

Социотип человека и выбор профессии

**Белуженко О.В., педагог-психолог
МБОУ «Школа № 99»,
г. Ростов-на-Дону**



Психологические типы и способности к профессии

Каждый встречал в жизни людей, которые достигли в чём-то немалых успехов, причём удалось им это без видимых усилий, **как бы играючи**. Это не значит, что они не прикладывали труда. Прикладывали и прикладывают. И не мало. Но труд этот доставляет **такое удовольствие**, что они часто не могут поверить, что именно эту сферу деятельности и надо связывать с профессией. «За такое приятное занятие еще и деньги получать?» – говорят они.



Психологические типы и способности к профессии

А есть и другие, которые честно трудятся, работают от зари до зари. Вроде бы и работа достойная, и зарабатывают на жизнь, но взгляд у них потухший; не любят они свое дело. В чём причина? Понятно: просто они **не на своем месте**. Очень важно с самого начала найти жизненную дорогу и дело по душе. Лучше всего выбрать профессию, подходящую вам по психологическому типу личности.

Особенности психологических ТИПОВ

Юнг вывел четыре пары
взаимоисключающих понятий –
дихотомий (он установил их на
практике, наблюдая за пациентами).

Это:

Экстраверсия – **Интроверсия**;

Логика – **Этика**;

Интуиция – **Сенсорика**;

Рациональность – **Иррациональность**.

Дихотомия «Экстраверсия – Интроверсия»

Признак **экстраверсия-интроверсия** физиологически связан с преобладанием в регуляции мозговой деятельности какой-либо из двух существующих в мозге оппозиционных регуляторных систем – **эрготропной** (энергозатратной) или **трофотропной** (энергосберегающей).

Экстраверт

Двигается от частного к общему. Опиерирует объективными фактами. Может охватывать большой объём новой информации (но допускает **поверхностное** её изучение, т.е. объём важнее качества проработки; у интроверта качество проработки важнее объёма, интроверт «копает вглубь», а экстраверт – «вширь»). Может легко общаться сразу с несколькими людьми, даже с толпой. Ориентирован на **растрату энергии**. Расширяет поле своей деятельности. Объективное восприятие реальности.

Интраверт

Двигается от общего к частному.

Рассказывает о своём мнении, своих взглядах. «Загружает» каждый новый внешний объект в себя.

Общается один на один с конкретным человеком, тяжело удерживает внимание более чем на троих людях.

Ориентирован на **сохранение энергии**. Склонен углублять и детализировать то, за что он берётся. Субъективное восприятие.

Интроверсия - Экстраверсия

- Лисица знает много чего, - одно, но важное знает еж.



Внимание к внешнему.
Открытость.



Взгляд в себя.
Целостность.

Различия экстравертов и интровертов

	Экстраверсия	Интроверсия
Ориентация	На мир вне себя	На внутренний мир
Контактность	Обращают внимание на себя и на других	Ждут, чтобы на них обратили внимание
Поведение	Определяется внешней ситуацией	Определяется своими установками
Речь	Легче устная	Легче письменная
Динамика	Легче меняют место, находят новых друзей	Хранят прежние отношения, компанию

Дихотомия «Логика – Этика»

У **логи́ков** преобладает холодный рассудок, у **эти́ков** – эмоции. Этот признак связан как с полушарными различиями между людьми, так и с балансом женских и мужских половых гормонов, эстрогенов и андрогенов. Внешне, как у женщин, так и у мужчин, он отражается в голосе, в живости интонаций, в приподнятости бровей (у этиков), ну и, конечно, в круге жизненных и профессиональных интересов.

ЭТИК

«Живёт сердцем». Имеет дело с энергией. Для этика общение — **обмен энергией**. Судит по интонациям, мимике, жестам собеседника. Смотрит на то, **как** говорит собеседник, меньше обращает внимание на то, **что** именно. «Он только сказал «Алло», а мне сразу уже всё было понятно».

ЭТИК

Судит по параметрам хорошо – плохо, морально — аморально, гуманно — не гуманно. Говорит о людях, об отношениях, даже когда вопросы идут на логические темы «Кем я работаю? О, у нас очень дружный коллектив! Такие замечательные люди». Компетентен в области человеческих взаимоотношений (любит наблюдать поведение людей, их характеры и взаимоотношения). Старается вести себя так, чтобы никого не обидеть. Действует по тому, как подсказывает сердце, настроение. Очень разнообразная мимика, живая.

