



# Соционика в профессиональной деятельности

# Задачи соционики



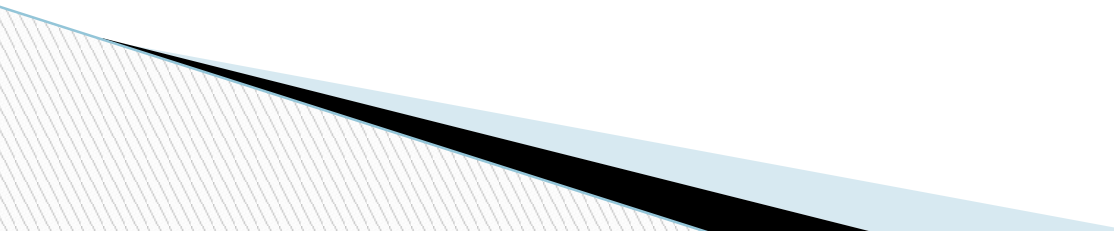
# Соционика в проф.ориентации



# Соционика в бизнесе



# Методы соционики позволяют:

- дать описание личности работника с указанием его сильных и слабых сторон, стиля деятельности, перспектив служебного роста;
  - оптимизировать подбор кадров;
  - определить степень совместимости членов коллектива;
  - обеспечить эффективное использование рабочих кадров;
  - улучшить качество управления в коллективе;
  - через реорганизацию - улучшить общий психологический и деловой климат.
- 

# Базис К.Г. Юнга



# Логический тип

- оценивает мир с точки зрения правил, логических связей;
- придаёт большое значение логике фактов, законов, систем;
- не уверен в своих отношениях с людьми;
- при принятии решений чаще опирается на правильность и целесообразность своих поступков;
- в спорах обычно доказывает свою правоту;
- схемы, договоры, бизнес-процессы, технические предметы, науки.



# Этический тип

- уделяет больше внимания чувствам, настроениям, отношениям;
- оценивает мир с точки зрения чувств, эмоций, переживаний;
- общение — обмен энергией;
- легче подавать информацию в мягкой, обтекаемой форме, но труднее отстаивать свою правоту;
- в спорах чаще всего уговаривает, просит;
- люди, их состояние, атмосфера, творчество, налаживание отношений, прогнозирование поведения.





# Сенсорный тип

И фиг с ним, с этим журавлем в небе...



- уделяет больше внимания чувствам, настроениям, отношениям;
- оценивает мир с точки зрения чувств, эмоций, переживаний;
- общение — обмен энергией;
- легче подавать информацию в мягкой, обтекаемой форме, но труднее отстаивать свою правоту;
- в спорах чаще всего уговаривает, просит;
- люди, их состояние, атмосфера, творчество, налаживание отношений, прогнозирование поведения.

# Интуитивный тип

Лучше журавль в небе  
чем утка под кроватью



- уделяет больше внимания чувствам, настроениям, отношениям;
- оценивает мир с точки зрения чувств, эмоций, переживаний;
- общение — обмен энергией;
- легче подавать информацию в мягкой, обтекаемой форме, но труднее отстаивать свою правоту;
- в спорах чаще всего уговаривает, просит;
- люди, их состояние, атмосфера, творчество, налаживание отношений, прогнозирование поведения.

# Рациональный тип

- планомерность;
- последовательность;
- трудности в реакции на изменения;
- ориентированы на разум, традиции
- имеют, как правило, одну цель, но широкий спектр методов;

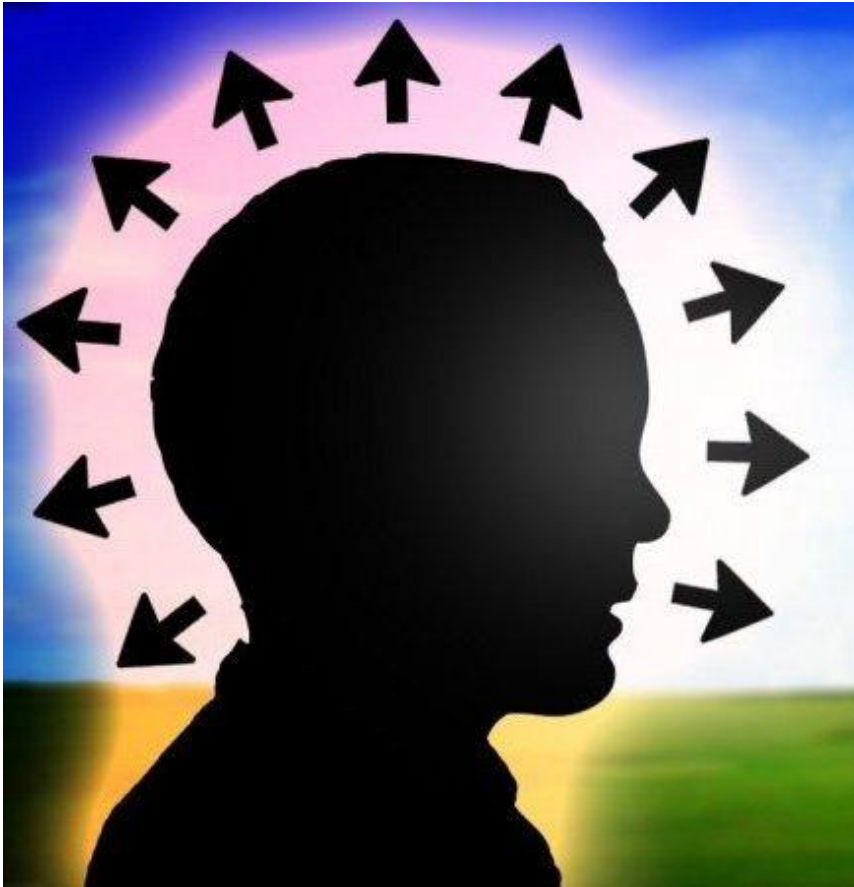


# Иррациональный тип

- импровизация;
- легкость в подстройке к изменяющимся условиям;
- ориентированы на непосредственное восприятие;
- имеют, как правило, узкий спектр неосознаваемых методов, но множество целей.



# Экстравертный тип



- ориентирован на внешний мир;
- объектная установка;
- важность получения обратной связи от объекта;
- легче приспособиться к объекту;
- синтезирует новое из известного;
- энергозатратность.

# Интровертный тип



- ориентирован на внутренний мир;
- субъектная установка;
- первичность отношений, а не объекта;
- создание нового;
- энергосбережение.

# Таблица типов

Признаки типа				Псевдоним
интроверт	интуит	этик	рац.	<b>ДОСТОЕВСКИЙ</b>
			иррац.	<b>ЕСЕНИН</b>
		логик	рац.	<b>РОБЕСПЬЕР</b>
			иррац.	<b>БАЛЬЗАК</b>
	сенсорик	этик	рац.	<b>ДРАЙЗЕР</b>
			иррац.	<b>ДЮМА</b>
		логик	рац.	<b>МАКСИМ</b>
			иррац.	<b>ГАБЕН</b>
экстраверт	интуит	этик	рац.	<b>ГАМЛЕТ</b>
			иррац.	<b>ГЕКСЛИ</b>
		логик	рац.	<b>ДЖЕК</b>
			иррац.	<b>ДОН КИХОТ</b>
	сенсорик	этик	рац.	<b>ГЮГО</b>
			иррац.	<b>НАПОЛЕОН</b>
		логик	рац.	<b>ШТИРЛИЦ</b>
			иррац.	<b>ЖУКОВ</b>

# Клуб «Вид деятельности»

## ИНТУИЦИЯ

### ■ Исследователи

- Дон Кихот, Робеспьер
- Бальзак Джек, Лондон

### ■ Коммуникаторы

- Гамлет, Есенин
- Достоевский, Гексли

### ■ Управленцы

- Максим Горький, Жуков
- Штирлиц, Габен

### ■ Социалы

- Дюма, Гюго
- Наполеон, Драйзер

ЛОГИКА

ЭТИКА

СЕНСОРИКА



# Управленцы (практики)

- оценивает все с точки зрения практического результата;
- привычка к «испытанным путям»;
- в общении могут быть прямолинейными, резкими или подозрительными;
- сферы: экономика, финансы, управление, спорт, создание структур и организаций, контроль деятельности





# Коммуникаторы (гуманитарии)

- воображение направлено на мир людей и их отношения;
- наименее практичные;
- сферы: духовность, мировоззрение, идеология, философия, религия, литература и искусство, гуманитарные науки, образование, развитие личности, психология.



# Социалы

- интересы: потребности человека, его жизнь и материальный мир;
- внимательны ко всему, что связано с ощущениями и переживаниями;
- недалёковидность, нехватка трезвого скептицизма;
- сферы: социальная работа, медицина, организация развлекательных мероприятий; забота о внешнем виде: стиль, визаж, уход за телом, пошив одежды, дизайн, кулинария.



# Группа «Стимулы к деятельности»

## ИНТУИЦИЯ

ЭКСТРАВЕРСИЯ

- **Уникальность («Рыцари»)**
  - Дон Кихот, Гамлет
  - Джек Лондон, Гексли
- **Личный интерес («Пажи»)**
  - Робеспьер, Есенин
  - Бальзак, Достоевский
- **Престиж («Короли»)**
  - Гюго, Жуков
  - Наполеон, Штирлиц
- **Благосостояние («Дамы»)**
  - Дюма, Максим Горький
  - Драйзер, Габен

ИНТРОВЕРСИЯ

СЕНСОРИКА

# Короли



- мотивация – престиж, статус, успешное продвижение по службе, власть и влияние;
- успешно реализуют себя в деятельности практического характера с расширяющимся кругом контактов.

# Рыцари



- мотивация – уникальность, необычность, перспективность задачи, ее интеллектуальная сложность и увлекательность;
- успешно реализуют себя в деятельности нетрадиционного характера или постоянно обновляющихся сферах с расширяющимся кругом контактов.

# Пажи



- мотивация – самодостаточность, личный интерес;
- успешно реализуют себя в деятельности нетрадиционного характера либо обновляющихся областях деятельности с постоянным кругом контактов.



# Дамы



- мотивация – благосостояние: хорошее материальное обеспечение, уверенностью в завтрашнем дне, порядок, комфортные условия жизни и работы;
- успешно реализуют себя в деятельности практического характера с постоянным кругом контактов.

# Группа «Стили общения»

## ЭКСТРАВЕРСИЯ

- **Деловой**
  - Дон Кихот, Жуков
  - Джек Лондон, Габен
- **Страстный**
  - Гюго, Гамлет
  - Наполеон, Гексли
- **Хладнокровный**
  - Робеспьер, Максим Горький
  - Бальзак, Габен
- **Душевный**
  - Дюма, Есенин
  - Драйзер, Достоевский

ЛОГИКА

ЭТИКА

ИНТРОВЕРСИЯ

# Хладнокровный



Ключевые характеристики (по С. Ионкину):

1. Ощущение от взаимодействия -четкость, схематичность, сухость.
2. В общении- обменивается сведениями, собирает информацию.
3. Стремление- к расширению своей картины мира.
4. Преимущества- умение обосновывать свои действия.
5. Потребности- структурировать (классифицировать) и упорядочивать (организовывать).
6. Возможные проблемы -формализм, нежелание брать инициативу.
7. Цель -быть профессионалом в выбранном деле, углубляться в тонкости и оттачивать детали .
8. Характерные особенности - осмысленность, ответственность, обязательность, надежность, стабильность, уравновешенность, логичность.

# Деловой

Ключевые характеристики (по С. Ионкину):

1. Ощущение от взаимодействия - побуждение к продуктивной деятельности.
2. В общении - предлагает заняться делом или порассуждать о предстоящих делах.
3. Стремление - к деловому сотрудничеству.
4. Преимущества - в оценке эффективности и целесообразности дел.
5. Потребности - устанавливать взаимодействие с другими в сфере общих дел и проектов.
6. Возможные проблемы - с трудом начинают разговор, если нет конкретного делового предложения.
7. Цель - отследить результативность, целесообразность и технологичность текущих проектов.
8. Характерные особенности - активность, деловитость, предприимчивость, продуктивность.



# Страстный

Ключевые характеристики (по С. Ионкину):

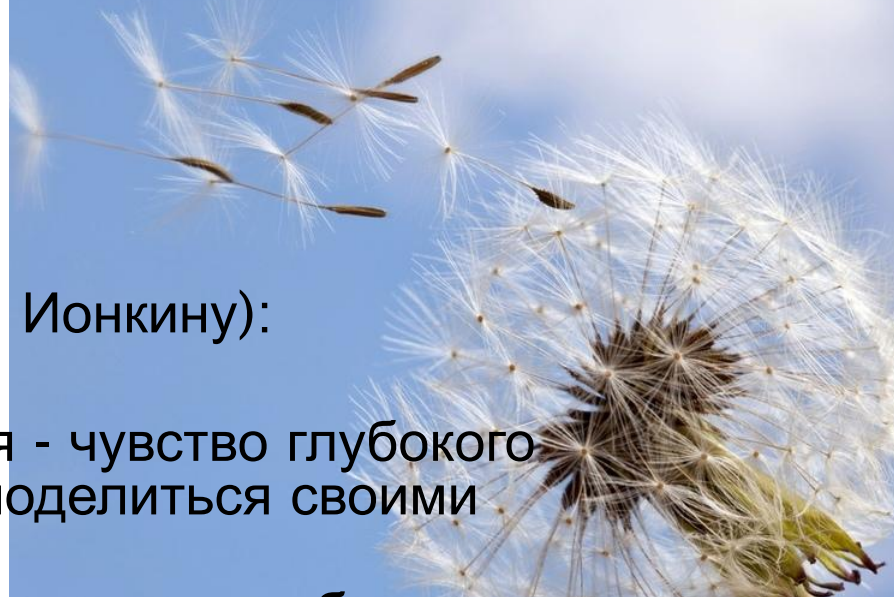


1. Ощущение от взаимодействия -импульс, активация, зажигание, побуждение.
2. В общении- страстен, активен, энергичен.
3. Стремление- обмениваться эмоциями, заразить своим интересом.
4. Преимущества- в мотивации, агитации.
5. Потребности- быть в центре, окружать себя вниманием. Постоянная новизна - событий, информации, ощущений.
6. Возможные проблемы -нетерпеливость, бесшабашность.
7. Цель -считать информацию об эмоциональном состоянии других.
8. Характерные особенности - смелость, энтузиазм, настойчивость.

# Душевный

Ключевые характеристики (по С. Ионкину):

1. Ощущение от взаимодействия - чувство глубокого взаимопонимания и желания поделиться своими переживаниями.
2. В общении- ищет любовь через личное общение, давая людям возможность хорошо себя ощущать.
3. Стремление - к душевному взаимопониманию.
4. Преимущества - в выявлении потребности, в подстройке.
5. Потребности- помогать, опекать, заботиться .
6. Возможные проблемы - склонность приносить себя в жертву, заниженная самооценка.
7. Цель - уловить, как кто к кому относится и помочь наладить нужные отношения.
8. Характерные особенности - душевность, тактичность, отзывчивость, чуткость, внимательность.



# Группа

## «Стрессоустойчивость» РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

РЕЗУЛЬТАТ

- **Стрессотренируемые**
  - Гюго, Робеспьер
  - Джек Лондон, Драйзер
- **Стрессонеустойчивые**
  - Гамлет, Максим Горький
  - Штирлиц, Достоевский
- **Стрессоустойчивые**
  - Жуков, Есенин
  - Гексли, Габен
- **Стрессотормозные**
  - Дон Кихот, Дюма
  - Наполеон, Бальзак

ПРОЦЕСС

ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ

# Стрессоустойчивые («хрупкие»)

- долго входят в процесс и долго из него выходят;
- стрессоустойчивость низкая;
- «ломаются» под воздействием стресса;
- нужна помощь извне;
- наиболее чуткие к стрессам у других.





# Стрессотормозные («вязкие»)

- «вязнут в стрессе, теряя себя»: вытесняют мелкий стресс из поля внимания, а в серьезном стрессе вязнут, ослабевают;
- могут переключиться со стресса на что-то другое быстрее, чем «Хрупкие»;
- «вязнут» в стрессе;
- нужна помощь извне;



# Стрессотренируемые («каркасные»)

- ▣ «сохраняют структуру»: легко переносят стресс по мелочам, а серьезный стресс воспринимают как тренирующий фактор;
- ▣ стрессоустойчивость высокая;
- ▣ справляются со стрессом уверенно, но реакция не очень быстрая;
- ▣ не склонны к долгому сочувствию.



# Стрессоустойчивые («гибкие»)

- «гнутся, но не ломаются»: быстрее всех реагируют на стресс и быстрее выходят из него, менее подвержены накоплению нагрузки;
- раньше всех замечают возникновение стресса и быстрее других реагируют;
- стрессоустойчивость самая высокая;
- не склонны к пониманию и сочувствию;



**Благодарю за внимание!**