, как это может случиться и в дуальных отношениях. Не надо также включать в рабочую группу учеников, между которыми миражные отношения (тоже, как и дуальные). В случае же неблагополучия с усвоением знаний в помощь своему миражнику (как и дуалу) лучше подобрать учителя (репетитора) с другим социотипом.

11. Суперэго

Общение интересное, но слишком однообразно-утомительное. Из-за этого приходится делать немало усилий над собой, чтобы внести в него элемент новизны и необычности. Однако со временем вы начинаете требовать от партнера большего

внимания, чем он обычно вам уделяет, и поэтому появляются взаимные упреки и претензии. Партнеры начинают считать друг друга эгоистами. Они должны проявлять большую чуткость, чтобы вовремя замечать и выравнивать отклонения, не давая им принимать устойчивый характер.

Для ученика учитель-суперэго может стать очень полезным, так как показывает способы работы с труднодоступным информационным аспектом. Также и учитель, просто наблюдая ученика в его сильной позиции, получит очень многое для себя.

12. Конфликт

Партнер сразу привлекает ваше внимание каким-то необычным воздействием на вас. Если области деятельности разъединены, то общение протекает в целом гостеприимно. Вызывают интерес те методы, которыми партнер решает свои проблемы. При попытках тесно сотрудничать его поведение начинает вас все больше дезориентировать. В результате такого разнобоя накапливается раздражение, которое может привести к конфликту, если вовремя не разойтись.

Когда люди умеют различать типы, они пытаются в конфликтных отношениях разделить сферу деятельности, не торопить, не поучать друг друга. Экстраверт не должен стараться активизировать интроверта, а интроверт - сдерживать экстраверта.

Ученикам-конфликтерам учитель помогает научиться выдерживать необходимую психологическую дистанцию.

13-14. Заказ

В отличие от всех уже описанных типов отношений, эти отношения - асимметричные, а партнеры в них неравноправны. Один из партнеров выступает в качестве передатчика соцзаказа («заказчик»), второй - в качестве приемника соцзаказа («подзаказный»). Заказчик в этих отношениях соционически выше подзаказного. Подчеркиваем, именно соционически, но не нравственно и не интеллектуально. Реально же наоборот приемник находится на более высокой ступени социального развития по сравнению с заказчиком, однако в соц-заказной паре ему отведена подчиненная роль. Так происходит потому, что через эти отношения осуществляется передача опыта и информации от передатчика к приемнику.

Заказчик кажется интересным, значительным, порой даже недостижимым, и в то же время приемнику так понятны его проблемы и человеческие слабости. Заказчик все время чего-то требует от приемника, приемник постоянно как бы оказывается должен, и он превосходно улавливает положение заказчика. Тот же, наоборот, не слышит приемника. Чтобы исполнить социальный заказ, приемник должен уйти от непосредственного влияния заказчика. Поэтому в отношениях с заказчиком он проявляет тенденцию к сопротивлению. Тем не менее, "нелояльное" поведение приемника почти не сказывается на психологическом самочувствии заказчика.

Этот тип отношений имеет большое значение для развития человеческого общества. Отношения социального заказа служат передаче социального опыта для успешного развития общества.

В подобной паре оба партнера восхищаются друг другом. Заказчик кажется приемнику человеком интересным, а в приемнике заказчика восхищают способности делать вещи, недоступные ему самому. Однако существует асимметрия восприятия: если заказчика слушаются, то подзаказный воспринимается как человек интересный, хороший, но недостаточно убедительный; ему пытаются помочь, растолковать что-то. В целом это отношения приятные, дружественные. Однако чрезмерная стимуляция приемника заказчиком вызывает у первого желание отдалиться. При этом передатчик искренне удивляется такому поведению приемника: «Куда же он уходит?»

Если заказчик взрослый и он не ведает, что творит, можно наблюдать угнетение жизненных сил ребенка, ведь маленький ребенок не может убежать. Если нечто подобное возникает в классе, когда младший попадает под влияние более старшего, - ищите заказ. Простые разговоры не помогут, кого-то нужно удалить из сферы заказных отношений.

Учитель в классе, оказавшись под заказом ученика (а то и всего класса), может использовать ситуацию для личностного роста, став приёмником.

15-16.Ревизия

Эти отношения также являются асимметричными, как и предыдущие. Ревизора общение привлекает тем, что дает ему чувство собственной значимости, основанное на некотором превосходстве над партнером. При неоправданных поступках или высказываниях с его стороны ревизор произвольно пресекает отклонения от поставленной цели, кажущиеся ему недопустимыми. Присутствует желание помочь своему подопечному, проявить заботу о нем. Если партнер поймет, что действия ревизора вызваны не личной неприязнью, а опасением дезориентации, то он может изменить свое поведение в желаемую сторону. Если нет - то отношения могут закончиться разрывом, хотя здесь это сделать гораздо труднее, чем в отношениях конфликта.

Подревизного партнер очень привлекает своим образом мыслей и стилем поведения. От него исходит в целом интересная и ценная информация, которая, однако, кажется неполной и требующей уточнения. При попытках высказать партнеру свои замечания обычно завязывается спор, в результате которого критика подревизного, хотя и не сразу, во многом учитывается. Если же партнер пытается беззастенчиво навязывать свое мнение, отношения могут закончиться разрывом.

При возникновении отношений ревизии между учителем и учеником или между учениками, необходимо регулировать психологическую и физическую дистанции. А так же время от времени наедине обсуждать наболевшие проблемы.

Представители всех 16 социотипов образуют самую большую соционическую группу, которая называется социон. Социон, в свою очередь, распадается на другие группы, которые включают в себя по 4 типа, связанные между собой определенными соционическими отношениями, которые могут быть как комфортными, так и не очень, а иногда и даже трудно переносимыми.

Малые соционические группы представляют собой коллективы, пригодные для определенных видов деятельности, что позволяет учителю или

любому другому руководителю подбирать нужные группы для определенного вида задач. В данном исследовании мы рассмотрим лишь один из видов таких групп – клубы.

2.4. Соционика на уроках художественного цикла

Все 16 социотипов (социон) образуют 4 группы типных темпераментов. За счет равновесного состава типных темпераментов можно **комплектовать классы и учебные группы**, в которых будет гарантирована дружественная рабочая атмосфера и автоматически решена проблема дисциплины. Если же на этапе комплектования классов соционическая работа в школе не проводилась, соционик может оказать помощь в **оптимальном подборе учителя для уже имеющегося класса**.

Можно различать четыре уровня дисциплины в классе.

1. *Низкая дисциплина*. Ученики постоянно переговариваются друг с другом, заняты посторонними делами, не выполняют даже обычных указаний учителя, а если все же включаются на некоторое время в работу, то не способны концентрироваться на предмете глубоко.

2. *Аморфная дисциплина*. Ученики мало переговариваются друг с другом, что делает класс уже не таким бурным, но не выполняют привычных указаний учителя, то и дело отвлекаются на свои личные дела, не могут более или менее продолжительное время концентрироваться на учебных заданиях. Аморфность — это неспособность удерживать приданную форму.

3. *Средняя дисциплина*. Ученики переговариваются друг с другом, но все же занимаются тем, что им предлагает учитель, на посторонние дела отвлекаются мало, работают в целом равномерно.

4. *Высокая дисциплина*. Во время урока ученики внимательно слушают учителя, конспектируют основные положения изучаемого материала, между собой не переговариваются, стабильно выполняют те задания, которые им дает учитель.

Большинство классов в современных школах находится на первом и втором уровнях дисциплины. Если попадает класс с третьим уровнем дисциплины, он уже считается очень хорошим. Классов же четвертого уровня дисциплины почти нет.

Каждому уровню дисциплины соответствуют определенные социотипы учителей, способных обеспечить удовлетворительный учебный процесс.

1. С классом, в котором дисциплина низкая, могут успешно взаимодействовать только социотипы учителей с сангвиническим темпераментом (ИЭЭ, СЭЭ, СЛЭ, ИЛЭ).

2. С классом, в котором дисциплина аморфная, хорошо, взаимодействуют социотипы преподавателей с меланхолическим темпераментом (ИЭИ, СЭИ, СЛИ, ИЛИ).

3. В классе со средней дисциплиной лучше всего преподают социотипы с холерическим темпераментом (ЭИЭ, ЭСЭ, ЛИЭ, ЛСЭ).

4. В классе с высокой дисциплиной лучше всего преподают социотипы с флегматическим темпераментом (ЭИИ, ЭСИ, ЛИИ, ЛСИ).

Кроме учета темпераментов, не меньшее значение имеет вторая сторона процесса обучения — **мотивация к выполнению учебных задач**. Для этого необходимо знание стимулов, движущих типами. В соционе можно выделить также **четыре стимульных группы**, внутри которых социотипы мотивируются сходным способом. Эти группы образуются при разбиении социона на четыре части осями экстра/интроверсия и сенсорика/интуиция:

1. *Сенсорные экстраверты*. Успешно реализуют себя в деятельности практического характера с расширяющимся кругом контактов. Включаются в работу стимулом СТАТУСА: престижное положение в обществе, успешное продвижение по службе, власть и влияние, внимание и уважение. Главное для учителя, работающего с ними, — это уйти от теоретизирования и книжных знаний, сделать обучение максимально приближенным к социальной практике, очень наглядным, с большим количеством примеров и практических заданий, выполняя которые, обучаемый чувствовал бы личностный рост. Такого ребенка следует стимулировать почетными грамотами или другими видами отличий за хорошую учебу. А если до медали еще далеко, следует подумать, как подчеркнуть его роль в выполнении какого-либо дела. Что он умеет делать лучше всех?

2. *Сенсорные интроверты*. Успешно реализуют себя в деятельности практического характера с постоянным кругом контактов. Включаются в работу стимулом БЛАГОСОСТОЯНИЯ: хорошим материальным обеспечением, уверенностью в завтрашнем дне, порядком и комфортными условиями жизни и работы. Обучая их, учитель должен обратить особое внимание на прикладную сторону обучения, профессионализм и качество передаваемых знаний и умений. Стимулом к деятельности у представителей этих типов может стать создание комфортных условий - учитель может посадить ребенка на хорошо освещенное место в классе.

3. *Интуитивные экстраверты*. Самоактуализируются в нетрадиционных или постоянно обновляющихся сферах деятельности с расширяющимся кругом контактов. Включаются в работу стимулом УНИКАЛЬНОСТИ: необычностью, перспективностью задачи, ее интеллектуальной сложностью и увлекательностью. Главное для учителя — не нивелировать таких детей, не препятствовать их поискам, давать им возможность высказывать свои теории и даже спорить с учителем. Их заинтересованность в деятельности растет пропорционально чувству исключительности того дела, которым они занимаются: «Никто такого еще не делал!», или собственной исключительности: «Никто больше так не умеет делать, как я!». Перехвалить такого ребенка невозможно. Лучшим стимулом к деятельности для них является похвала за нестандартно принятое решение.