Логик

«Живёт умом». Логик имеет дело в первую очередь с информацией. Даже любое общение для логика — это, прежде всего, **обмен информацией**. «Столько слов и никакой конкретики. Говори уже по делу?»

Доверяет фактам, судит по параметрам правильно — неправильно, логично — не логично, справедливо — несправедливо. Говорит о фактах, о данностях. Действует по договору, по закону.

Логика - Этика

Физики

- Мысли
- Факты, объекты

Лирики

- Отношения
- Люди

Различия логиков и этиков

	Логика (мышление)	Этика (чувство)
Ход мышления	аналитический, беспристрастный	оценочный, причастный
Стиль	рассудочность, доказательство	эмоциональность, убеждение
Деятельность, ведущая к успеху	организация процессов, структур, разработка схем и технологий	работа с людьми, образами, эмоциями, человеческими отношениями
Оценивают людей в работе	по квалификации, по результату	по участию, по старанию
Ориентация на	дело, справедливость, законы	людей, гуманность, ценности

Дихотомия «Сенсорика – Интуиция»

Сенсорики более прагматичны и более конкретны, имеют хорошую мышечную моторную ловкость, слух, глазомер, для них более важны еда, секс, приятные телесные ощущения, власть над реальным окружающим пространством. У **ИНТУИТОВ** же развиты воображение, фантазия. Они обладают такими способностями к абстракции, обобщению, аналогиям и ассоциациям, которых нет и не может быть у сенсориков. На физиологическом уровне этот признак связан с балансом некоторых нейромедиаторных систем мозга, важную роль в предопределении того, кем станет человек – интуитом или сенсориком – играет мозговой серотонин.

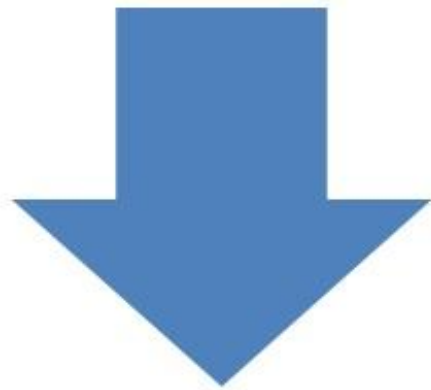
Сенсорик

Живёт здесь и сейчас, живёт в мире конкретных ощущений. Хорошо разбирается в **ощущениях** собственного тела. Ему важно, на чём он сидит, что ест, во что одет; он более практичен и наблюдателен, лучше запоминает нюансы ощущений: вкус, цвет и запах. Для него важна **собственная территория, вещи, предметы**. Может долго и упорно работать, доводить начатое. Может руководить людьми, добиваться от кого-то требуемого. Переживает из-за непредсказуемости, волнуется о том, что ждёт впереди. Не уверен в завтрашнем дне и поэтому предпочитает брать от жизни всё и сейчас.

ИНТУИТ

«Растекается» по времени, живет в мире идей и мыслей. Чувствует вероятности, может прогнозировать развитие событий, лучше разбирается в перспективах на будущее, лучше представляет абстрактные вещи, видит **потенциальные возможности** теорий, людей и отношений. Не такое большое внимание уделяет собственному пространству, не всегда может долго отстаивать свое мнение силой. Чувствует **идеи** и **тенденции**, «выхватывает» их из воздуха. Обычно не очень хорошо может добиться, чтобы другие его слушались. Не может насладиться моментом, не очень хорошо чувствует ощущения своего тела, когда заболел или плохо чувствует себя.

Сенсорика - Интуиция



Здесь и сейчас



Вчера и завтра



Различия интуитов и сенсориков

	Интуиция	Сенсорика (ощущение)
Характер восприятия	глобальный	локальный
Легче ориентируется	во времени	в пространстве
Характер мышления	Абстрактный (теоретический)	Конкретный (практический)
Жизненная позиция	поживем – увидим	здесь и теперь
Эффективность	в необычном, непонятном	в том, что проверено и надежно

Дихотомия «Рациональность – Иррациональность»

У **рационалов** хорошо развиты контролирующие их поведение функции новой лобной коры (неокортекса). У **иррационалов** преобладает активность более древних подкорковых структур мозга, тесно связанных с инстинктивной деятельностью. **Рационалы** заметно более социально ориентированы и ответственны, более планомерны, менее импульсивны, лучше подавляют и контролируют свои первые «животные» инстинктивные импульсы, постоянно в «фоне» оценивают ситуацию, контролируют и планируют свое поведение. Но у **иррационалов** – свои преимущества, в том числе более высокая психическая подвижность, более высокая скорость реакции, дар импровизации, они менее склонны к рассудочной и эмоциональной «жвачке» любых видов.

