

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского

Педагогический институт
Факультет искусств и художественного образования

Кафедра теории и
методики музыкального образования

СОЦИОНИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ
ПЕДАГОГА-МУЗЫКАНТА

Учебное пособие

Плетухина Екатерина Геннадьевна

Саратов, 2011

Учебное пособие предназначено студентам факультета искусств и художественного образования 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.

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 интертипных отношений. Аушрой с коллегами было установлено и описано 16 видов отношений. Раньше ученые тоже пытались анализировать межличностные 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 неповторимая 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.

Соционике 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:

1. подбор кадров под уже существующий коллектив без нарушения сложившейся в нем психологической атмосферы;
2. подбор кадров под определенную сферу деятельности или под стоящую перед коллективом конкретную задачу;
3. создание нового коллектива с определенными групповыми психологическими характеристиками;
4. выбор сферы деятельности или конкретной задачи для уже имеющегося в наличии коллектива;
5. диагностика наиболее значимых личностных проблем и подбор оптимальных способов их решения, соответствующих типологическим особенностям конкретного человека;
6. 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;
7. 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.

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»/«интраверсия» 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.

Для графического обозначения аспектов Аугустинавичюте 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) - устройство технологических процессов, принципы работы механизмов, деловые качества, уровень эффективности и оптимальности, целесообразность. 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) - причинно-следственные связи между объектами, объективные закономерности, правила и схемы. Когда этот аспект ведущий, человек отличается умением логически мыслить, создавать научные теории, пониманием формальных правил, стремлением к систематизации информации и деятельности.

■ (с вынутым углом) - «чёрная этика» (этика эмоций) - эмоциональное состояние человека, эмоциональная энергетика, эмоциональная оценка объектов и явлений в объективном смысле. 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.

□ (с вынутым углом) - «белая этика» (этика отношений) - межличностные отношения, субъективные симпатии и антипатии, моральная оценка поступков людей по отношению друг к другу. Когда этот аспект ведущий, человек отличается возможностью манипуляции отношениями, пониманием тонкостей поведения в обществе, стремлением к милосердию и человеколюбию, сочувствием.

▲ - «чёрная интуиция» (интуиция возможностей) - потенциальные, скрытые качества и возможности объектов, способности людей, варианты, перспективы людей, событий, начинаний, проектов. Когда этот аспект ведущий, человек отличается многоплановым восприятием мира, стремлением к новаторству.

△ - «белая интуиция» (интуиция времени) - тенденции развития событий, пути перехода от одной ситуации к другой, 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.

● - «чёрная сенсорика» (силовая сенсорика) - физическая сила и волевые качества людей, влияние их материального положения и веса в обществе, расстановка сил, объективные качества внешнего вида объектов. Когда этот аспект ведущий, человек отличается способностями к восприятию материальных объектов и окружающего пространства, настойчивостью, властностью, пробивными 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, пользоваться и управлять одушевленными и неодушевленными предметами. Имеет способность обращаться с вещами, воспроизводить по имеющимся примерам почти любые предметы.

○ - «белая сенсорика» (сенсорика ощущений) - гармония форм и положений одних объектов относительно других, эстетика окружающего мира, ощущения органов чувств, физическое состояние, самочувствие человека. 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.

Чтобы представить полную модель каждого типа, достаточно определить, какие аспекты находятся на месте первых двух функций или в блоке ЭГО.

Порядок расположение аспектов в Модели А определяется 4 дихотомиями – парами взаимоисключающих признаков:

рациональность–иррациональность;
экстраверсия–интроверсия;
логика–этика;
сенсорика–интуиция.

У каждого человека доминирует один из признаков в каждой паре дихотомий. Выбрав из пар дихотомий по одному признаку, наиболее вам свойственному, вы сможете определить свой тип.

Дихотомия "рациональность–иррациональность" определяет, какой признак будет первой функцией Модели А. Если человек – рационал, то это логика или этика, если иррационал – сенсорика или интуиция. Дихотомия "экстраверсия–интроверсия" влияет на цвет аспекта первой функции. У экстравертов он всегда будет черным, у интровертов – белым.