4. *Интуитивные интроверты*. Реализуют себя в нетрадиционных либо обновляющихся областях деятельности с постоянным кругом контактов. Включаются в работу фактором САМОЦЕННОСТИ, т. е. предоставлением возможности заниматься тем, что значимо лично для них и в привычном для них темпе. Внутренний мир идей — это самое дорогое, что у них есть и ради чего они, собственно, только и станут тратить силы. Поэтому предлагаемые им

задачи должны быть обязательно в той или иной степени связанными с интересующими их воззрениями или приемами работы. Стимулы престижа, власти, благосостояния и даже приоритета и интеллектуального лидерства на них действуют мало — они почти всегда отличаются личной скромностью и неприязнательностью. Наилучших результатов можно добиться, если поощрять такого ребенка интересной для него работой - заранее понаблюдав за ребенком, учитель-предметник может попросить его выступить с докладом.

Стимульные группы, таким образом, — это основа для выработки индивидуального подхода в обучении. Зная основные стимулы, мы можем правильно распределить усилия в нашей педагогической работе, психологически грамотно ставя перед учащимися те задачи, которые им понятны, посильны и интересны.

Главный принцип соционики в области развития детей заключается в том, что на сильные функции надо давать большую нагрузку и больше требовать с ребенка, а по слабым функциям давать ребенку поддержку и нагружать в меньшей степени.

Важно понимать, что если ребенок недополучит нужную информацию по слабым функциям в детстве, то, будучи взрослым, ему будет гораздо труднее нарабатывать нужные качества. Также хочется обратить внимание на то, что по слабым функциям ребенку поддержка нужна постоянно, и в данном случае придется запастись терпением и ни в коем случае не ругать своих детей за то, что Вы ему «уже 200 раз говорили», а он в очередной раз «забыл» что-то сделать или сказать.

Причем надо стараться, чтобы информация по слабым функциям давалась в «упрощенном виде», а по сильным - дети старались разобраться сами. Для этого надо создать необходимые условия в рамках того «клуба», к которому относится ваш ребенок/ученик.

Для маленького **управленца** (*Жуков, Максим, Штирлиц, Габен*) с сильными функциями логики и сенсорики важно, чтобы у него была «своя мастерская, свои инструменты» и место для приложения своих усилий. Литература в помощь такому «самоделкину» должна быть соответствующей. Таких ребят выделяет страсть к различным инструментам, они любят покопаться в устройстве бытовой техники. У них частенько возникает желание помочь взрослым в необычной для городского ребенка обстановке, например, при колке дров или установке туристской палатки. Привлекайте ребенка-управленца к хозяйственной жизни семьи. Не пугайтесь, если сын разобрал велосипед, чтобы смазать его, а собрать не смог. Также ничего удивительного нет в том, что дочь проводит выходные в гараже с папой, «вместо того чтобы играть с Барби». (Случается, что такие детки уже в детстве лучше пап управляются с водопроводным краном или электрической розеткой).

Также необходимо поощрять помощь в организации семейных мероприятий, стремление взять на себя ответственность за братиков и сестричек, даже если они старше по возрасту. Не бойтесь оставлять маленького управленца на хозяйстве или за «старшего», такая деятельность отвечает его

внутренним устремлениям. Поскольку у таких детей развита сенсорика, то и занятия спортом для них тоже важная часть жизни.

Такому ребенку необходимы обширная деловая информация, опыт организации совместной с другими детьми деятельности, начиная играми во дворе и заканчивая более сложными системами – организацией команды единомышленников, пусть даже в рамках создания группы (или ведения, модерации) в интернете. Это нужно для развития их способности достигать целей. Этим детям необходимо также обучаться управлению различными механизмами. Это, например, может быть кружок авиамоделирования или занятия на детской железной дороге, конечно, вождение автомобиля.

А вот образцы нравственности, то есть то, что связано с этикой и интуицией, они должны получать уже в готовом виде и маленькими порциями.

Маленькие **социалы** (*Гюго, Дюма, Наполеон, Драйзер*) благодаря сильным функциям этики и сенсорики любят теплые компании друзей, где чаще всего являются их душой. Принимая своих гостей, такие мальчики и девочки часто помогают маме на кухне, по дому. Кулинарный рецепт для них – это не просто перечень продуктов, которые они, кстати, знают, где надо покупать. А чистая одежда – необходимый элемент для хорошего настроения, для того чтобы понравиться окружающим. Мир для таких детей наполнен эмоциями и чувствами, и эти незримые связи между людьми для них столь же реальны, как торчащая из рукава нитка. Так же, как и для управленцев, для социалов мир предельно конкретен. Он наполнен запахами и ощущениями. Все в этом мире надо потрогать, и как жаль, когда это им запрещают взрослые. Для них жизненно необходим тактильный контакт с родителями (информация для пап).

Для социалов важнейшей ценностью является семья. Семья – это среда, на которой сконцентрировано наибольшее внимание маленьких этико-сенсорики.

Этим детям необходимо создать условия для проявления действенной заботы друг о друге, а также о животных и растениях. Им нужен обмен живым текущим опытом об обустройстве жизни. Чтобы кругом было чисто, светло, красиво и безопасно. Независимо от пола ребенка разрешите ему делать все домашние дела – мыть, стирать, готовить, а также шить, вязать, плести из бисера. Также таким детям нужно разрешить наряжаться и красоваться перед зеркалом, выступать перед публикой, заниматься красивыми видами спорта – синхронным плаванием, художественной гимнастикой, бальными танцами, танцем живота или street-dance – в общем, красоваться на публике. Если они будут удовлетворены этими занятиями, то к ним потихоньку присоединятся знания из сфер других соционических потоков, а именно логики и интуиции.

Маленькие **исследователи** (*Дон Кихот, Робеспьер, Джек, Бальзак*) – самый беспокойный народец. Ведь вокруг столько всего интересного, неизвестного, непознанного. Мир – это большая лаборатория, где все идет в ход и все «кладется на алтарь науки». Обнаруженные явления не столь сильно интересуют их с практической точки зрения, эти детки – мечтатели и

фантазеры. Засахарившееся варенье позволяет увидеть воочию процесс кристаллизации сахара, и это гораздо важнее, чем-то, каким оно будет на вкус.

Маленькому исследователю важно, чтобы у него были карты и атласы, энциклопедии и словари. Им нужно разглядывать мир через микроскоп или хотя бы через лупу. У них есть желание наблюдать, измерять, взвешивать, сравнивать, располагать необходимой информацией. Они любят смотреть, как взрослые играют в шахматы или решают кроссворды. Благодаря сплаву логики и интуиции они очень догадливы, а накопление информации идет скачкообразно. Важно, однако, отметить, что быстрое усвоение информации не должно оборачиваться дополнительными нагрузками.

Экстраверты-исследователи (Дон Кихот, Джек) - это еще и дети со склонностью к повышенному травматизму. Романтика и тяга к новым приключениям вкупе со слабым владением телом и желанием проверить или показать свои возможности иногда приводят к плачевным результатам - переломам и сотрясениям мозга.

Дети-исследователи, становясь старше, любят читать научно-популярную литературу, строить прогнозы, доказывать, спорить.

Маленьким гуманитариям (*Гамлет, Есенин, Гексли, Достоевский*) благодаря развитой этике, так же как социалам, важен мир чувств и эмоций, но вместо тактильного контакта на первом месте стоит образ, который рождает тот или иной предмет, здесь сказывается сильная интуиция. Буйная фантазия проявляется в различных небылицах, которые расскажет Вам ребенок. Окунитесь в этот мир, ведь этик-интуит сам верит в эти истории, и ему будет обидно, если он почувствует, что «мелет какую-то чушь».

В детской комнате или в детском уголке должен быть уголок «домашнего творчества», где ребенок может проявить свои креативные способности. Впрочем, они могут проявиться не только там. Не удивляйтесь, если у Вас на кухне вдруг появится инсталляция из кусочка веревки, пластилина и рамки для фотографии. Или лицо человека, «собранное» из разных частей чьих-то портретов. Это значит, Ваш ребенок чувствует себя комфортно.

Попробуйте задействовать своего ребенка в детском утреннике, возможно, Ваш ребенок не станет артистом, но ему важно окунуться в атмосферу спектакля. Маленьким гуманитариям вообще надо дать возможность развить их тягу к художественным образам. Пусть они занимаются в театральном кружке, рисуют, играют на музыкальных инструментах, фотографируют, снимают видео. Взрослым же нужно создавать вокруг таких детей атмосферу сказки, и тогда они будут чувствовать себя, как рыба в воде.

Так же, как исследователи, гуманитарии, случается, «находят приключения» на ровном месте. Споткнулся, растянулся, рассадил коленку.

Воспитывайте в ребенке нравственное начало, и тем самым вы убережете общество от возможных манипуляторов интриганов. Очень неприглядно выглядит разочаровавшийся в возвышенных сторонах жизни гуманитарий.

Как уже говорилось, использовать соционические знания педагог может не только для осуществления строго индивидуального подхода, но и для **создания малых соционических групп**, пригодных для определенных видов

деятельности. Здесь мы для примера остановимся лишь на одной из них. Это «клуб», который включает в себя представителей 4 социотипов, объединенных по типу интеллекта.

Сенсорно-логические и *логико-сенсорные* — это администраторы, управленцы и военные. В критических ситуациях и во время проведения конкретных военных операций особенно эффективен тип Маршал, в мирное время на руководящих постах всех уровней доминирует Инспектор.

«Клуб» *сенсорно-этических* и *этико-сенсорных* объединяет типы людей, которые наилучшим образом проявляют себя в социальной сфере. Это хорошие врачи и санитары, воспитатели детей, организаторы досуга, популяризаторы науки, модельеры, оформители, продавцы, рекламные агенты и т.д.

«Клуб» *этико-интуитивных* и *интуитивно-этических* включает в себя типы людей, способных наилучшим образом проявить себя в гуманитарной сфере. Это психологи, артисты, люди искусства, литераторы, ученые гуманитарных направлений.

Интуитивно-логические и *логико-интуитивные* — это деятели науки. Среди крупных ученых, сделавших наибольшее количество открытий, большинство принадлежало именно к этому «клубу».

Если необходимо решить какую-нибудь проблему методом мозгового штурма, то лучше всего собрать для этого «клуб». Какой именно «клуб», это зависит от того, какую проблему надо решить.

