

# ОСНОВЫ управления ЗНАНИЯМИ

к.т.н. Петров И.Е.

# Соционические типы

Психологическая ориентация				Названия типа
интроверсия	иррациональность	этик	интуит	ИЭИ, INFP, Есенин, Лирик
			сенсорик	СЭИ, ISFP, Дюма, Посредник
		логик	интуит	ИЛИ, INTP, Бальзак, Критик
			сенсорик	СЛИ, ISTP, Габен, Мастер
	рациональность	этик	интуит	ЭИИ, INFJ, Достоевский, Гуманист
			сенсорик	ЭСИ, ISFJ, Драйзер, Хранитель
		логик	интуит	ЛИИ, INTJ, Робеспьер, Аналитик
			сенсорик	ЛСИ, ISTJ, Максим, Инспектор
экстраверсия	иррациональность	этик	интуит	ИЭЭ, ENFP, Гексли, Инициатор
			сенсорик	СЭЭ, ESFP, Наполеон, Лидер
		логик	интуит	ИЛЭ, ENTP, Дон Кихот, Искатель
			сенсорик	СЛЭ, ESTP, Жуков, Организатор
	рациональность	этик	интуит	ЭИЭ, ENFJ, Гамлет, Артист
			сенсорик	ЭСЭ, ESFJ, Гюго, Энтузиаст
		логик	интуит	ЛИЭ, ENTJ, Джек, Предприниматель
			сенсорик	ЛСЭ, ESTJ, Штирлиц, Администратор

# Интертипные отношения

Знание типологических особенностей людей дает руководителю неоспоримое преимущество в психологически грамотном управлении коллективом.



- Однако это лишь одна сторона задачи. Не менее, если не более важным является **характер взаимодействий между социотипами** — так называемые **«интертипные отношения»**.

# Интертипные отношения

- Говоря о них, социоаналитики имеют в виду не текущие, ситуационно обусловленные акты коммуникации, а устойчивые тенденции, которые дают о себе знать тем сильнее, чем дольше протекает общение между людьми, иными словами



**передача неявных знаний  
напрямую зависит от  
«интертипных отношений».**

# Коммуникативный процесс

- Прежде чем вплотную заняться отношениями, обратим внимание на то, что коммуникативный процесс имеет две равнозначные стороны — **внешнюю**, легко фиксируемую посторонним наблюдателем, и **внутреннюю**, связанную с глубинными устремлениями личности.



# Коммуникативный процесс

- Любой социотип с этой точки зрения может быть представлен как комбинация соционического темперамента **«гибкого», «напористого», «уравновешенного»** или **«чувствительного»** , **показатель внешней стороны коммуникации с внутренней установкой типа** на одну из четырех сфер деятельности — **управленческую, социальную, научно-исследовательскую (сайентистскую) или гуманитарную.**

# Сочетание темпераментов и установок

Социотемперамент	Установка на вид деятельности			
	Управленцы	Социалы	Сайентисты	Гуманитарии
Гибкий	Маршал	Политик	Искатель	Советчик
Напористый	Управитель	Энтузиаст	Предприниматель	Наставник
Уравновешенный	Инспектор	Хранитель	Аналитик	Гуманист
Чувствительный	Мастер	Посредник	Критик	Лирик

# Установка на сферу деятельности

1. Социотипы с **сенсорикой** и **логикой**, называются **управленцами**, так как они направлены на **управление предметами, орудиями, механизмами**, а также людьми как участниками производственного процесса.

- Представителей этих социотипов рекомендуется использовать на руководящих должностях, а также для эксплуатации и обслуживания техники.

# Установка на сферу деятельности

2. Социотипы с **сенсорикой** и **этикой**, называются **социалами**, так как чувствуют себя на своем месте **в социальной сфере деятельности** — торговля, здравоохранение, снабжение, сервис и услуги.

- Используйте социальные типы для непосредственного обслуживания клиентов и в качестве торговых агентов.

# Установка на сферу деятельности

3. Социотипы с **этикой** и **интуицией**, носят название **гуманитариев**, так как лучшая сфера применения усилий для них — это искусство, психология, языки, журналистика, педагогика.

- Используйте гуманитарные социотипы для рекламы, создания имиджа, разработки фирменного стиля, а также в психологической службе.

# Установка на сферу деятельности

4. Социотипы с **логикой** и **интуицией** носят название — **сайентисты** (от англ. — наука), потому что природа наделила их пытливым исследовательским умом, способностью абстрактно мыслить и строить логические концепции.

- Лучшая сфера применения сил сайентистов — это научные исследования, опытно-конструкторские разработки, составление программ развития, проверки экспериментов.
- Используйте сайентистские типы в маркетинговых исследованиях, оценке степени риска кредитов, составлении инвестиционных программ, создании сложных компьютерных систем.

# Установка на сферу деятельности

	Сенсорика	Интуиция
Логика	<b>Управленцы</b> (Маршал, Инспектор, Администратор, Мастер)	<b>Сайентисты</b> (Искатель, Аналитик, Предприниматель, Критик)
Этика	<b>Социалы</b> (Энтузиаст, Посредник, Политик, Хранитель)	<b>Гуманитарии</b> (Наставник, Советник, Гуманист, Лирик)

# Таблица интертипных отношений соционики

- Между какими типами какие отношения складываются.
- 
- Делать это аналитическим способом, раскладывая каждый раз взаимодействующие типы на темпераменты и установки, долго и не каждому удобно.
- Поэтому соционики составили одну большую **таблицу интертипных отношений**, в которой на пересечении строк и столбцов указаны отношения для двух любых социотипов.



# Таблица интертипных отношений соционики

Вы\Он	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛИИ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ
ИЛЭ	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	З-	Р-	ДЕ	МИ	СЭ	ПО	КВ	КФ	З+	Р+	РО	ПД
СЭИ	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	Р-	З-	МИ	ДЕ	ПО	СЭ	КФ	КВ	Р+	З+	ПД	РО
ЭСЭ	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	РО	ПД	З+	Р+	КВ	КФ	СЭ	ПО	ДЕ	МИ	З-	Р-
ЛИИ	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	ПД	РО	Р+	З+	КФ	КВ	ПО	СЭ	МИ	ДЕ	Р-	З-
ЭИЭ	З+	Р+	РО	ПД	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	З-	Р-	ДЕ	МИ	СЭ	ПО	КВ	КФ
ЛСИ	Р+	З+	ПД	РО	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	Р-	З-	МИ	ДЕ	ПО	СЭ	КФ	КВ
СЛЭ	ДЕ	МИ	З-	Р-	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	РО	ПД	З+	Р+	КВ	КФ	СЭ	ПО
ИЭИ	МИ	ДЕ	Р-	З-	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	ПД	РО	Р+	З+	КФ	КВ	ПО	СЭ
СЭЭ	СЭ	ПО	КВ	КФ	З+	Р+	РО	ПД	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	З-	Р-	ДЕ	МИ
ИЛИ	ПО	СЭ	КФ	КВ	Р+	З+	ПД	РО	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	Р-	З-	МИ	ДЕ
ЛИЭ	КВ	КФ	СЭ	ПО	ДЕ	МИ	З-	Р-	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	РО	ПД	З+	Р+
ЭСИ	КФ	КВ	ПО	СЭ	МИ	ДЕ	Р-	З-	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	ПД	РО	Р+	З+
ЛСЭ	З-	Р-	ДЕ	МИ	СЭ	ПО	КВ	КФ	З+	Р+	РО	ПД	ТО	ДУ	АК	ЗЕ
ЭИИ	Р-	З-	МИ	ДЕ	ПО	СЭ	КФ	КВ	Р+	З+	ПД	РО	ДУ	ТО	ЗЕ	АК
ИЭЭ	РО	ПД	З+	Р+	КВ	КФ	СЭ	ПО	ДЕ	МИ	З-	Р-	АК	ЗЕ	ТО	ДУ
СЛИ	ПД	РО	Р+	З+	КФ	КВ	ПО	СЭ	МИ	ДЕ	Р-	З-	ЗЕ	АК	ДУ	ТО

Кто он мне? ТО — тождественный; ДУ — дуальный; АК — активатор; ЗЕ — зеркальный; ПД — полудуальный; МИ — миражный; ДЕ — деловой; РО — родственный; З+ — заказчик; З- — контрактор; Р+ — ревизор; Р- — ревизуемый; КФ — конфликтер; СЭ — суперэго (уравнитель); ПО — погаситель; КВ — кваситождественный

# Соционические типы

Психологическая ориентация				Названия типа
интроверсия	иррациональность	этик	интуит	ИЭИ, INFP, Есенин, Лирик
			сенсорик	СЭИ, ISFP, Дюма, Посредник
		логик	интуит	ИЛИ, INTP, Бальзак, Критик
			сенсорик	СЛИ, ISTP, Габен, Мастер
	рациональность	этик	интуит	ЭИИ, INFJ, Достоевский, Гуманист
			сенсорик	ЭСИ, ISFJ, Драйзер, Хранитель
		логик	интуит	ЛИИ, INTJ, Робеспьер, Аналитик
			сенсорик	ЛСИ, ISTJ, Максим, Инспектор
экстраверсия	иррациональность	этик	интуит	ИЭЭ, ENFP, Гексли, Инициатор
			сенсорик	СЭЭ, ESFP, Наполеон, Лидер
		логик	интуит	ИЛЭ, ENTP, Дон Кихот, Искатель
			сенсорик	СЛЭ, ESTP, Жуков, Организатор
	рациональность	этик	интуит	ЭИЭ, ENFJ, Гамлет, Артист
			сенсорик	ЭСЭ, ESFJ, Гюго, Энтузиаст
		логик	интуит	ЛИЭ, ENTJ, Джек, Предприниматель
			сенсорик	ЛСЭ, ESTJ, Штирлиц, Администратор

# Дуальность

## 1. Дуальность — комфортное гостеприимство

- Интересное гостеприимное общение, которое никогда не надоедает.
- В поведении партнеры уравнивают друг друга, создавая ощущение психологической «невесомости».
- Не надо контролировать свои поступки, можно оставаться самим собой.
- Из-за того, что обязанности в любом деле распределяются почти автоматически, экономится немало энергии для новых дел.
- Разногласия и споры улаживаются не путем компромисса — нахождения средней линии, — а путем сотрудничества, то есть вскрытия истинных нужд другого, не противоречащих вашим, и удовлетворения их.

# Полудуальность

## 2. Полудуальность — опасливый комфорт

- *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 в соответствии с темпераментом.*
- *Расхождения во мнениях разрешаются компромиссным путем — благодаря взаимным уступкам.*

# Погашение

## 3. Погашение — комфортная дискуссия

- *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.*

# Мираж

## 4. Мираж — вмешательство в комфорт

- *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.*

# Активация

## 5. Активация — гостеприимная подстройка

- *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.*

# Контракт

## 6. Контракт — опасливая подстройка

- *Общение не столько интересное, сколько тонизирующее и мобилизующее.*
- *К высказываемому партнером мнению, а также его поведению отношение критическое. Если наступает молчание — возникает ощущение дискомфорта.*
- *Временами кажется, что партнер чего-то не учитывает или не замечает, и тогда приходится прикладывать силы, чтобы обратить на это его внимание.*
- *Такой партнер не вызывает доверия, поэтому гораздо чаще он сам предлагает вам то или иное дело.*
- *В зависимости от того, насколько ему удастся заинтересовать вас, отношения завязываются или нет.*
- *Убедившись, что партнер снабжает вас действительно ценной информацией, вы пользуетесь ею с большей пользой для себя.*



# Квазитождество

## 7. Квазитождество — дискуссионная подстройка

- *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.*
-

# Заказ

## 8. Заказ — подстройка для вмешательства

- *Общение немного напряженное, но притягательное, так как в партнере вам видится реализатор ваших планов.*
- *Поэтому вы стараетесь найти пути подстройки под него для завладения его доверием. Это происходит лишь тогда, когда удастся как бы застать его врасплох, когда он отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои поступки сознанием.*
- *Выйдя из-под «гипноза», партнер нередко понимает, что его в какой-то степени используют, после чего обычно наступает некоторое охлаждение.*
- *Обнаружив ослабление своего влияния, вы предпринимаете меры для более тонкой подстройки.*
- *По этой причине общение приобретает пульсирующий характер.*



# Суперэго

## 9. Суперэго — гостеприимное однообразие (уравнительность)

- *Общение интересное, но слишком однообразно-утомительное.*
- *Из-за этого приходится делать немало усилий над собой, чтобы внести в него элемент новизны и необычности.*
- *Таким способом удастся на время достичь довольно большой степени взаимности. 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.*



# Деловые

## 10. Деловые — опасливое однообразие

- *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.*



# Тождество

## 11. Тождество — однообразная дискуссия

- *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.*
- *Не без удовольствия вы предпринимаете попытки разрушить однообразие отношений, подталкивая партнера к несвойственным его темпераменту поступкам.*
- *Хотя понимание присутствует, но нет настоящей заинтересованности друг в друге.*
- *И если искусственно не нарушить равновесие — расхождения с последующим столкновением интересов неизбежны.*

# Родственность

## 12. Родственность — однообразное вмешательство

- *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.*

# Конфликт

## 13. Конфликт — дезориентирующее гостеприимство

- 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.



# Ревизия

## 14. Ревизия — опасение дезориентации

- *Общение привлекает тем, что дает вам чувство собственной значимости, основанное на некотором превосходстве над партнером.*
- *При неоправданных поступках или высказываниях с его стороны вы непроизвольно пресекаете отклонения от поставленной цели, кажущиеся вам недопустимыми.*
- *Опасаясь, что партнер обидится, стараетесь сдерживать себя.*
- *Присутствует желание помочь своему подопечному, проявить заботу о нем.*
- *Если партнер поймет, что ваши действия вызваны не личной неприязнью, а опасением дезориентации, то изменит свое поведение в желаемую вами сторону.*
- *Если нет — то отношения могут закончиться разрывом.*

# Зеркальность

## 15. Зеркальность — дезориентирующая дискуссия

- 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.



# Ревизуемость

## 16. Ревизуемость — дезориентирующее вмешательство

- *Партнер очень привлекает своим образом мыслей и стилем поведения.*
- *От него исходит в целом интересная и ценная для вас информация, которая, однако, кажется вам неполной и требующей уточнения.*
- *При попытках высказать партнеру свои замечания обычно завязывается спор, в результате которого ваша критика, хотя и не сразу, во многом учитывается.*
- *Если же партнер пытается беззастенчиво навязывать свое мнение, отношения могут закончиться разрывом.*
- *Если отношения все же установились, у партнера вырабатывается привычка обращаться к вам за советом по тем вопросам, в которых вы продемонстрировали свою компетентность.*

Спасибо за внимание!