Рационал

Рационалы – люди, опирающиеся на **опыт** (свой и чужой). Они уважают авторитетные источники информации, оберегают **традиции**, сохраняют шаблоны, как логические, так и этические. Стараются организовать свою жизнь **по плану** (отсутствие плана даёт ощущение нестабильности и неуверенности), ценят стабильность, упорядоченность.

Иррационал

Иррационалы больше ориентированы на **сиюминутные** изменения ситуации.

Планы для них – только ограничения, не позволяющие им гибко реагировать на возникающие ситуации.

Иррационал не привязывает запланированное к конкретному времени, для него это просто список заданий, которые нужно выполнить (и выполняет задания не по порядку, а руководствуется критериями **удобства** или **желания**).

Различия рационалов и иррационалов

	Рациональность	Иррациональность
Планирование	Предпочитает возможность спланировать свою работу и работать по плану	Лучше приспосабливается к меняющимся ситуациям, корректирует план по ситуации
Принятие решений	Стремится заранее принять решение по каждому этапу. Оберегает принятое решение	Формирует промежуточные решения, корректирует их в процессе выполнения
Последовательность действий	Делает последовательно одну работу за другой, ритмично, стабильно	Любит делать несколько дел сразу, параллельно, в меняющемся ритме
Жизненная позиция	Старается обеспечить стабильность, предсказуемое будущее	Лучше адаптируется в меняющемся мире, использует новые возможности

Социон

Итак, различные комбинации из этих четырёх дихотомий дают нам **16 типов** личности, которые и образуют **социон**.

«Социон» — это наименьшая единица человечества или модель общества в миниатюре.

Квадры

16 типов социона разделяются на 4 группы, составляя так называемые **соционические квадры** по признаку максимальной психологической комфортности. В каждой квадре царит своя атмосфера, дух, направленность устремлений, свой юмор и сексуальные предпочтения.

Как выбрать профессию?

Знание своего психологического типа позволяет успешно выбирать **дело по душе**, эффективно избегать излишних трудностей. Рассмотрим, в каких сферах деятельности наиболее успешными могут быть представители различных психологических типов.

Как выбрать профессию?

В производственно-управленческой сфере (такие профессии, как администратор, руководитель, бухгалтер, экономист, рабочий, техник, мастер, хозяйственник) несомненными лидерами могут стать люди с сильными функциями **логики** и **сенсорики**. Этим типам свойственны усидчивость, скрупулезность, точность исполнения. Другие психологические типы не обладают таким аналитическим и беспристрастным умом, умением организовать работу и завершить даже очень трудное дело. В работе они опираются на факты, стараются быть беспристрастными в оценках. Им можно поручать все виды работ, связанных с составлением графиков, всевозможных логических структур. Они способны решить даже очень сложные технические вопросы.



Как выбрать профессию?

В социальной сфере (воспитатели, учителя, психотерапевты, врачи, повара, массажисты, менеджеры по туризму, социальные работники) смогут найти себя люди с сильными функциями **этики** и **сенсорики**. Представители этих типов умеют контактировать с людьми, налаживать связи, они гуманистичны, эмоциональны от природы. В то же время они последовательны, опираются на то, что проверено и надежно. Представители этих типов сумеют наладить отношения в коллективе, порой выступая в роли негласных психологов. Они способны сопереживать, убеждать и чувствовать скрытые потребности людей.



Как выбрать профессию?

Коммуникативную сферу (журналисты, психологи, PR-менеджеры, менеджеры по рекламе, артисты, религиозные или идеологические деятели, секретари, библиотекари) украсят представители тех типов, у которых сильны функции **этики** и **интуиции**.

Коммуникабельность и умение разбираться в человеческих взаимоотношениях сочетаются у них с поиском новизны. Представителям этих типов можно поручать рекламную деятельность и дипломатические функции. Они с удовольствием возьмут на себя ответственность за решение вопросов отдыха и праздничных мероприятий, установят необходимые контакты с нужными людьми, с воодушевлением расскажут о новых теориях, интересных выставках, книгах, а также о товарах и услугах.



Как выбрать профессию?

В научно-исследовательской сфере (все виды научной работы, а также маркетинг, консалтинг, диспетчерская служба) несомненных успехов добьются люди с сильными функциями **интуиции** и **логики**. Интуиция помогает им осуществлять поиск новых ресурсов и возможностей. Они способны предугадать и спрогнозировать развитие рынка, изменить направление деятельности, проанализировать не только сложные научные теории, но и мотивы поведения людей.