На уроках художественного цикла, активнее остальных себя будут проявлять гуманитарии и социалы, так как они здесь находятся «в своей стихии», поэтому именно они должны быть главной опорой учителю музыки. Но как же быть с двумя другими клубами? Здесь мы обратимся к одной несоционической классификации, предложенной исследователями А.Г. Гогоберидзе и Ф.Г. Машевской, которые выделяют 4 игровые позиции в играх-драматизациях, исходя из индивидуальных способностей и возможностей детей.

Вот эти позиции:

1. Ребенок-режиссер
2. Ребенок-актер
3. Ребенок-зритель
4. Ребенок-декоратор

Легко увидеть определенные параллели между соционическими клубами и представленными выше игровыми позициями:

Режиссеры - это, скорее всего, *управленцы*, которые могут грамотно распределить обязанности, организовать и довести до конца любое дело;

актеры — это, конечно же, *гуманитарии* - самые эмоциональные и тонко чувствующие искусство;

зрители — это *исследователи* — проникающие в суть любой проблемы, любящие все анализировать и обо всем рассуждать;

и лучшие *декораторы* - это *социалы* - такие же эмоциональные, как гуманитарии, но лучше ощущающие физические проявления мира.

Таким образом, анализировать музыкальные и любые другие произведения искусства не менее успешно, чем гуманитарии и социалы, могут исследователи. А

вот написать реферат или подготовить доклад они, пожалуй, смогут даже и лучше остальных. Управленцы, в свою очередь, будут незаменимы в плане организации мероприятий, режиссуры сценок и спектаклей.

На уроке музыки соционика может также пригодиться в **подборе музыкальных произведений**, которые найдут наибольший эмоциональный отклик в каждом конкретном классе. Для этого надо определить интегральный социотип класса или преобладающую психологическую функцию (логику, этику, интуицию, сенсорнику).

Музыка, пожалуй, самый демократичный вид искусства, который находит свой путь к душе практически любого человека. Но и здесь есть свои соционические особенности. Музыка является звуковым выражением и воплощением музыкальной идеи композитора, мысли, материализованной в музыкально-звуковой форме. Композитор в своем произведении несет слушателю определенную информацию. Но ведь каждый композитор — это определенный социотип, имеющий свою информационную структуру психики. Значит, он лучше владеет какими-то определенными информационными аспектами и передает их в своей музыке.

Слушатель и исполнитель тоже настроены на восприятие тех или иных информационных аспектов. И если они находят их в музыке, то она становится близкой, понятной и нужной им. Одним понятна и приятна размеренность, ритмичность, четкое построение музыкальной пьесы (здесь включается такой информационный аспект, как логика), другие лучше улавливают и передают гармоническое звучание аккордов, тембровую окраску звука (работает сенсорика). Дети этического социотипа тоньше чувствует и передает эмоциональную сферу музыкального произведения. Интуитивные типы чутко реагируют на темповые изменения, развертывание музыки во времени.

Хотя информационные аспекты в музыке только еще начинают изучаться, но уже есть некоторые наработки в определении типа композитора методом «досье» (по воспоминаниям, описаниям, документам). Например, Д. Б. Кабалевский — ИЛЭ, М. Глинка - СЭИ, С. Рахманинов - ЛИИ, Г. Вагнер - ЭИЭ, Д. Шостакович - ИЛИ и т. д.

Таким образом, мы можем сказать, что обучение основам соционического знания позволяет будущему педагогу научиться решать следующие как общепедагогические, так и частные задачи образования:

- комплектование классов и учебных групп, в которых за счет равновесия типных темпераментов гарантируется дружественная рабочая атмосфера и автоматически решается проблема дисциплины;
- оптимальный подбор учителя для класса;
- дифференцированное обучение в средних и старших классах, где на первое место выходит «клубный», проблемно-дискуссионный способ обучения;
- индивидуальный подход к ученикам при подборе домашних заданий, выборе стимула для работы ребенка на уроке и во внеучебной деятельности;
- подбор музыкального материала для слушания на уроке музыки и

репертуара для исполнения с учётом интегрального социотипа класса.

2.5. Критерии профорientации соционических типов

Соционика поможет правильно выбрать наиболее подходящий для данного человека вид деятельности, где бы он мог наиболее полно проявить свои способности. Соционические знания помогут учителю вовремя сориентировать старших школьников в выборе будущей сферы деятельности.

Для начала сформулируем свою *специализацию для каждой функции*:

Логик стремится упорядочивать.

Этик создает коммуникации между людьми.

Сенсорик производит конкретные вещи.

Интуит генерирует идеи.

Специализация по аспектам информации:

■ - торговля, производство, управление, администрирование;

□ - законодательство, юриспруденция, инженерия;

└ - театральное искусство, кино, шоу-бизнес;

┌ - воспитание, сфера обслуживания, преподавание гуманитарных дисциплин;

● - силовые структуры, спорт;

○ - питание, парфюмерия, косметика, мода, дизайн;

▲ - наука, исследования скрытых способностей, психология;

△ - прогнозы и предсказания, экономическое планирование.

На психологическом уровне основным определяющим фактором для выбора будущей сферы деятельности является доминирующий стиль мышления. В целом насчитывается четыре основных стиля: производственно-технологический (конкретный), концептуальный, социальный и гуманитарный. Каждая из четырех крупных сфер деятельности является оптимальной социальной нишей, где наиболее ярко и творчески проявляются сильные качества подходящих этой сфере типов личности.

Типы личности с развитыми **логикой и сенсорикой** проявляют себя как хорошие производственники и управленцы в сфере производства материальных вещей, управления технологическими процессами и людьми. Это «производственники».

Логика и интуиция направлены преимущественно на научный поиск и эксперимент, разработку новых путей и методов, способствующих прогрессу человечества. Это «инноваторы».

Наличие **этики и сенсорики** ориентирует человека на сферу удовлетворения повседневных материальных нужд и потребительских интересов. Это «социалы».

Типов личности с **этикой и интуицией** заботит больше духовная жизнь и интеллектуальные потребности людей, проблемы культуры и искусства. Это «гуманитарии».

Итак, рассмотрим более подробно, какие особенности мышления и соответствующие им проявления социотипов делают представителей разных установок наиболее успешными в различных сферах деятельности.

Производственная сфера (Максим, Жуков, Штирлиц, Габен)

Данной сфере соответствует **производственно-технологический (конкретный) стиль мышления**. Здесь несомненными лидерами могут стать люди с сильными функциями логики и сенсорики, так как эти признаки имеют дело с фактологическим материалом, его анализом и структурированием, а также отвечают за практичность, технологичность и целесообразность той деятельности, которой занимается человек.

Производственно-технологическому мышлению, в классификации профессий Е.А. Климова [14] соответствует сфера «человек-техника» (предмет труда - материалы и устройства).

Конкретный стиль мышления ориентирует человека в предметную сферу, в которой главными объектами взаимодействия для него являются материалы, механизмы и ресурсы. Другой человек, скорее, воспринимается как производственный ресурс, носитель определенных профессиональных качеств - технических, экономических, управленческих или исполнительских качеств, чем самоценная личность. Они подходят к делу конкретно, оперируя, прежде всего фактами и цифрами, стараются быть беспристрастными в оценках.

Всегда опираются на результаты, взятые из практического жизненного опыта, а не гипотезы, теории и догадки. Реалисты и практики. Больше доверяют испытанным на деле методам работы, чем экспериментам. Не любят отвлекаться на абстрактные теории и этические проблемы. Умеют руководить людьми, разбираются в их функциональных способностях. Придают значение материальным стимулам, созданию условий труда. Ориентируются на материальные ценности, отлаживание технологий, организацию производства. Их интересует контроль качества и учет спроса потребителя. Они следят за порядком, точностью и пунктуальностью в выполнении заданий. Считают главным компетентность, ясность в деталях, регламент и четкость.

Им свойственна усидчивость, скрупулезность, точность выполнения заданий. Эти типы обладают аналитическим умом, умеют организовать работу и завершить любое, даже очень трудное дело. Представители данных типов хорошие тактики. Им можно поручать все виды работ, связанные с составлением графиков, всевозможных логических структур. Они способны решить даже очень сложные технические вопросы.

Из представителей группы «производственников» получают хорошие строители, ремонтники, эксплуатационники, технологи, работники ОТК и служб материально-технического снабжения, кадровые военные и работники правоохранительных органов, руководители, бухгалтера, экономисты, рабочие, техники, мастера. Им больше всего подходит административно-хозяйственная и практическая деятельность с производственным уклоном или в сфере материального производства, ремонт и эксплуатация технического оборудования.

Научно-исследовательская сфера **(Дон Кихот, Робеспьер, Бальзак, Джек)**

Концентуальный стиль мышления, который соответствует научно-исследовательской сфере деятельности, больше ориентирован не на конкретику и реалиями сегодняшнего дня, а на перспективы и идеи. Генерация идей требует в качестве инструмента умения работать с абстрактными понятиями. Предметный анализ уступает место творческому синтезу, возникающему не на базе практического опыта, а благодаря способности предвидеть, прогнозировать события в окружающем нас мире, погружаться в состояние, называемое «инсайтом» или озарением - наподобие интуитивной вспышки. В данном случае роль подсознательного фактора иногда превалирует над сознательными поступками и прагматическим подходом.

В научно-исследовательской сфере, конечно же, успех ждет людей с хорошо развитыми функциями интуиции и логики. Интуиция помогает им осуществлять поиск новых ресурсов и возможностей. Они способны предугадать развитие рынка, проанализировать не только сложные научные теории, но и мотивы поведения людей. Кстати, «отцы» психоанализа и аналитической психологии принадлежали как раз к этим типам.

Оптимальная сфера применения таких способностей носит название «человек-знаковая система» и «человек-природа», поскольку большинство явлений физического мира они облачают в форму символов - физических, математических, химических, экономических и т.д.

Работа ученого-естественника или инженера-разработчика требует в качестве главного инструментария наличия логики и интуиции, необходимых для сбора, анализа и обобщения необходимых эмпирических данных, и создания предпосылок для последующего синтеза - генерации новых идей, проектов, моделей и конструкций. Поэтому концептуальное мышление является необходимым атрибутом такой сферы деятельности, как инновационная. Ведь любой новый продукт - материальный или интеллектуальный - возникает исключительно как результат творческого процесса.

Человек с таким стилем мышления обычно устремлен к новым теоретическим знаниям, интересуется мало изученными явлениями, хотя в практических делах ему часто не хватает оперативности. Он стремится познавать законы природы, общества и мироздания. Часто размышляет над какой-либо идеей или законами бытия. Ценит смелые интуитивные прозрения, находки. Предпочитает экспериментировать, а не пользоваться известными методами.

Инноваторы сосредоточены на проектах и задачах, имеющих научное логическое решение, выраженное в формулах, гипотезах и конструкциях. Их место - в лабораториях и на кафедрах научно-исследовательских и проектных институтов, конструкторских бюро. Им больше всего подходит научно-исследовательская и экспериментальная сфера деятельности с теоретическим уклоном или на стыке теории и практики, а также работа в финансово-экономической сфере. Фундаментальные разработки, опытно-конструкторские

разработки, научно-техническая информация. Так же успешно они могут реализовать себя в сфере маркетинга, консалтинга и диспетчерской службе.

Социальная сфера **(Дюма, Гюго, Наполеон, Драйзер)**

Социальной сфере соответствует одноименный **стиль мышления**. Здесь наиболее успешно действуют сенсорно-этические и этико-сенсорные типы личности. Они предпочитают опираться на опыт - свой и других, а не экспериментировать, больше ориентированы на комфорт и благосостояние. Им понятны повседневные нужды людей, которые они стремятся удовлетворить. Они с удовольствием заботятся о здоровье, удобствах, внешнем виде и отдыхе окружающих, умеют интересно организовывать досуг и праздничные мероприятия. Любят ручную работу, практичны, реалистичны, расчетливы в делах. Их очень интересуют чувства и взаимоотношения между людьми. Обычно они держатся демократично, стремятся быть в ладу со всеми, делать приятное, но часто бывают непримиримы в этических оценках плохих поступков людей.

Сфера деятельности, которая охватывает людей с их повседневными потребностями, может быть описана через взаимосвязь **«человек-человек»**.

Социальное мышление направлено на решение проблем, связанных с удовлетворением человеческих потребностей преимущественно материального плана, связанных с современным понятием «потребительская корзина». Это понятие вмещает целый комплекс потребностей как первой необходимости - в пище, жилье, одежде - так и в дополнительных, входящих в систему инфраструктуры, в том числе, коммунальные службы, сервис, транспорт, организации сферы досуга и развлечений, здравоохранения и рекреации (отдыха и оздоровления) и т.п.

Представители этих типов умеют контактировать с людьми, налаживать связи, они гуманны, эмоциональны от природы. В то же время они последовательны, опираются на то, что надежно. Представители этих типов умеют наладить отношения в коллективе, порой выступая в роли психологов. Этики способны сопереживать людям, убеждать их и чувствовать их скрытые потребности.

С одной стороны, социальное мышление носит конкретный характер, т.к. имеет дело с реальными вещами, с другой же стороны оно направлено на человека с его индивидуальными или групповыми запросами, то есть ориентировано на отношения. Именно этим областям и соответствуют такие психологические признаки, как сенсорика и этика, отражающие материальный и эмоциональный аспекты такого понятия как качество жизни, предполагающее наличие как физического, так и душевного комфорта

Социалы успешно реализуют себя в областях сервиса, спорта, досуга и развлечения, торговли и посредничества. Они могут стать замечательными работниками в хозяйственной сфере с коммуникациями, а также руководящими работниками с практическим уклоном, воспитателями, учителями, психотерапевтами, врачами, поварами, массажистами, менеджерами по туризму, социальными работниками.

Гуманитарная сфера **(Гамлет, Есенин, Достоевский, Гексли)**

Гуманитарное мышление объединяет в себе способность работать с образами и эмоциями, категориями этики и эстетики, без которых невозможны понятия Добра и Зла, Красоты, Истины, Правды и Любви. Гуманитария интересуют, прежде всего, высшие духовные потребности, которые находят выражение в искусстве, религии, философии, психологии. Его также интересуют все области знания о человеке и обществе, путях его развития, ценностях и нормах, мировоззрении и идеалах, одним словом, все то, без чего человеческая жизнь была бы бездуховной, лишенной высшего смысла.

К людям гуманитарного мышления относятся этико-интуитивные и интуитивно-этические типы. Им лучше всего удастся реализовать свой потенциал в сфере, которая может быть представлена взаимосвязью **«человек-художественный образ»**.

Гуманитарии много размышляют о духовных интересах людей, их отношениях и чувствах. Они исследуют духовный мир людей и нравственные ценности, интересуются новыми общественными течениями, и путями развития культуры. Их привлекают литература, искусство, театр. Они много размышляют о задачах нравственного воспитания подрастающего поколения, о возможностях развития способностей каждого человека. Они охотно помогают людям решать их этические проблемы. Им бывает трудно постоянно поддерживать дисциплину и порядок, контролировать выполнение заданий. Они склонны идти на компромисс в практических вопросах, но бескомпромиссны там, где дело касается идей и убеждений. Их мало интересуют материальные стимулы, контроль качества, улучшение условий труда и даже собственный комфорт.

Гуманитарии успешно решают проблемы, связанные с повышением духовного и культурного уровня людей, разрабатывают философские, психологические, художественные идеи и концепции. Им больше всего подходит гуманитарно-социальная сфера деятельности с творческой направленностью или с обязательным наличием творческой компоненты в области культуры, искусства. Их творческая индивидуальность с успехом находит применение в различных благотворительных фондах и организациях.

Коммуникабельность и умение разбираться в человеческих взаимоотношениях сочетается у них с поиском нового. Представителям этих типов можно поручать рекламную деятельность и дипломатические функции. Они с удовольствием возьмут на себя ответственность за организацию отдыха и праздничных мероприятий, установят контакты с нужными людьми, с воодушевлением расскажут о новых теориях, интересных выставках, книгах, а также о товарах и услугах.

Гуманитарии успешно реализуют себя в таких профессиях как журналисты, психологи, РК-менеджеры, менеджеры по рекламе, артисты, религиозные или идеологические деятели, секретари, библиотекари, экскурсоводы, искусствоведы.

Однако необходимо помнить - в жизни все значительно сложнее и к простой схеме не сводится. Так, Максимов много не только на руководящих

должностях, но и среди артистов и художников, и чувствуют они себя там очень неплохо. Многие спортсмены имеют тип Джек Лондон. Многие Гамлеты занимают руководящие посты, а среди Штирлицев часто встречаются повара и кулинары. Единственное, что следует помнить тому, кто намерен выбрать дело всей своей жизни, - не стоит нагружать блок СУПЕРЭГО. Это грозит несчастными случаями и возможной потерей здоровья.

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

Рекомендуемая литература

1. Аугустинавичюте А. Соционика, т. 1-2. СПб, 1998.
2. Бескова Л.А., Удалова Е.А. Я и все остальные. Начала соционики. - М., 2005.
3. Вайсбанд И.Д. Соционика // «Знание - сила», 1992, №№ 1-10, 12.
4. Горенко Е.А., Толстиков В.И. Природа собственного «Я». - М., 2001.
5. Гуленко В. В. Коммуникативное пространство. - Киев, 1994.
6. Гуленко В. Менеджмент слаженной команды. Соционика для руководителей. - М., 2003.
7. Гуленко В.В., Тыщенко В.П. Юнг в школе. - Новосибирск, 1997.
8. Ермак В.Д. Как научиться понимать людей. Соционика - новый метод познания человека. - М., 2003.
9. Иванов Ю.В. Деловая соционика. - М., 2004.
10. Крегер О. Типы людей и бизнес. - М., 2005.
11. Кривошеев Е.М Соционика глазами психолога. - М., 2005.
12. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Характеры и отношения. - М., 2002.
13. Методические аспекты оптимизации деятельности педагога-музыканта средствами соционики: Учебное пособие / Автор-составитель Плетухина Е.Г. - Саратов, 2007.
14. Овчаров А. А. Соционика - путь к личности. Для тех, кто работает с подростками. - Новосибирск, 1992.
15. Плетухина Е.Г. Учебное пособие «Соционическая концепция в теории и практике педагога-музыканта» [Электронный ресурс] - 2011, 53 с.—http://library.sgu.ru/uch_lit/315.pdf
16. Прилепская Н. Ваш ребенок: какой он? - М., 2003.
17. Румянцева Е.А. На пути к взаимопониманию. - М., 2002.
18. Тайгер П. Какого типа ваш ребенок? - М., 2005.
19. Теоретические основы оптимизации деятельности педагога-музыканта средствами соционики: Учебное пособие / Автор-составитель Плетухина Е.Г. - Саратов, 2007.
20. Удалова Е.А., Бескова Л.А. Уроки соционики или Самое главное, чему нас не научили в школе. - М., 2003.
21. Филатова Е.С. Искусство понимать себя и окружающих. СПб., 1998.
22. Цыпин П.Е. Структура речи в соционике// Соционика, психология и межличностные отношения. Декабрь. - 2003.
23. Цыпин П.Е. Технологии успешного типирования. - М., 2005.
24. Шехтер Ф.Я., Кобринская Л.Н. Малые группы в соционике // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология, 2003. -№5, с. 32-35.
25. Юнг К.Г. Аналитическая психология. Прошлое и настоящее. М., 1995.
26. Юнг К.Г. Психологические типы. - М., 1997.
27. Якубовская Т.С. Соционика: как разобраться в себе и в других. - М, 2003.

Приложение 1. Сводная таблица поведенческих реакций детей по признакам К.Г. Юнга

Экстраверсия	Интроверсия
<ul style="list-style-type: none"> • С раннего детства большая общительность (с незнакомыми людьми) • Более частое использование для привлечения внимания крика. • Выраженное стремление избежать ситуаций изоляции, стремление быть в курсе, контролировать информационные потоки. • Более высокая скорость речи. • Отсутствие дискомфорта при общении через большие расстояния. • Горит желанием поделиться своими чувствами и идеями. • Жесты активные, резкие, быстрые, используется вся рука от плеча. 	<ul style="list-style-type: none"> • С раннего детства большая замкнутость, отстранённость. • Использование крика для привлечения внимания при отсутствии других способов. • Выраженное стремление побыть наедине с собой после насыщенного событиями дня, избегание информационных перегрузок. • Менее высокая скорость речи. • Нежелание переговариваться через большие расстояния (всю квартиру, футбольное поле). • Чтобы узнать, что он думает и чувствует, его нужно об этом спросить. • Жестов мало, в основном используется кисть руки.
Рациональность	Иррациональность
<ul style="list-style-type: none"> • Склонность планировать свою деятельность. • Замедленная адаптивность, неумение гибко (по ситуации) реагировать. 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие стремления планировать свою деятельность. • Гибкое реагирование, более быстрая адаптивность.
Интуиция	Сенсорика
<ul style="list-style-type: none"> • более ярко выраженная мечтательность, рассеянность. • Отсутствие интереса к манипуляции объектами. • Моторика развита хуже, отсутствие стремления к тактильному контакту. • Избегание напряжённой деятельности, связанной с работой руками. Такая деятельность носит эпизодический характер. • Спокойное или негативное отношение к приёму пищи (крутятся, стараются поскорее закончить процесс). • Недостаточное владение своим телом (часто падают, не держат равновесие, натыкаются на углы в одних и тех же местах). • Стремление к заботе о ком-либо эпизодическое. 	<ul style="list-style-type: none"> • Более ярко выраженная приземлённость, умение быть «здесь и сейчас» в ситуации. • Стремление манипулировать объектами (стучать, складывать, бросать). • Моторика развита лучше, стремление к тактильному контакту. • Комфортное восприятие деятельности, связанное с работой руками (строгание, выпиливание, вязание, одевание кукол). • Положительное отношение к приёму пищи (со знанием дела поглощает пищу, любит покушать). • Хорошее владение своим телом (меньше падают, если падают, то мягче, быстро учатся обходить углы). • Стремление о ком-то заботиться выражено ярче (укрывать, кормить, гладить, выгуливать).
Логика	Этика
<ul style="list-style-type: none"> • Менее эмоциональные лица, неуверенное поведение там, где необходимо выразить чувства. • Стремление говорить правду, а не то, что хочет услышать собеседник. • С раннего детства стремление разобраться в причинно-следственных связях и объективных законах мира. Спонтанное построение отношений. • Интерес к логическим играм (независимо от пола). • Понимание принципов ответственности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Более эмоциональные, живые лица, уверенное выражение своих чувств. • С раннего детства умение подстроиться под собеседника, быть приятным. • С раннего детства стремление разобраться, как строятся отношения. Умение отдалять и приближать сверстников. Затруднение в ситуации, где требуется логическое мышление. • Стремление играть с мягкими игрушками, куклами (не зависимо от пола). • Стремление утешать, опекать.

Приложение 2. Рекомендации по воспитанию детей различных социотипов

Дон Кихот

- Предоставьте им разнообразные материалы для творчества и игрушки.
- Изменяйте окружающую их обстановку, чтобы постоянно их стимулировать.
- Будьте готовы к их высокому уровню энергии; позвольте им играть с другими детьми и использовать свою физическую энергию.
 - Говорите им «да» как можно чаще. Приберегите «нет» для действительно важных случаев.
 - Терпеливо отвечайте на все их вопросы. Наедине повторяйте им их бестактные, с вашей точки зрения, вопросы и показывайте, как их можно перефразировать.
 - Предлагайте им логичные ответы и решения.
 - На своем примере учите их симпатии и чувствительности и объясните им, почему важно быть вежливыми с другими людьми.
 - Позволяйте им развивать свой собственный стиль и поощряйте их в этом.
 - Пересмотрите свое отношение к спорам и договорам, чтобы найти способ не только примириться, но и развивать их самое сильное качество: способность обо всем договориться.
 - Поощряйте их способность принимать решения, объяснив, что мало какие решения бывают окончательными, и, как правило, всегда можно их изменить.
 - Поощряйте их предприимчивость, оказывая им поддержку, в случае необходимости давая им деньги, высказывая свои предложения и советы.
 - Не удивляйтесь их порой несносному поведению, и создайте дома такую атмосферу, в которой они могли бы свободно выражать свои мысли, чувства и идеи, чтобы, не боясь наказания, понять, какие из них приемлемы, а какие — нет.
 - Объективно демонстрируйте им, что вы цените их творческие способности и находчивость.

Дюма

- Разрешайте им играть с разными практичными и сенсорными предметами и субстанциями, такими, как вода, грязь, песок, крем для бритья и книга с различными поверхностями.
- Предоставьте в их распоряжение множество материалов для творчества. Поощряйте их эксперименты и хвалите их за достижения.
- Подолгу держите их на руках. Вместо того чтобы возить их в коляске, носите их в специальной сумке перед собой, чтобы они могли чувствовать себя в безопасности.
- Познакомьте их с различными стилями музыки и поощряйте их экспериментировать со своим голосом и с музыкальными инструментами.
- Говорите с ними мягким и нежным тоном. Смотрите им прямо в глаза, и уделяйте им все свое внимание, если они вам что-то говорят.
- Ясно формулируйте свои инструкции и указания. Всегда, когда возможно, показывайте им, что вы имеете в виду, на наглядных примерах, и зрительно

изображайте границы и запреты.

- Будьте бдительны и удалите из дома все предметы, которые могут послужить причиной несчастного случая,
- Поддерживайте их чувства и позволяйте им выражать их так и таким образом, как они того хотят.
- Уважайте их собственность и то, как они ее хранят.
- Используйте возможность сенсорных *опытов* в качестве стимулов и вознаграждений.
- Обсуждайте конфликтные ситуации в терминах межличностных взаимоотношений. Не игнорируйте скрытые конфликты, а напротив, обсуждайте их.
- Укажите, что, несмотря на то, что они в данный момент могут быть в чем-то абсолютно уверены, через некоторое время они смогут увидеть ситуацию с иной точки зрения и изменить свое мнение о ней.
- Станьте для них образцом позитивного человека, и создайте такую атмосферу, в которой они смогут безопасно развить это важное качество.

Гюго

- Будьте готовы к их крайней энергичности и разговорчивости. Предоставьте им возможности для развлечения и безопасного выпуска своей физической энергии.
- Проявляйте свою нежность. Отзывайтесь на их инициативу и сами первые обнимайте, ласкайте и целуйте их.
- Поощряйте их проявлять все свои чувства как позитивные, так и негативные, не стыдясь и не боясь неловкого положения или наказания.
- Будьте для них образцом честности и правдивости, которая не мешает тактичности.
- Поощряйте их задавать вопросы, а не принимать видимость за подлинную сущность предмета.
- Давайте им подробные наставления и указания; всегда ясно объясняйте, что вы имеете в виду.
- Объясняйте рациональные причины, лежащие в основе всех правил.
- Заранее рассказывайте им про то новое, что им предстоит. Сравнивайте его с тем, с чем им уже приходилось встречаться.
- Постоянно хвалите их. Делайте акцент на позитивных, а не на негативных моментах.
- Не опаздывайте; всегда держите свое слово. Думайте то, что говорите, и говорите то, что думаете.
- Помогите им научиться расслабляться и наслаждаться жизнью, регулярно планируя спонтанные развлечения.
- Помогите им немного снизить темп своей жизни и отложить принятие важных решений, напоминая, что прежде чем сделать какой-то ответственный шаг, его нужно тщательно обдумать.
- Помогите им увидеть, что в жизни есть не только черный и белый, но также и многочисленные оттенки других цветов.

Робеспьер

- Позволяйте им играть в одиночестве или вдвоем с другом столько, сколько им хочется.
- Не заставляйте их принимать участие в общественных мероприятиях силой. Они сами поймут, когда будут готовы к этому.
- Заранее предоставляйте им информацию о том, каким будет мероприятие или событие.
- Не думайте, что они вас не любят, только потому, что они с неохотой проявляют свою нежность.
- Предоставьте им постоянно обновляющийся источник для интеллектуальной работы.
- Посещайте научные выставки и музеи для детей, на которых ваш ребенок может не спеша изучать представленные экспонаты.
- Когда ребенок немного подрастет, предоставьте ему разнообразные и качественные художественные принадлежности (бумагу для рисования хорошего качества, цветные карандаши, различные краски) и тихое и уединенное место для творчества.
- Поощряйте их любопытство даже тогда, когда их вопросы ставят вас в затруднение.
- Предоставьте в их распоряжение строительный конструктор и другие материалы для творчества. Чтобы поддержать тесные отношения *вместе со своим ребенком* занимайтесь ремеслом или каким-нибудь другим хобби.
- Уважайте их потребность побыть немного в одиночестве после школы. Не задавайте им вопросы о прошедшем дне до тех пор, пока они не отдохнули.
- Примите их аналитический стиль мышления и не принимайте их критику на счет своей личности.
- Будьте честными и последовательными в том, что касается дисциплины. Объясняйте им логичные и рациональные причины своих решений и правил.
- Внимательно и молча выслушивайте их идеи и чувства. Уважайте их самостоятельность и не задавайте им вопросов по поводу их отношений с другими людьми.
- Побудите их найти способ физически выплескивать свой внутренний стресс. Особенно это важно во время сильного давления, которое они испытывают в ранний подростковый период.

Гамлет

- Покажите им, что чувствовать то, что они чувствуют, безопасно: спокойно выслушивайте их и признавайте ценность их чувств, независимо от того, кажутся ли они вам разумными.
- Не считайте, что вам понятны их чувства. Задавайте им вопросы и терпеливо выслушивайте их ответы. Поддерживайте как позитивные, так и их негативные чувства.
- Не вынуждайте их рассказывать о своих чувствах бегло и не поощряйте их утаивать свои чувства. Никогда не стыдите, не высмеивайте и не ругайте их за

то, что они чувствуют.

- Будьте готовы к большой энергичности и потребности вашего ребенка в долгом и многословном общении.
- Предоставьте им многочисленные возможности для социального общения: позвольте им как можно чаще приглашать к себе в гости друзей.
- Часто и искренне выражайте им свою любовь и привязанность.
- Обнимайте, целуйте и ласкайте своего ребенка так часто, как это ему нравится (даже если вы сами и не испытываете потребность в столь обильных ласках).
- Уважительно относитесь к их потребности иметь воображаемых друзей; выслушивайте их мечты и фантазии, если они хотят ими с вами поделиться; не дразните их за эти мечты.
- Предоставьте им множество возможностей для работы с художественными материалами, выставляйте их работы на почетном месте.
- Спокойно воспринимайте воодушевление, общительность и участие в самых разных занятиях. Помогите им найти равновесие между своей активной деятельностью и временем для отдыха,
- Запланируйте регулярное, например, один раз в неделю, время для того, чтобы вместе заняться чем-нибудь веселым.
- Позвольте им принимать как можно больше решений самостоятельно. Постарайтесь уважительно относиться к их выбору, даже если вы не уверены, что он сделан правильно.
- Быстро прощайте и *никогда* не наказывайте своих Гамлетов тем, что не разговариваете с ними.
- Помогите им увидеть свою собственную ценность за тем, что они делают ради удовольствия других.
- Разрешите им не быть идеальными. Напоминайте, что вы любите их за то, что они такие, какие они есть, а не такие, какими они хотели бы быть.
- Поощряйте их говорить правду, а не ложь во благо других людей.