Вторая функция определяется с точностью до наоборот: у рациональных типов на ее месте располагается один из признаков дихотомии "сенсорика–интуиция", а у иррациональных – "логика–этика". Цвет аспекта второй функции у экстравертов – белый, у интровертов – черный.

На примере покажем принцип расположения аспектов по остальным функциям

Модели А. Модель типа Логико-сенсорный экстраверт (Штирлиц) выглядит следующим образом:

| | | | |
|-------------------|---------------|-----|-----|
| Ментальное кольцо | Блок ЭГО | ■ 1 | ○ 2 |
| | Блок СУПЕРЭГО | △ 4 | ⌒ 3 |
| Витальное кольцо | Блок СУПЕРИД | ▲ 6 | ⌒ 5 |
| | Блок ИД | □ 7 | ● 8 |

Работа модели А

| | | | | |
|-------------------|---------------|---|---|------|
| Ментальное кольцо | Блок ЭГО | 1 | 2 | ЗНАЮ |
| | Блок СУПЕРЭГО | 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.

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.

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.

Степень эффективности переработки информации, оптимальность и мас-

штабность в работе понижаются при переходе от первой функции к четвертой, а критичность, требования к качеству работы - повышаются.

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.

Витальное кольцо 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.

Третий блок - СУПЕРИД - еще называют «детским блоком». По этим аспектам, хоть и достаточно слабым, человек с радостью и удовольствием учится, с благодарностью воспринимает любую получаемую им информацию и помощь. Четвертый блок - ИД - более сильный, нежели блок СУПЕРИД. Его функции хоть и находятся в подсознании, работают достаточно активно и продуктивно.

В витальном кольце информация, энергия и импульс к действию переходят от пятой функции к восьмой; в этом же направлении увеличивается масштабность и критичность.

Таким образом, 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 содержание 8 аспектов информации, из которых строится ТИМ личности, рассмотрели законы построения и работы модели А.

Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского

2. Некоторые практические аспекты применения соционического знания в музыкальном образовании

2.1 Методики типирования детей школьного возраста.

Применение соционического знания в школе начинается, конечно же, с правильного определения типа личности учителей и учеников. На данный момент существует множество методик определения социотипа: тесты, рисуночная диагностика, метод интервью, различные опросники, для детей старшего дошкольного и младшего школьного возраста - типирование в игре и по цветовым предпочтениям.

Раннее определение типа личности ребенка способствует правильной ориентации на использование его врожденных сильных качеств. Для примера приведем тест для определения ТИМ детей школьного возраста, комплексный тест для детей 1-5 классов, включающий различные игровые ситуации (игра «Узнай себя») и одну из рисуночных методик.

Тест Мегедь В., Овчарова А. для определения ТИМ личности ребенка школьного возраста

| 1. Рациональность | 2. Иррациональность |
|--|---|
| а. Всегда заранее выхожу из дома, чтобы быть спокойным и не спешить. | а. Мне трудно вовремя встать утром и собраться, поэтому часто опаздываю и расстраиваюсь из-за этого. |
| б. Всегда держу свою одежду, книжки и игрушки в одном и том же месте и не люблю, когда их перекладывают. | б. Я часто разбрасываю свои вещи и поэтому приходится долго их искать. |
| в. Я сержусь, когда кто-то отвлекает меня от моих занятий и что-то поручает. | в. Я могу заниматься сразу несколькими делами: занимать и слушать кого-то, учить стих и помогать родителям по дому. |
| г. Я сразу делаю уроки, не откладывая на потом, чтобы быть свободным и заниматься чем-то другим. | г. У меня часто меняется настроение и бывает очень трудно заставить делать то, что мне не по душе. |
| д. Люблю сам составлять планы моих занятий и стараюсь выполнять все, что задумал. | д. Могу набрать слишком много всяких поручений и потом не знаю, как с ними справиться. |
| 3. Логика | 4. Этика |
| а. Я всегда прямо говорю, что о ком думаю, даже если это кому-то не нравится. | а. Я стараюсь в разговоре никого не обидеть и быть для всех приятным. |
| б. Считаю, что меня наказывают правильно, если я это заслужил. | б. Думаю, что наказывать никого не нужно, чтобы потом не обижаться друг на друга. |
| в. Не люблю, когда другие люди слишком много говорят и мало делают. | в. Мне нравится, когда рассказывают о себе, и сам люблю рассказывать о своих делах и успехах. |
| г. Я стараюсь ничего не обещать, если знаю, что не смогу этого сделать. | г. Я часто могу много наобещать, потому что неудобно отказывать другим. |
| д. Я люблю решать задачи с числами и головоломками, играть в логические игры (шахматы). | д. Я больше люблю слушать стихи, рассказы, чем решать арифметические задачи и разные кроссворды. |