Какой работой нам хочется заниматься?

А разве есть такая работа, чтобы **никто не заставлял**? И чтобы выполнять её не только по приказу начальника, но и потому что **самому интересно**? Зная особенности восприятия разных психологических типов, мы можем и здесь говорить о некоторых закономерностях.

Какой работой нам хочется заниматься?

Интровертированные люди с преобладанием функции **сенсорики**, ориентированы на повышение благосостояния и качества жизни. Значит, стимулом к деятельности для представителей этих типов может стать создание комфортных условий и хороший заработок. Для таких людей очень важно, чтобы работа приносила надежный кусок хлеба, давала возможность кормить семью.



Какой работой нам хочется заниматься?

Экстравертированные люди с преобладанием функций **сенсорики** предпочитают повышение по службе. В противоположность комфорту они ценят престиж. Такого работника следует стимулировать различными отличиями за хорошую работу, подчеркивать его высокий статус в каком-либо деле. Такой человек может быть руководителем, организатором.



Какой работой нам хочется заниматься?

Представители **интровертированных** типов с преобладанием функции **интуиции** превыше всего ставят личный интерес к работе или учебе. Наилучших результатов можно добиться, если поощрять такого человека интересной для него работой. Будьте уверены, он расскажет о ней много занимательных подробностей, которые вам были неизвестны.

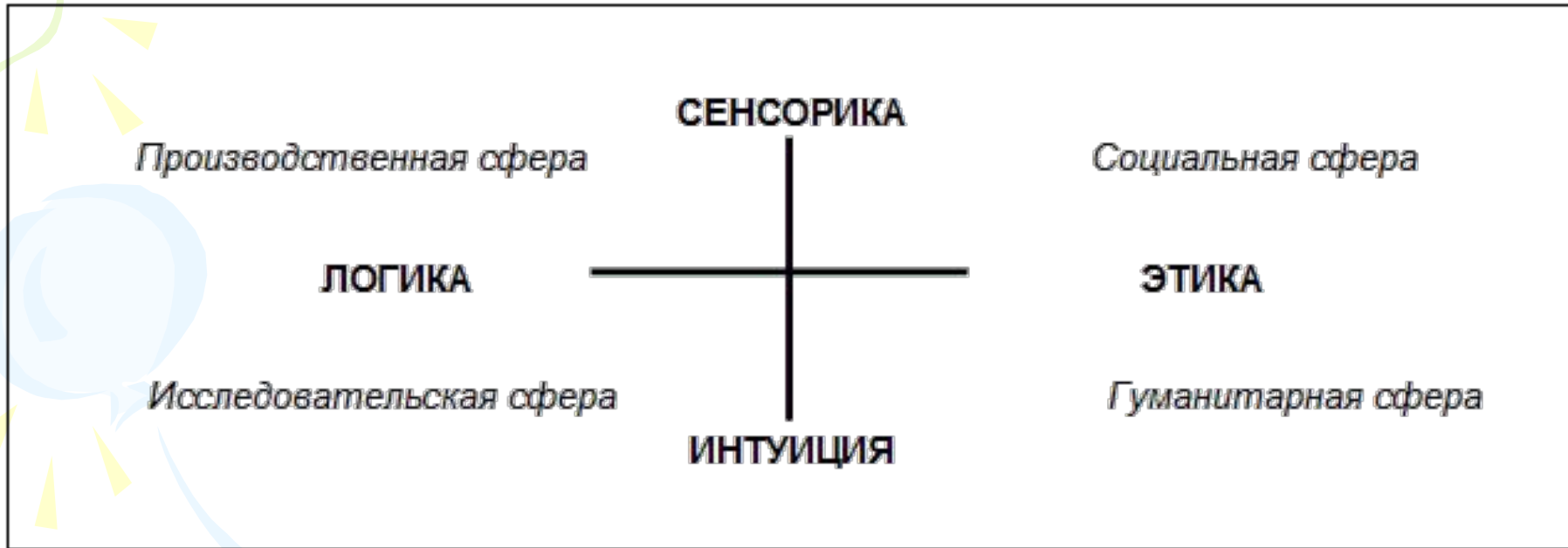


Какой работой нам хочется заниматься?

В отличие от интровертированных, **экстравертированные** типы с преобладанием **интуиции** настроены на уникальность. 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, как я!» «Заниматься необычным, быть непохожим на других» — главный девиз их деятельности. Представители этих типов переполнены всевозможными идеями. Они могут дать разумный совет о нововведениях. Лучшим стимулом к деятельности для них является похвала за нестандартное принятое решение.



Схема-матрица для выбора профессии:



Установление принадлежности по дихотомии «Этик – Логик»:

**ЧТО ВЫ
ВИДИТЕ НА
ЭТОМ
РИСУНКЕ?**



Установление собственного социотипа:

Опросный лист для педагогов

Уважаемый коллега!

Из каждой пары описаний (1 и 2, 3 и 4, 5 и 6, 7 и 8) выберите то, которое, как Вам кажется, Вам подходит, и обведите кружочком его номер. Если ни одно из пары описаний не подходит полностью, выберите то, которое подходит в большей степени.

1. Ваша работоспособность, как правило, всегда одинакова и меняется только по определенным причинам. Вы последовательны в работе, всё доводите до конца. Решения принимаете взвешенно и не любите их менять. Вам легко придерживаться установленных правил.

2. Ваша работоспособность зависит от настроения, которое может меняться без видимых причин. Периоды подъема сменяются спадом активности. Вы часто действуете без подготовки, рассчитывая на везение. Вам трудно подчиняться строгим графикам и инструкциям.

3. Вы не любите выяснять причины ссор и недоразумений. Ставите разум выше чувств, объективно судите о людях, независимо от симпатий. Предпочитаете не обсуждать темы личной жизни как своей, так и чужой.

4. Вы склонны идти на компромиссы в делах ради хороших отношений. Избегаете ссор. Вас интересуют чувства и взаимоотношения между людьми. Стараетесь делать людям приятное, учтивы.

5. Вы реалист, не любящий пустых фантазий, практичны, уверены в себе. Предпочитаете не распыляться на несколько дел сразу. Тщательно занимаетесь одним. Многие вещи любите делать своими руками, проверяете результаты сделанного Вами и другими.

6. Вы хорошо предвидите будущее, часто вспоминаете прошлое, стремитесь к новизне. Склонны к колебаниям и сомнениям, не всегда уверены в себе, рассеяны. Больше тяготеете к теории, чем к практике.

7. Вы осмотрительны, сдержаны, мало инициативны в общении, недоверчивы к новым людям. Контролируете себя в споре, чтобы не сказать лишнее.

8. Вы легко сходитесь с новыми людьми. Вам легче понять другого, чем самого себя. Вы непринужденны, импульсивны, откровенны. Часто склонны к риску и опрометчивости, несдержанны.

Ключ к соционическому тесту Овчарова:

1357	Логико-сенсорный интроверт	Инспектор
1358	Логико-сенсорный экстраверт	Администратор
1367	Логико-интуитивный интроверт	Аналитик
1368	Логико-интуитивный экстраверт	Предприниматель
1457	Этико-сенсорный интроверт	Хранитель
1458	Этико-сенсорный экстраверт	Энтузиаст
1467	Этико-интуитивный интроверт	Гуманист
1468	Этико-интуитивный экстраверт	Наставник
2357	Сенсорно-логический интроверт	Мастер
2358	Сенсорно-логический экстраверт	Маршал
2367	Интуитивно-логический интроверт	Критик
2368	Интуитивно-логический экстраверт	Изобретатель
2457	Сенсорно-этический интроверт	Посредник
2458	Сенсорно-этический экстраверт	Политик
2467	Интуитивно-этический интроверт	Лирик
2468	Интуитивно-этический экстраверт	Советчик

Ключ к соционическому тесту Овчарова:

1357	Логико-сенсорный интроверт	Инспектор
1358	Логико-сенсорный экстраверт	Администратор
1367	Логико-интуитивный интроверт	Аналитик
1368	Логико-интуитивный экстраверт	Предприниматель
1457	Этико-сенсорный интроверт	Хранитель
1458	Этико-сенсорный экстраверт	Энтузиаст
1467	Этико-интуитивный интроверт	Гуманист
1468	Этико-интуитивный экстраверт	Наставник
2357	Сенсорно-логический интроверт	Мастер
2358	Сенсорно-логический экстраверт	Маршал
2367	Интуитивно-логический интроверт	Критик
2368	Интуитивно-логический экстраверт	Изобретатель
2457	Сенсорно-этический интроверт	Посредник
2458	Сенсорно-этический экстраверт	Политик
2467	Интуитивно-этический интроверт	Лирик
2468	Интуитивно-этический экстраверт	Советчик