Максим

- Предоставляйте им достаточно времени для того, чтобы привыкнуть ко всему новому, и по возможности старайтесь соблюдать привычный распорядок.
- Уважительно относитесь к тому факту, что они очень придирчиво относятся к поверхностям, запахам и вкусам.
- Предлагайте им множество ярких картинок.
- Ясно и конкретно выражайте свои просьбы и указания. Говорите то, что имеете в виду, и имейте в виду то, что говорите.
- Задав вопрос, предоставьте им время для обдумывания своего ответа. Приходя к соглашению, не считайте молчание ни признаком несогласия, ни признаком согласия.
- Не пытайтесь заставить их принимать участие в общественных мероприятиях, которым они сопротивляются: они сами вступят в них тогда, когда будут готовы к этому.
- Предлагайте им игры и занятия с ясными правилами и указаниями.

- Самым маленьким Максимум предлагайте различные сенсорные ощущения, например, песок, воду, глину, крем для бритья и другие интересные вещества.
- Предоставьте им доступ к энциклопедиям, книгам и записям.
- Уважайте их потребность в том, чтобы иметь возможность подумать в одиночестве.
- Попросите юс исследовать для вас какой-то вопрос, а затем внимательно выслушайте их советы. Поинтересуйтесь их мнением, а затем молча и терпеливо ждите, когда они его выскажут.
- Не заставляйте их от одного занятия сразу же переходить к другому. Признавайте их медленный темп адаптации.
- Всегда давайте им ясные, обстоятельные, последовательные и логичные указания. Уважайте их потребность в структурировании. Не опаздывайте!
- Вознаграждайте их увеличением степени ответственности и возможности самостоятельного контролирования.
- Заранее рассказывайте им о грядущих событиях и предупреждайте их о том, чего им следует ожидать.

Жуков

- Придумывайте конструктивные способы применения их физической энергии; отводите их на детские площадки или играете с ними сами.
- Будьте бдительны и все время следите за своим ребенком. Последуйте совету экспертов: спрячьте подальше все, что может стать опасным для ребенка.
- Проявляйте терпение, отвечая на повторяющиеся вопросы Жукова и выслушивая поток сознания, в который превращается его речь. Устраивайте перерывы, чтобы отдохнуть в одиночестве, но не позволяйте своему ребенку почувствовать, что видеть мир так, как видит его он, плохо или неправильно.
- Устанавливайте четкие границы дозволенного и всегда объясняйте, что вы имеете в виду.
- Последовательно следите за соблюдением правил. Говорите то, что думаете, и думайте то, что говорите.
- Помните о том, что быстрое действие и незамедлительная, логичная реакция значат для Жукова больше, чем слова.
- Будьте реалистичны в своих требованиях относительно порядка, чистоты и рассудительности, по крайней мере, пока ваш ребенок еще маленький.
- Перефразируйте нетактичные замечания, которые они делают. Предлагайте им более приемлемые варианты.
- Станьте для них образцом терпения, доброты и готовности идти на компромисс.
- Всегда, когда возможно, превращайте в игру рутинную работу.
- Используйте веселье в качестве стимула. Вознаграждайте инициативу и ответственность посещениями кафе-мороженого, парка развлечений или каких-то других им любимых мест.
- Объясняйте им, почему вы или кто-то еще испытываете именно эти чувства. Показывайте им эмоциональные и личностные следствия их поведения.

- Старайтесь предоставить им возможность учиться на собственном опыте и на реальных примерах. Отведите подростков-Жуковых в отделение неотложной помощи больницы или на свалку старых автомобилей, что бы они могли своими глазами увидеть, к чему приводит неосторожное вождение.

Есенин

- Предоставьте им как можно больше книг; постоянно читайте им вслух.
- Регулярно водите их в библиотеку; как можно раньше заведите им собственный читательский билет.
- Поощряйте их интерес к культуре и искусству.
- Говорите с ними мягким голосом, и, исправляя их недолжное поведение, смотрите им в глаза и поддерживайте с ними физический контакт.
- Если вы потеряли терпение и повысили на них голос, немедленно искренне извинитесь.
- Поощряйте их рассказывать вам о своих идеях; внимательно их выслушивайте.
- Уважайте легитимность их внутренней жизни.
- Побуждайте их выражать свои чувства в словах и рисунках; выслушивайте их и перефразируйте их слова, чтобы помочь им прояснить свои чувства
- Позволяйте им смотреть на игру со стороны, прежде чем вступить в нее; предоставляйте им достаточно времени для того, чтобы поиграть в одиночестве.
- Уважайте интенсивность их переживаний.
- Поддерживайте их интеллектуальное любопытство и творческое самовыражение.
- Помогите им найти способы стать организованными и не опаздывать; покажите им, как нужно ставить цели и достигать их.
- Во время конфликтов и несогласий апеллируйте к их чувствам и ценностям.
- Принимайте их идеи и предложенные ими альтернативные способы решения проблем.

Наполеон

- Рассчитывайте, что они будут вести себя энергично, и предоставьте им возможности для игр и других занятий, посредством которых они могли бы расходовать свою физическую энергию!
- Помните, что их удаль может не соответствовать их возрасту (и даже вашему!). Научите их понимать границы своих возможностей (например, научите их проверять на прочность дерево, прежде, чем залезть на него).
- Будьте готовы к тому, что они будут много болтать. Терпеливо на своем примере показывайте им, на каком расстоянии от собеседника нужно находиться. Если вы устали от них и вам нужно отдохнуть, объясните, что с ними все в порядке, и просто вам требуется некоторое время провести в одиночестве.
- Занимайте их, позволяя помогать вам по дому или разрешив им делать то, о чем они просят.
- Вместо того чтобы запрещать им дотрагиваться до какого-нибудь хрупкого

предмета, покажите им, *как* брать его аккуратно.

- Давайте им очень конкретные инструкции и указания. Всегда, когда возможно, *показывайте* им, что вы имеете в виду.

- Признайте, что им необходимо поддерживать физическую активность, и не рассчитывайте, что они будут сидеть на одном месте больше нескольких минут (останавливайтесь во время долгих путешествий на автомобиле, делайте перерывы в выполнении домашнего задания и т.д.).

- Используйте реальные и практичные стимулы и вознаграждения, например, веселье, свободу, деньги и угощения.

- Уважайте их глубокие чувства и стремление проявлять свои эмоции. Поддерживайте их потребность в том, чтобы излить свои чувства наедине.

- Обнимайте и целуйте их и проявляйте свою нежность всеми другими способами.

- Для того чтобы помочь им соблюдать свой распорядок и научить их навыкам эффективной организации своего времени, используйте наглядные и позитивные средства поощрения.

- Если дисциплинарные наказания необходимы, они должны быть незамедлительными. Всегда, когда возможно, старайтесь устранить источник соблазна.

- На реальных примерах научите их, как оценивать характер человека. Подробно объясните им, какие качества отличают достойных и надежных людей.

- Играйте с ними. Совершайте спонтанные поступки. Удивляйте их.

- Позвольте им увидеть красивое и веселое в повседневных занятиях.

- Больше улыбайтесь и много раз в день напоминайте им, что вы их любите.

Бальзак

- Позвольте им изучать мир в рамках широких, но безопасных границ.

- Предоставляйте им достаточно времени для обдумывания своего ответа.

- Предоставьте в их распоряжение множество необработанных материалов, с которыми они могли бы свободно экспериментировать. Будьте готовы к тому, что они могут разобрать какие-то предметы (и не всегда смогут собрать их обратно).

- Побуждайте их завершать некоторые из начатых ими проектов, творчески их стимулируя.

- Уважайте их независимость. Общайтесь с ними при помощи записок (с картинками для тех, кто не умеет читать, и со словами для тех, кто умеет), выражающих вашу любовь.

- Найдите общие интересы, чтобы наладить с Бальзаком более близкие и тесные отношения.

- Объясняйте им причины каждого правила и ограничения. Всегда

формулируйте свои требования.

- Предоставьте им множество научных и технических книг, энциклопедий и компьютерных программ.

- Ищите и устанавливайте взаимно согласованные стандарты. Не считайте, что они согласны выполнять ваши требования до тех пор, пока они сами не подтвердили это.

- Помогайте им развить чувство времени и умение его организовывать.

- Постарайтесь не опекайте их сверх необходимости. Позвольте им все делать самостоятельно и учиться на своих успехах и неудачах.

- Будьте готовы к тому, что они часто будут спорить с вами, порой, как вам может показаться, проявляя излишний педантизм. Поймите, что с их стороны это является не намеренной попыткой раздражать вас или противоречить, а желанием довести свою аргументацию до совершенства.

Джек

- Ожидайте от них множества вопросов и будьте готовы дать на них логичные и точные ответы или честно признать, что вы затрудняетесь, и затем найти ответ на нужный вопрос.

- Будьте честны и последовательны.

- Сохраняйте предметы, которые вы обычно выбрасываете (упаковки от бумажных полотенец, старые сломанные механизмы и прочий хлам), и предложите своим детям использовать их в своих изобретениях и занятиях искусством.

- Спрашивайте их мнение и выслушивайте их теории.

- Поручайте им как можно больше проектов и заданий и как можно раньше возлагайте на них все большую ответственность.

- Хвалите их за логичные аргументы; будьте готовы позволить им выиграть спор, если они это действительно заслужили.

- Запишите их в кружок драматического искусства; помогите им реализовать свои творческие наклонности, предложив им материалы, время, поддержку и благодарных зрителей.

- Предоставляйте им множество возможностей для новых знакомств и выпускающей своей физической энергии.

- Открыто и честно выражайте свои чувства; на своем примере покажите им важность бескорыстной мягкости, доброты и вежливости-

- Будьте честными; прямыми и ясными, делая комментарии и давая ребенку указания. Не заставляйте их делать то, что вы хотите с помощью угроз и негативных эмоций.

- Будьте готовы к тому, что вам придется нелегко. Предоставляйте им логичные основания всего, что вы от них хотите.

- Перефразируйте их бестактные замечания и не забудьте предоставить множество примеров того, как можно убедить человека словом, не заставляя его силой поступать так, как вам хочется.

- Признавайте их стремление к компетентности и их тенденцию считать

всех остальных некомпетентными всегда, когда они в чем-то с ними не согласны. Побудите их стать глубже и дайте им понять, что они не знают ответов на абсолютно все вопросы.

Драйзер

- Часто и подолгу держите малышей на руках.
- Пойте им песенки, читайте им сказки, гладьте их по спине и предлагайте им другие варианты игры.
- Уважайте их потребность в том, чтобы иметь некоторое время для акклиматизации; не подгоняйте их и не оказывайте на них давления.
- Поддерживайте их привычный распорядок дня и как можно более подробно описывайте все новое, что им предстоит пережить.
- Разговаривайте с ними мягко и терпеливо; давайте им конкретные указания и инструкции.
- Поддерживайте их потребность в выражении своих чувств тогда и таким образом, когда и как им это хочется.
- Если они испытывают сомнения и чувство неуверенности, напоминайте им о тех случаях, когда они смогли успешно преодолеть свой страх и потом гордились собой.
- Награждайте их повышенным уровнем ответственности, хвалите их за стремление контролировать свои поступки.
- Уважайте их естественное стремление к безопасности.
- Следите за соблюдением справедливых и последовательных правил.
- Приводите им в пример людей, которые успешно создали стиль жизни и работы, отличный от стереотипного представления о том, что свойственно их полу.
- Выражайте свою уверенность в том, что они смогут стать независимыми и самодостаточными, одновременно предлагая им свою поддержку.

Штирлиц

- Будьте точными и конкретными во всем, что вы им говорите, и что вы от них просите.
- Заранее подготовьте их к нововведениям и переменам.
- Убедитесь, что приводимые вами факты истинны. Не пытайтесь их перехитрить.
- Будьте для них примером сострадания, терпения и толерантности к другим.
- Перефразируйте нетактичные комментарии, которые они делают. Показывайте им, как говорить тактично.
- Объясняйте им логические причины и следствия поступков, особенно эмоциональных реакций.
- Старайтесь придерживаться намеченных планов. Не опаздывайте и держите свое слово.

- Предоставьте им возможность для игр и занятий на открытом воздухе, в которых они смогли бы выплескивать свою физическую энергию.
- Принимайте участие в их играх и болейте за них во время игр и соревнований.
- Честно отвечайте на их вопросы и давайте свои комментарии, если они просят вас об этом. Не оскорбляйте их приукрашиванием своих мыслей и наблюдений.
- Используйте деньги и дополнительную ответственность в качестве стимулов.
- Будьте последовательны во всем. Объясните им причины, по которым следует соблюдать правила.
- Помогайте им расслабляться и отдыхать. Указывайте им на смешные моменты в жизни.
- Поощряйте их не торопясь обдумывать принимаемые решения.

Достоевский

- Уважайте их потребность в тишине и в одиноких играх, мечтах и размышлениях.
- Позвольте им сначала наблюдать со стороны, а лишь затем постепенно включаться в общую игру.
- Обсуждайте их поведение и делайте замечания спокойно и наедине. Старайтесь не повышать голос и не кричать; если вы хотите извиниться, делайте это быстро.
- Выслушивайте их идеи и воздерживайтесь от критики и замечаний, которые подавляют их воображение и стремление к воплощению идеи. Предоставьте им множество материалов для творчества и позвольте им свободно исследовать свои возможности.
- Предоставьте им множество любви и физического контакта; выражайте свою любовь маленькими знаками внимания.
- Помогайте им выражать свои чувства словами или с помощью рисунков. Выслушивайте и перефразируйте их слова, чтобы помочь им прояснить свои чувства; как можно больше говорите с ними наедине. Помогите им увидеть, что жизнь может быть смешной и веселой. Уважайте их одиночество.
- Предложите им установить регулярное время для общения с каждым родителем по одному.
- Заранее интересуйтесь их мнением и идеями, вовлеките их в процесс принятия решений.
- Не дразните их за то, что они витают в облаках: они и так уже достаточно натерпелись за это от остальных.

Гексли

- Предложите им выпускать свою крайне высокую энергию с помощью физической нагрузки.

- Так как им быстро надоедают игры и игрушки, попробуйте убрать некоторые из них из их комнаты, а потом через несколько недель вернуть их на свое место.

- Старайтесь сохранять спокойствие, если ребенок задает вам непростые вопросы и ставит под сомнение ваши основательные ответы на них. Напротив, похвалите их любопытство и воображение

- Прислушивайтесь к их идеям, придумывайте оригинальные решения проблем вместе с ними. После этого предложите им способы воплотить эти решения в реальность.

- Старайтесь сдерживать свое желание сделать занятие идеальным для них. Помните о том, что для них обычно творческий процесс важнее результата. Позвольте им пофантазировать, не обвиняя их во лжи. Предложите им разнообразные и оригинальные материалы для творчества, такие как краски, глина и наборы для занятий искусством и наукой. Позвольте им иметь множество хобби и интересов, не делая окончательный выбор в пользу какого-то одного из них.

- Проявляйте терпение к их желанию думать вслух. Помогите им принять решение, продумывая его возможные последствия.

- Поощряйте их творческий подход к решению проблем. Превратите рутинную работу в игру.

- Уважайте их самостоятельность и потребность в собственных чувствах. Поддерживайте их, позволяя им поверять вам самое ценное, но не старайтесь разубедить их в чем-то и заставить их изменить свои чувства,

- Спрашивайте их мнение о том, что касается определения и соблюдения разумных ограничений, контрольных сроков и времени отбоя.

- Если они пытаются найти свой собственный оригинальный стиль, помогайте им изучать альтернативные формы одежды и поведения.

Габен

- Не стоит читать им лекции и по несколько раз повторять одно и то же. Говорите прямо, ясно и конкретно.

- Следите за ними, но не пытайтесь ими командовать.

- Предоставьте им множество сенсорных стимуляторов, особенно из предметов повседневного использования, которые они могли бы использовать и на которых они могли бы учиться.

- Не делайте им замечаний в присутствии других: они ненавидят оказываться в центре общественного внимания.

- Уважайте и охраняйте их потребность в уединении и в спонтанных играх в одиночестве

- Иллюстрируйте свои объяснения. Покажите, *как* нужно трогать что-то хрупкое или опасное, а не просто запретите им делать это.

- Внимательно прислушивайтесь к их словам. Будьте готовы прервать свои дела и выслушать их со всем вниманием, иначе вы рискуете пропустить какую-то существенную, иногда даже жизненно важную, информацию.

- Позволяйте им делать что-то для себя, например, шить и готовить поощряйте их в этом.
- Всегда конкретно объясняйте им, чего именно вы от них ожидаете в области поведения и школьных успехов. Составьте список стандартов, с которыми вы оба согласны, и убедитесь, что ребенок действительно с ним согласен.
- Поддерживайте с ними тесные отношения, делая то, что они любят делать сами, или приятно удивляя их вкусными блюдами и другими сенсорными удовольствиями.
- Не считайте скудость их внешнего проявления нежности признаком невнимания. Не позволяйте им почувствовать себя виноватыми в том, что они недостаточно открыто демонстрируют чувства.
- Задавайте им прямые и конкретные вопросы (например, попросите их перечислить три вещи, которые им больше всего понравились в каком-то мероприятии, или три качества, которые им больше всего нравятся в вас).

На что обратить внимание, как и какие качества развивать в щадящем и в усиленном режиме.

Главный принцип соционики в области развития детей заключается в том, что на сильные функции надо давать большую нагрузку и больше требовать с ребенка, а по слабым функциям давать ребенку поддержку и нагружать в меньшей степени.

Важно понимать, что если ребенок недополучит нужную информацию по слабым функциям в детстве, то, будучи взрослым, ему будет гораздо труднее нарабатывать нужные качества. Также хочется обратить внимание на то, что по слабым функциям ребенку поддержка нужна постоянно, и в данном случае придется запастись терпением и ни в коем случае не ругать своих детей за то, что Вы ему «уже 200 раз говорили», а он в очередной раз «забыл» что-то сделать или сказать.

Причем надо стараться, чтобы информация по слабым функциям давалась в «упрощенном виде», а по сильным - дочка или сын старались разобраться сами.

Для этого надо создать необходимые условия в рамках того «клуба», к которому относится ваш ребенок.

Для маленького **управленца** (*Жуков, Максим, Штирлиц, Габен*) с сильными функциями логики и сенсорики важно, чтобы у него была «своя мастерская, свои инструменты» и место для приложения своих усилий. Литература в помощь такому «самоделкину» должна быть соответствующей. Не пугайтесь, если сын разобрал велосипед, чтобы смазать его, а собрать не смог. Также ничего удивительного нет в том, что дочь проводит выходные в гараже с папой, «вместо того чтобы играть с Барби». (Случается, что такие детки уже в детстве лучше пап управляют с водопроводным краном или электрической розеткой).

Также необходимо поощрять помощь в организации семейных мероприятий, стремление взять на себя ответственность за братиков и

сестричек, даже если они старше по возрасту. Не бойтесь оставлять маленького управленца на хозяйстве или за «старшего», такая деятельность отвечает его внутренним устремлениям. Поскольку у таких детей развита сенсорика, то и занятия спортом для них тоже важная часть жизни.

Маленькие **социалы** (*Гюго, Дюма, Наполеон, Драйзер*) благодаря сильным функциям этики и сенсорики любят теплые компании друзей, где чаще всего являются их душой. Принимая своих гостей, такие мальчики и девочки часто помогают маме на кухне, по дому. Кулинарный рецепт для них - это не просто перечень продуктов, которые они, кстати, знают, где надо покупать. А чистая одежда - необходимый элемент для хорошего настроения, для того чтобы понравиться окружающим. Мир для таких детей наполнен эмоциями и чувствами, и эти незримые связи между людьми для них столь же реальны, как торчащая из рукава нитка. Так же, как и для управленцев, для социалов мир предельно конкретен. Он наполнен запахами и ощущениями. Все в этом мире надо потрогать, и как жаль, когда это им запрещают взрослые. Для них жизненно необходим тактильный контакт с родителями (информация для пап).

Для социалов важнейшей ценностью является семья. Семья - это среда, на которой сконцентрировано наибольшее внимание маленьких этико-сенсорики.

Маленькие **исследователи** (*Дон Кихот, Робеспьер, Джек, Бальзак*) - самый беспокойный народец. Ведь вокруг столько всего интересного, неизвестного, непознанного. Мир - это большая лаборатория, где все идет в ход и все «кладется на алтарь науки». Обнаруженные явления не столь сильно интересуют их с практической точки зрения, эти детки - мечтатели и фантазеры. Засахарившееся варенье позволяет увидеть воочию процесс кристаллизации сахара, и это гораздо важнее, чем то, каким оно будет на вкус.

Маленькому исследователю важно, чтобы у него были карты и атласы, энциклопедии и словари. Им нужно разглядывать мир через микроскоп или хотя бы через лупу. Они любят смотреть, как взрослые играют в шахматы или решают кроссворды. Благодаря сплаву логики и интуиции они очень догадливы, а накопление информации идет скачкообразно. Важным считаю отметить, что быстрое усвоение информации не должно оборачиваться дополнительными нагрузками.