| 5. Сенсорика | 6. Интуиция |
|--|--|
| а. Я всегда слежу за чистотой одежды и книжек и очень переживаю, когда испачкаю что-то или посажу пятно. | а. Я по рассеянности не всегда замечаю, что у меня помята одежда или нечищенные ботинки. |
| б. Я люблю одеваться и собираться сам и сержусь, когда мне в этом мешают. | б. мне часто трудно решить, во что одеться, и я обычно советуюсь с другими. |
| в. мне нравятся разные спортивные игры: борьба, бокс, прыжки, гимнастика, и я люблю этим заниматься. | в. мне нравятся такие игры, в которых можно не спешить, спокойно над всем подумать. |
| г. Я люблю многое мастерить своими руками: пилить, строгать, выжигать, паять (шить, вязать, готовить). | г. Мне часто приходят в голову разные интересные мысли, люблю мечтать и фантазировать. |
| 7. Интроверсия | 8. Экстраверсия |
| а. Я стесняюсь первым заговорить с незнакомыми и попросить что-нибудь. | а. Мне легко познакомиться с чужими ребятами и заводить новых знакомых. |
| б. Мне лучше подчиняться другим, чем командовать и отвечать за что-то. | б. Мне нравится командовать, быть капитаном в играх, когда меня слушаются другие. |
| в. Я стараюсь не выделять и выступать в хоре или группе, чем один. | в. Мне легко при всех спеть, станцевать, прочесть стихи, показать какой-то фокус. |
| г. Обычно меня с кем-то знакомят, потому что сам я стесняюсь и не люблю этого делать. | г. Я люблю знакомить людей между собой и собирать веселые и интересные компании. |
| д. Я обычно не скучаю, даже если меня оставляют одного, я всегда найду себе занятие. | д. Я не могу высидеть один дома, в компании я чувствую себя гораздо лучше. |

Как расшифровать тип личности по цифровому коду.

Из двух противоположных функций выбрать ту, где оказалось больше отмеченных пунктов и поставить ее порядковый номер. В итоге получится набор из четырех цифр. Каждому набору соответствует определенный тип личности:

| | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1357 – ЛСИ, Максим | 2357 – СЛИ, Габен |
| 1358 – ЛСЭ, Штирлиц | 2358 – СЛЭ, Жуков |
| 1367 – ЛИИ, Робеспьер | 2367 – ИЛИ, Бальзак |
| 1368 – ЛИЭ, Джек | 2368 – ИЛЭ, Дон Кихот |
| 1457 – ЭСИ, Драйзер | 2457 – СЭИ, Дюма |
| 1458 – ЭСЭ, Гюго | 2458 – СЭЭ, Наполеон |
| 1467 – ЭИИ, Достоевский | 2467 – ИЭИ, Есенин |
| 1468 – ЭИЭ, Гамлет | 2468 – ИЭЭ, Гексли |

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

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. Сенсорники тщательно вырисовывают отдельные детали и предметы, они обычно копируют то, что им хорошо известно из личного опыта.

Логика любит 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.

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 отношения. Логика отдадут предпочтение описанию каких-либо предметов или явлений.

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.

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.

5. Перечислить как можно больше любимых блюд:

Еда и ее вкусовые качества очень интересуют сенсорником 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 пе-

реключать 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.

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.

2.2 Интертипные отношения в образовательном процессе.

Таблица интертипных отношений

| Я Партнер (кто он мне) | | 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 - квазитожество

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 уравновешивают 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.

На занятиях, вместе с другими учениками школьник-дуал учителя прежде всего работает не на себя, а на бессознательное желание учителя. Если учитель в дискомфорте, он старается ее сбалансировать, «хочет» повысить 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. Тождество.