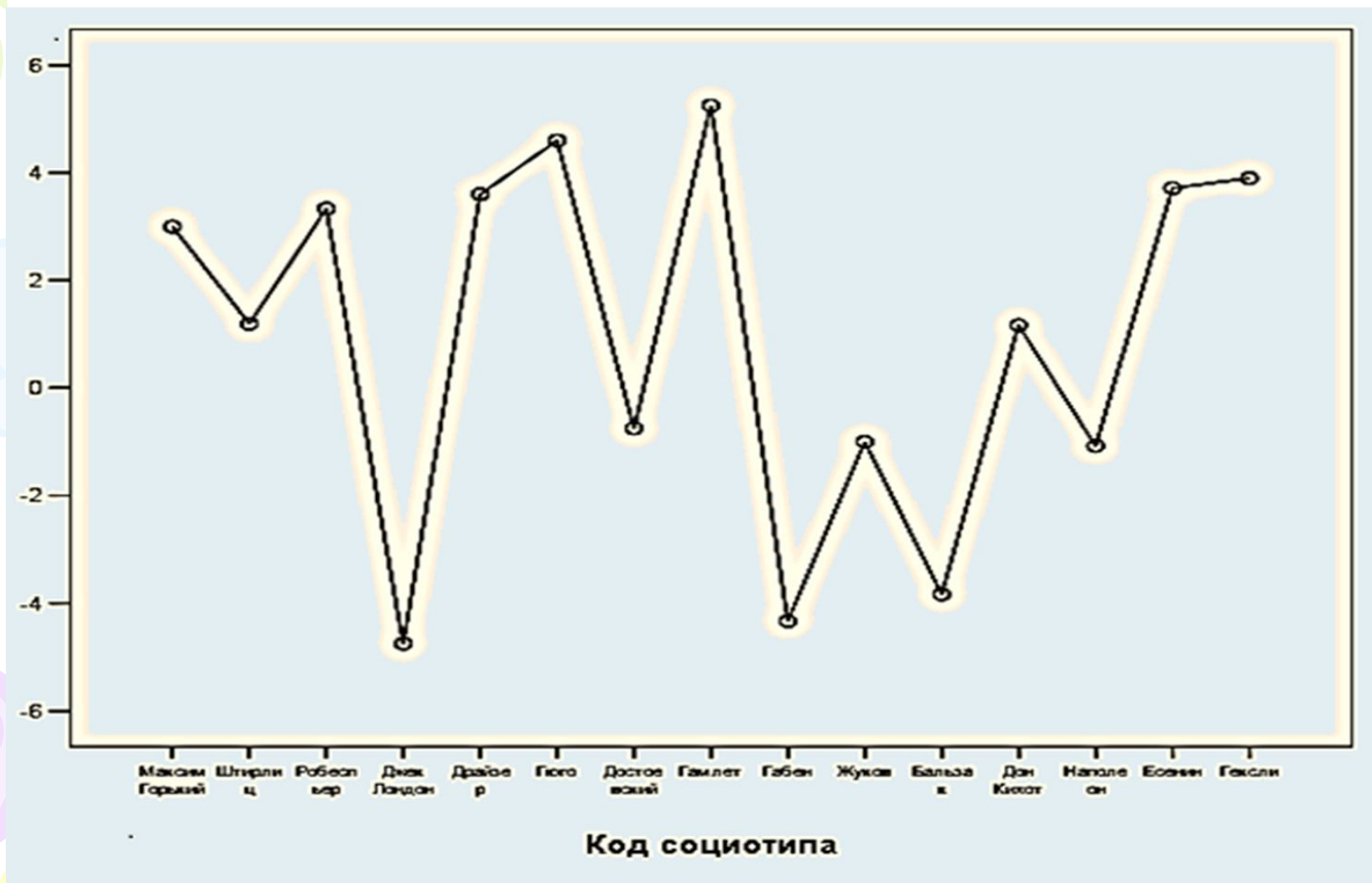
Опыт МБОУ «Школа № 99

В 2016-2017 учебном году мы осуществили социально-психологическое исследование выборки учащихся 8-х - 11-х классов (группы Крениной С.Д.) при помощи следующего комплекса психодиагностических методик:

- 1) опросника «Карта интересов» А.Е. Голомштока;
- 2) теста В.В. Гуленко для установления соционического типа учащегося.

Всего было обследовано 142 человека (65 юношей и 77 девушек).

Взаимосвязь между интересом к медицине и социотипами учащихся



Старшеклассники:

Результаты опросника «Карта интересов» А.Е. Голомштока и теста В.В. Гуленко были сведены в общую базу данных и подвергнуты **дисперсионному анализу** при помощи программы SPSS.

В качестве независимой переменной использовался код установленных социотипов учащихся, в качестве зависимой переменной анализировались показатели, выявляемые при помощи опросника Голомштока.

Старшеклассники:

В частности, было установлено, что профессиональной областью «Медицина» интересуются носители семи социотипов: «Максим Горький», «Робеспьер», «Драйзер», «Гюго», «Гамлет», «Есенин» и «Гексли».

О.В. Белуженко, на основании данных из специальной литературы, была разработана матрица рекомендуемых профессий.

Старшеклассники:

Согласно приведённой выше матрице получаем, что для социотипов «Драйзер» (этико-сенсорный интроверт), «Гюго» (этико-сенсорный экстраверт) и «Гексли» (интуитивно-этический экстраверт) занятия медициной показаны, ибо эта сфера деятельности находится в зоне активности **СИЛЬНЫХ** для ЭТИХ СОЦИОТИПОВ психических функций – **этики и сенсорики.**

Старшеклассники:

Напротив, для социотипов «Максим Горький» (логико-сенсорный интроверт), «Гамлет» (этико-интуитивный экстраверт) и «Есенин» (интуитивно-этический интроверт) занятия медициной противопоказаны, поскольку попадают в зону активности **слабых** психических функций.

Это чревато напряжением психики человека, комплексами неполноценности, физическим истощением, болезнями.

Анализ выборки

Анализ выборки показал, что носителями социотипа «Максим Горький» являются 8 человек, **пятеро** из них интересуются **медициной** (3 девушки и 2 юноши). Носителями социотипа «Есенин» являются 14 человек, из них **медициной** интересуются **восемь** (6 девушек и 2 юноши). Носителями социотипа «Гамлет» являются 4 человека, из них **медициной** интересуются **трое** (2 девушки и 1 юноша).

Неотложная задача:

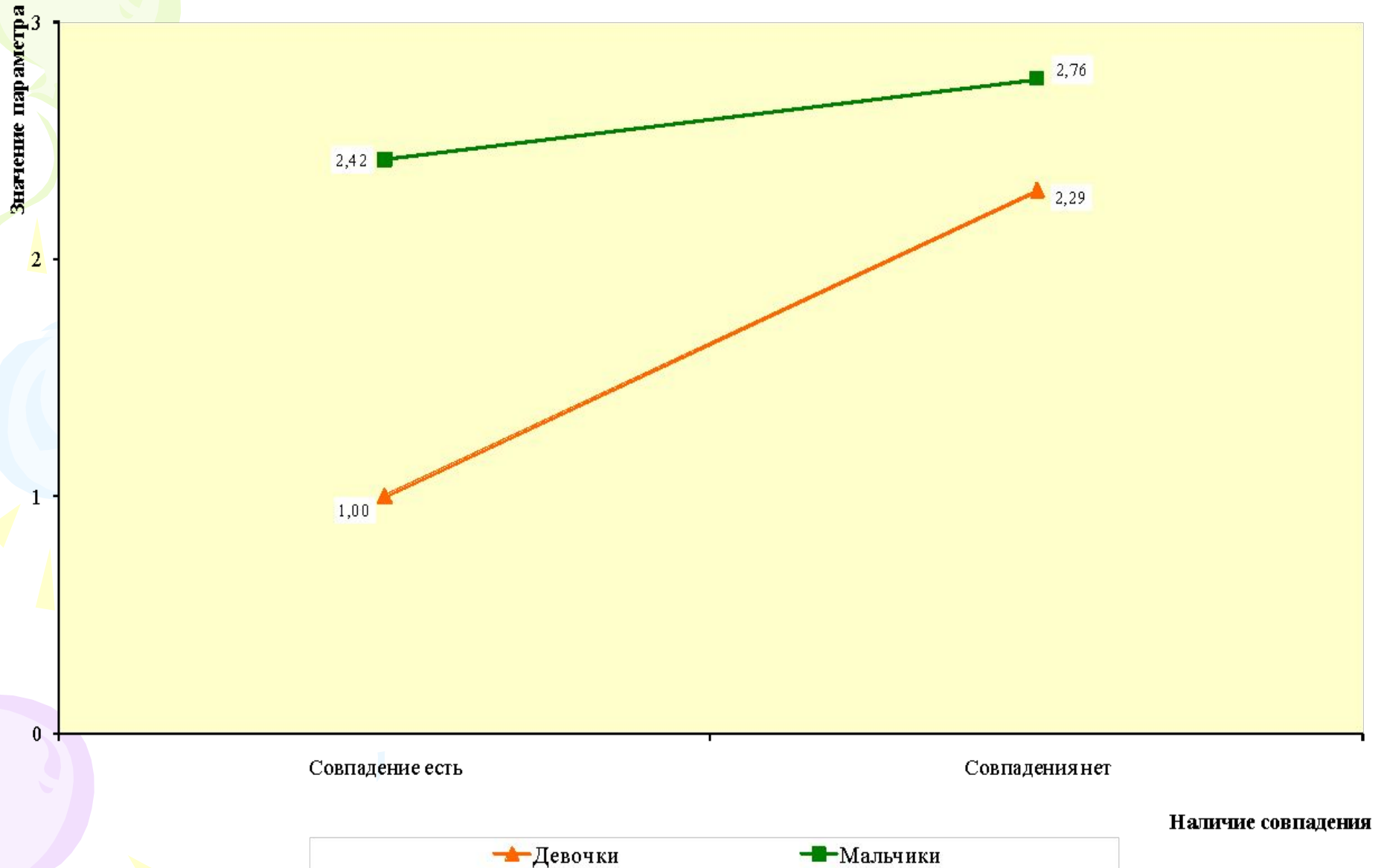
Неотложной задачей для лиц, проводивших настоящее исследование, являются **индивидуальные консультации** тех учащихся, у которых были выявлены профессиональные предпочтения, **не соответствующие** их психофизиологическим возможностям, – для уточнения правильности полученных результатов, обсуждения мотивов и построения пошаговых перспектив реализации того или иного профессионального выбора. Вместе с тем, **отдалёнными последствиями** этих консультаций будут являться **снижение тревожности** и, в конечном счёте, **сохранение здоровья школьников**.

А как в детстве?

Одной из проектных линий областного проекта по изучению социализации детей и подростков было установление социально-типологических особенностей обучаемых, с последующим выяснением, **совпадает ли** профиль кружка, посещаемого ребёнком в учреждении дополнительного образования детей, с тем профилем, который «показан» данному ребёнку как носителю определённого социотипа, иными словами, подходит ли ребёнку тот кружок или та секция, которую он посещает.

Было установлено, что **совпадение** с рекомендуемым профилем имеет место у **122** детей и подростков, тогда как **несовпадение** – у **223** чел. На диаграмме показано, как влияет совпадение или несовпадение профиля на социализацию детей и подростков.

А как в детстве?



А как в детстве?

Как следует из диаграммы, и у девочек, и у мальчиков **отсутствие совпадения** с рекомендуемым профилем вызывает **рост нарушений социализации**, что подтверждает известную точку зрения о том, что человек, не учитывающий особенности своего социотипа, «расплачивается» за это напряжением собственной психики, комплексами неполноценности, физическим истощением, болезнями, ибо не подходящие ему сферы деятельности находятся в зоне активности **слабых** психических функций.

Итоги занятия:

1. Знакомство с основными **дихотомиями**;
2. Знакомство с **носителями** основных дихотомических признаков;
3. Знакомство с понятием «**социон**»;
4. Знакомство с **основными** принципами выбора профессии;
5. Знакомство со **стимулами**, действующими в отношении носителей тех или иных дихотомических признаков;
6. Самостоятельное определение **собственного социотипа**;
7. Анализ **собственного** выбора профессии;
8. Знакомство с двумя случаями применения обсуждаемого материала на **практике**.

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ:

1. Прокофьева Т.Н.

Психологические типы и способности к профессии. –

<http://www.socioforum.su/viewtopic.php?p=467795>

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ:

2. ОСНОВЫ СОЦИОНИКИ. ДИХОТОМИИ.

–

<http://social-design-studio.com/theory/dichotomies>

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ:

3. Клименченко Н. Кем быть.

Как выбрать профессию и не прогадать. –

<http://tv.ua/psychology/socionica/kem-byt-kak-vybrat-professiyu-i-ne-progadat-83799.html>

Определение собственного социотипа on-line:

4. **Гуленко В.В.** Соционический тип [Электронный ресурс].
–URL:http://www.tests-tests.com/gulenko_result.php (дата обращения: 07.09.2016).

Контактные данные:

Педагог-психолог, канд. хим. наук
Белуженко Ольга Васильевна,

г. Ростов-на-Дону, ул. Орбитальная,
50/1, МБОУ Школа № 99, каб. 105

e-mail: ocdod-bel@mail.ru