Экстраверты-исследователи (*Дон Кихот, Джек*) - это еще и дети со склонностью к повышенному травматизму. Романтика и тяга к новым приключениям вкупе со слабым владением телом и желанием проверить или показать свои возможности иногда приводят к плачевным результатам - переломам и сотрясениям мозга.

Маленьким **гуманитариям** (*Гамлет, Есенин, Гексли, Достоевский*) благодаря развитой этике, так же как социалам, важен мир чувств и эмоций, но вместо тактильного контакта на первом месте стоит образ, который рождает тот или иной предмет, здесь сказывается сильная интуиция. Буйная фантазия проявляется в различных небылицах, которые расскажет Вам ребенок. Окунитесь в этот мир, ведь этик-интуит сам верит в эти истории, и ему будет обидно, если он почувствует, что «мелет какую-то чушь».

В детской комнате или в детском уголке должен быть уголок «домашнего творчества», где ребенок может проявить свои креативные способности. Впрочем, они могут проявиться не только там. Не удивляйтесь, если у Вас на кухне вдруг появится инсталляция из кусочка веревки, пластилина и рамки для фотографии. Или лицо человека, «собранное» из разных частей чьих-то портретов. Это значит, Ваш ребенок чувствует себя комфортно.

Попробуйте задействовать своего ребенка в детском утреннике, возможно, Ваш ребенок не станет артистом, но ему важно окунуться в атмосферу спектакля.

Так же, как исследователи, гуманитарии, случается, «находят приключения» на ровном месте. Споткнулся, растянулся, рассадил коленку.

Приложение 3

Перечень рекомендуемых профессий по сферам деятельности

Производственная сфера деятельности

(Максим, Жуков, Штирлиц, Габен)

а) Профессии умственного труда:

Менеджер, администратор, заместитель директора по хозяйственной части, работник оргметодотделов и статистических служб, делопроизводитель, бухгалтер, инспекционный работник, диспетчер.

Технолог, инженер, наладчик аппаратуры и оборудования, специалист по пуско-наладочным работам, директор промышленного предприятия, агроном.

Кадровый военный, капитан судна, оперативный работник правоохранительных органов, юрист (судья, прокурор, следователь).

Врач (хирургия, скорая помощь), стоматолог, санитарный врач (санэпидемслужба), директор школы, учитель труда.

б) Профессии физического труда:

Различные строительные специальности, слесарь, токарь, электромонтажник, фрезеровщик, слесарь-сборщик, электрогазосварщик, радиомонтажник, плотник, столяр, штукатур, маляр, плиточник, обойщик, паркетчик, автомеханик, металлург, шахтер, спасательные работы, конвейерная сборка. Фермер, бригадир, завхоз, прораб, контролер ОТК, вахтер, охранник (личности, офисов, грузов), кладовщик, повар-кулинар, кондитер, ремонтник бытовой техники, оператор почтовых отправок, водитель транспорта, летчик военной и гражданской авиации, старатель, водолаз, моряк, рыбак, охотник, лесник, пчеловод.

в) Спорт:

Многоборье, борьба, бокс, стрельба, тяжелая атлетика, легкая атлетика, гребни, парусный спорт, метание молота, ядра, диска, гонки, футбол, хоккей, регби, горнолыжный спорт, велоспорт, мотоспорт, судья (рефери) и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Педагогическая и воспитательная работа, психология, журналистика, врач (психиатр, педиатр, терапевт), дипломатия, посредничество, работа с клиентами в сфере сервиса (кроме технического), организация досуга и развлечений, рекламная и торгово-посредническая деятельность. Маркетинг, долгосрочное планирование

и прогнозирование, творческие профессии (в сфере культуры и искусства), научно-теоретическая работа, фундаментальные научные исследования, философия, лингвистика.

Социальная сфера деятельности (Дюма, Гюго, Наполеон, Драйзер)

а) Профессии умственного труда:

Преподаватель прикладных дисциплин, воспитатель дошкольных учреждений, завуч (по воспитательной работе), врач (стоматолог, отоларинголог, гинеколог, окулист, педиатр).

Администратор гостиниц (санаториев, домов отдыха), менеджер, профсоюзная работа, работник культуры и искусства, организатор художественной самодеятельности, управление агропромышленным комплексом, торговло-посредническая деятельность, организация сервиса, досуга и развлечений. Юрист (адвокат), специалист по рекламе, брокер, агент страховых компаний, коммерсант, продюсер, оформитель, дегустатор.

б) Профессии физического труда:

Портной, закройщик, специалист по ремонту одежды и обуви, парикмахер, косметолог, костюмер, гример, повар-кулинар, бармен, официант, стюардесса, продавец, киоскер, кассир, средний и младший медперсонал, секретарь-машинистка.

Строительные специальности (бригадир, кладовщик, штукатур, маляр), телефонист, почтальон, оператор почтовых отправок, работник справочного бюро, цветовод, бригадир, фермер, завхоз, водитель рейсового транспорта, проводник вагонов.

в) Спорт:

Легкая атлетика, теннис, бадминтон, футбол, волейбол, гандбол, коньки, лыжи, горнолыжный спорт, конный спорт, гребля, прыжки в воду, гонки, стрельба, велоспорт, туризм, судья (рефери) и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Научно-теоретическая и исследовательская работа, кибернетика, экономические расчеты, планирование и прогнозирование, программирование на ЭВМ, конструирование,

Психология, философия, корректорская работа, работа переводчика, экспертиза, монтаж, настройка, точные работы (часовщик, гравер, ювелир).

Гуманитарная сфера деятельности (Гамлет, Есенин, Достоевский, Гексли)

а) Профессии умственного труда:

Научно-исследовательская работа гуманитарного направления, историк, филолог, этнограф, библиотечная работа, музейная и архивная работа, работа в благотворительных организациях.

Работник искусства и культуры, литератор, журналист, редактор, корректор, фоторепортер, критик, переводчик, лектор, режиссер, актер (кино, театр), диктор

(радио, телевидение), руководитель художественной самодеятельности, экскурсовод, гид, работник справочного бюро.

Врач (терапевт, психиатр, невропатолог, ветеринар), директор и завуч школы, педагог, воспитатель детских дошкольных учреждений, модельер, юрист, психолог, социолог, консультант службы знакомств, профсоюзный работник, работа в сфере досуга и развлечений, священнослужитель.

б) Профессии физического труда:

Секретарь-машинист, телефонист, косметолог, визажист, манекенщица, стюардесса, официант, массажист, зубной техник, санитар, няня, средний и младший медперсонал, проводник вагонов, маляр, зоотехник, портной, почтальон, наборщик в типографии, резчик (по дереву, кости, металлу), реставратор.

в) Спорт:

Спортивный комментатор, художественная и спортивная гимнастика, фигурное катание, бадминтон, большой теннис, туризм, альпинизм, синхронное плавание, горнолыжный спорт, санный спорт, прыжки с трамплина, судья, рефери и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Работы, связанные с тяжелым физическим трудом и повышенной опасностью травматизма, работы с вредными технологиями, работа на транспорте, хозяйственная деятельность, экономика и бухгалтерия, кредитно-финансовые операции, материально-техническое снабжение, фермерство, строительные специальности, армия.

Научно-исследовательские разработки в технической сфере, конструирование, монтаж и наладка оборудования, технология, монотонная работа на конвейере, точная сборка, металлообработка.

Научно-исследовательская сфера деятельности (Дон Кихот, Робеспьер, Бальзак, Джек)

а) Профессии умственного труда:

Ученый (математик, физик, химик, кибернетик, археолог, геолог, эколог, архитектор), ученый-исследователь (фундаментальные и опытно-конструкторские разработки, научные эксперименты), инженер-электронщик, инженер-схемотехник.

Специалист по автоматическим системам управления, программист, оператор ЭВМ, конструктор, технолог, наладчик аппаратуры, экономист, работник бюро научно-технической информации, методист, статистик, архивариус.

Менеджер (разработка и внедрение новой техники), лектор, консультант по научно-техническим проблемам, патентовед, литературный критик, редактор-корректор.

Преподаватель естественнонаучных дисциплин в школах и в вузах, врач (хирург, невропатолог, отоларинголог, окулист), врач нетрадиционной медицины, работник правоохранительных органов (юрист, следователь).

б) Профессии физического труда:

Электрогазосварщик, электрик, кабельщик, электромеханик, электромонтажник, слесарь-ремонтник, радиомонтажник, автомеханик, гальваник, сантехник.

Специалист по ремонту бытовой техники, токарь, слесарь, фрезеровщик, водитель, работник сельского хозяйства, шахтер, нефтяник, моряк, почтальон, лесник, лаборант, чертежник, закройщик, фотограф, часовщик, экспедитор.

в) Спорт:

Шахматы, шашки, футбол, хоккей, теннис, баскетбол, волейбол, плавание, гребля, велоспорт, прыжки в длину и высоту, бег, коньки, лыжи (бег), стрельба, судья (рефери) и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Рутинная и монотонная работа, требующая постоянного внимания, работа на транспорте, работа на конвейере, работа по упаковке и расфасовке, диспетчерская служба, а также работа, связанная с оформлением, рекламой и дизайном.

Административно-хозяйственная работа, работа в сфере сервиса (непосредственное обслуживание клиентов), оптовая торговля, снабжение, общественное питание, посредническая и дипломатическая деятельность, психология, педагогическая и воспитательная работа.

Оглавление

Введение.....	3
1. Теоретические основы оптимизации образовательного процесса средствами соционики.....	4
1.1. Особенности соционического знания и сфера его применения.....	4
1.2 Модель типа информационного метаболизма (модель А).....	23
2. Некоторые практические аспекты применения соционического знания в музыкальном образовании.....	90
2.1 Методики типирования детей школьного возраста.....	90
2.2 Описание детских характеров.....	98
2.3 Интертипные отношения в образовательном процессе.....	107
2.4 Соционика на уроках художественного цикла.....	116
2.5 Критерии профориентации соционических типов.....	123
Рекомендуемая литература.....	129
Приложение 1. Сводная таблица поведенческих реакций детей по признакам К.Г. Юнга.....	130
Приложение 2. Рекомендации по воспитанию детей различных социотипов.....	131
Приложение 3. Перечень рекомендуемых профессий по сферам деятельности.....	144

Учебное издание

Плетухина Екатерина Геннадьевна

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ
СРЕДСТВАМИ СОЦИОНИКИ**

Учебное пособие

Авторская редакция

Саратов, 2016.