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.

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.

Общение интересное, но неглубокое. Контакт нетрудно завязать, но так же легко и прервать. Для сохранения внимания к партнеру на более длительное время нужно прикладывать усилия. Желания вступить в дискуссию не возникает, так как споры оканчиваются обидами и психологическим отталкиванием. Длительное взаимодействие утомляет обоих, приводя к истощению сил.

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 со временем 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.

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 инертные 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.

Полудуалы взрослый и ребенок радуют друг друга, удивляют, освежают восприятие. Только иногда случаются непонятные всплески взаимных претензий: глубинные ожидания не совпали. Спустя некоторое время незначительное охлаждение друг к другу вновь сменяется взаимным притяжением.

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.

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 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 обоюдно 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, уравновешение 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, т. к. 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 непроизвольно пресекает отклонения от поставленной цели, кажушиеся 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 [подробнее см. 25, 34]. В данном пособии мы рассмотрим лишь один из видов таких групп – клубы.

2.3 Комплектование классов с учетом типных темпераментов.

Стимулы деятельности. Соционика на уроках музыки в школе.

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 непритязательностью. 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.

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, подробно описанной в предыдущем разделе. 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 музыки и искусства, 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, сенсорику).

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-музыканту научиться решать следующие как общепедагогические, так и частные задачи музыкального 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.
- профессиональная ориентация – соционика поможет правильно выбрать наиболее подходящий для данного человека вид деятельности, где бы он мог наиболее полно проявить свои способности.

2.4 Критерии профориентации соционических типов

Соционика поможет учителю вовремя сориентировать старших школьников в выборе будущей сферы деятельности.

Для начала формулируем 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» получаются 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)

Концептуальный 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 взаимоотно-

шениях 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.

Рекомендуемая литература

1. Аугустинавичюте А. Соционика, т. 1-2. СПб, 1998.
2. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л.Филиппов. М. - СПб., 1998.
3. Берне. Р. Развитие Я-концепции и воспитание. - М., 1986.
4. Бескова Л.А., Удалова Е.А. Я и все остальные. Начала соционики. - М., 2005.
5. Вайсбанд И.Д. Соционика // «Знание - сила», 1992, №№ 1-10, 12.
6. Горенко Е.А., Толстиков В.И. Природа собственного «Я». - М., 2001.
7. Гуленко В. В. Бинарные признаки интERTипных отношений. - Киев, 1995.
8. Гуленко В. В. Гарантии продуктивного обучения. - Киев, 1992.
9. Гуленко В. В. Коммуникативное пространство. - Киев, 1994.
10. Гуленко В. Менеджмент слаженной команды. Соционика для руководителей. - М., 2003.
11. Гуленко В.В., Тыщенко В.П. Юнг в школе. - Новосибирск, 1997.
12. Ермак В.Д. Как научиться понимать людей. Соционика - новый метод познания человека. - М., 2003.
13. Иванов Ю.В. Деловая соционика. - М., 2004.
14. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях. М., 1995.
15. Крегер О. Типы людей и бизнес. - М., 2005.
16. Ковалев А.Г. Психология личности. М., 1965.
17. Кочубеева Л.А., Стоялова М.Л. Применение проективной рисуночной методики «несуществующее животное» для определения ТИМ // Соционика, ментология и психология личности. №6. 2002.
18. Крегер О. Типы людей и бизнес. - М., 2005.
19. Кривошеев Е.М Соционика глазами психолога. - М., 2005.
20. Леонгард С. Акцентуированные личности. - К., 1981.
21. Лытова М.Ф., Лытов Д.А. Многофакторный самосогласующийся соционический тест: предварительные итоги. Ч. 1 // Соционика, ментология и психология личности, 2004, №4.
22. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Учитесь эффективно управлять людьми. - Киев, 2000.
23. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Характеры и отношения. - М., 2002.
24. Меньшова Т.И., Цыпин П. Е., Левин И.В. Секреты типирования. - М., 2004.
25. Методические аспекты оптимизации деятельности педагога-музыканта средствами соционики: Учебное пособие / Автор-составитель Плехина Е.Г. - Саратов, 2007.
26. Обухова Л. Ф. Детская психология: теории, факты, проблемы. – М., 1995, с. 133-158.
27. Овчаров А. А. Соционика - путь к личности. Для тех, кто работает с подростками. - Новосибирск, 1992.
28. Прилепская Н. Ваш ребенок: какой он? - М., 2003.
29. Психологические тесты: В 2-х т. / Под. ред. А.А.Карелина. - М., 2001.
30. Рейнин Г.Р. Морфология малых групп // Соционика, ментология и психология личности, 1996, № 3.

31. Румянцева Е.А. На пути к взаимопониманию. - М., 2002.
32. Тайгер П. Какого типа ваш ребенок? - М., 2005.
33. Таланов В.Л. Опросник «ЛЮТ» - методика измерения юнговских функций с новыми возможностями // Соционика, ментология и психология личности, 2002, №5.
34. Теоретические основы оптимизации деятельности педагога-музыканта средствами соционики: Учебное пособие / Автор-составитель Плетухина Е.Г. - Саратов, 2007.
35. Удалова Е.А., Бескова Л.А. Уроки соционики или Самое главное, чему нас не научили в школе. - М., 2003.
36. Успенский П.Д. Психология возможного развития человека // Наука и религия. 1990, № 8.
37. Филатова Е.С. Искусство понимать себя и окружающих. СПб., 1998.
38. Филатова Е.С. Личность в зеркале соционики: Разгадка тайны двойников. - СПб., 2001.
39. Филатова Е.С. Соционика для вас - 2-е изд. переработ. – Новосибирск, 1994.
40. Цыпин П.Е. Внешность человека как один из ключей к определению его ТИМа. Развитие методологии соционического типирования // Соционика, психология и межличностные отношения. - 2002. - Сентябрь.
41. Цыпин П.Е. Исследование внешних проявлений ТИМов: походка и поза // Соционика, психология и межличностные отношения. - Ноябрь. 2003.
42. Цыпин П.Е. Структура речи в соционике// Соционика, психология и межличностные отношения. Декабрь. - 2003.
43. Цыпин П.Е. Технологии успешного типирования. - М., 2005.
44. Шехтер Ф.Я., Кобринская Л.Н. Малые группы в соционике // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология, 2003. -№5, с. 32-35.
45. Шульман Г.А. Еще раз о Майерс-Бриггсовском определителе типов К.Г.Юнга // Соционика, ментология и психология личности. 1999. №1.
46. Юнг К.Г. Аналитическая психология. Прошлое и настоящее. М., 1995.
47. Юнг К.Г. Психологические типы. - М., 1997.
48. Якубовская Т.С. Соционика: как разобраться в себе и в других. - М, 2003.
49. <http://www.socionicasys.ru/modules.php?name=Forums&file=viewtopic&t=32>

Приложение 1

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. Сравните 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 Максимумам 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 ва-

шему!). 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 стимулирую.

- 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 к компьютерным программам.
- 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 опекал 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 их удивляя 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).

Приложение 2

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 (санэпидем-служба), 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 спорта 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, торгово-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, метилу), 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 I 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, кройщик, 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

| | |
|---|----|
| 1. Теоретические основы оптимизации образовательного процесса средствами соционики..... | 3 |
| 1.1. Особенности соционического знания и сфера его применения..... | 3 |
| 1.2 Модель типа информационного метаболизма (модель А)..... | 7 |
| 2. Некоторые практические аспекты применения соционического знания в музыкальном образовании..... | 14 |
| 2.1 Методики типирования детей школьного возраста..... | 14 |
| 2.2 Интертипные отношения в образовательном процессе..... | 18 |
| 2.3 Комплектование классов с учетом типных темпераментов. Стимулы деятельности. Соционика на уроках музыки в школе..... | 24 |
| 2.4 Критерии профориентации соционических типов..... | 28 |
| Рекомендуемая литература..... | 34 |
| Приложение 1. Рекомендации по воспитанию детей различных социотипов..... | 36 |
| Приложение 2. Перечень рекомендуемых профессий по сферам деятельности..... | 48 |
| Оглавление..... | 52 |

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

**СОЦИОНИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ
ПЕДАГОГА-МУЗЫКАНТА**

*Учебное пособие
для студентов и аспирантов*

Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского