



Соционика в профессиональной деятельности

Задачи соционики



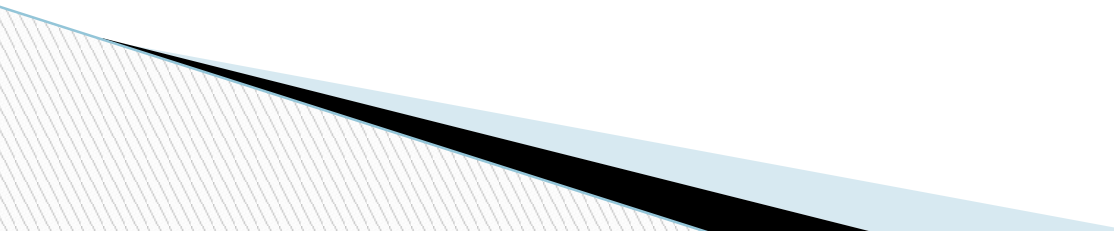
Соционика в проф.ориентации



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



© PETER DAM 20

- ? 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;

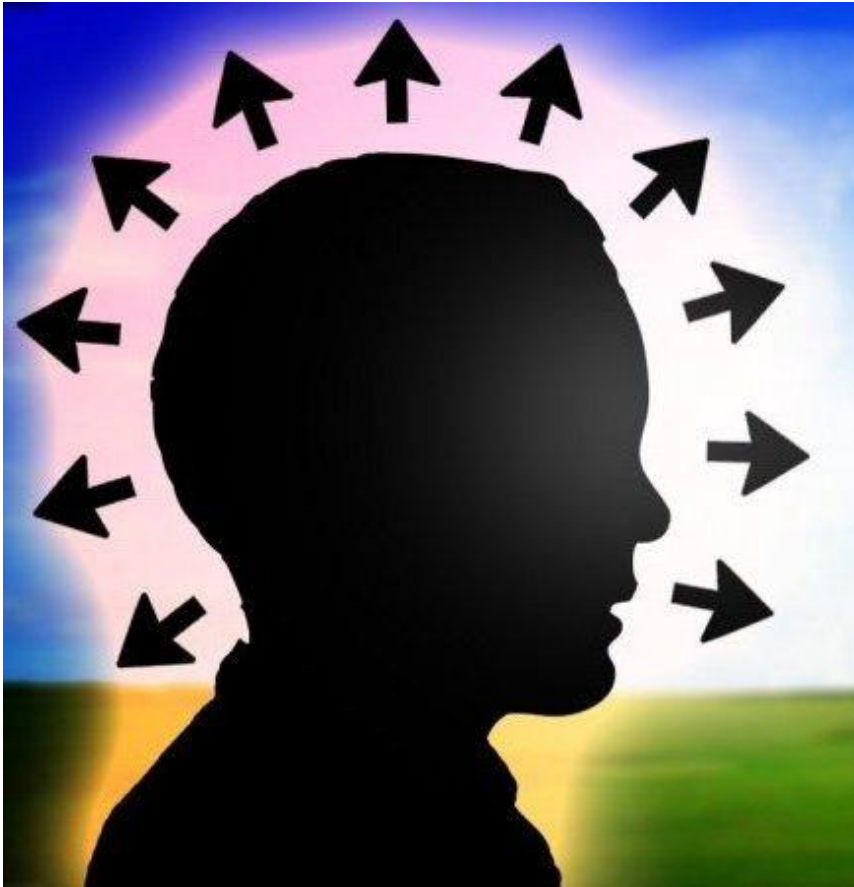


Иррациональный тип

- ? 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.	ДОСТОЕВСКИЙ
			иррац.	ЕСЕНИН
		логик	рац.	РОБЕСПЬЕР
			иррац.	БАЛЬЗАК
	сенсорик	этик	рац.	ДРАЙЗЕР
			иррац.	ДЮМА
		логик	рац.	МАКСИМ
			иррац.	ГАБЕН
экстраверт	интуит	этик	рац.	ГАМЛЕТ
			иррац.	ГЕКСЛИ
		логик	рац.	ДЖЕК
			иррац.	ДОН КИХОТ
	сенсорик	этик	рац.	ГЮГО
			иррац.	НАПОЛЕОН
		логик	рац.	ШТИРЛИЦ
			иррац.	ЖУКОВ

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 отноше-
ния;

? наименее практич-
ные;

? 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):

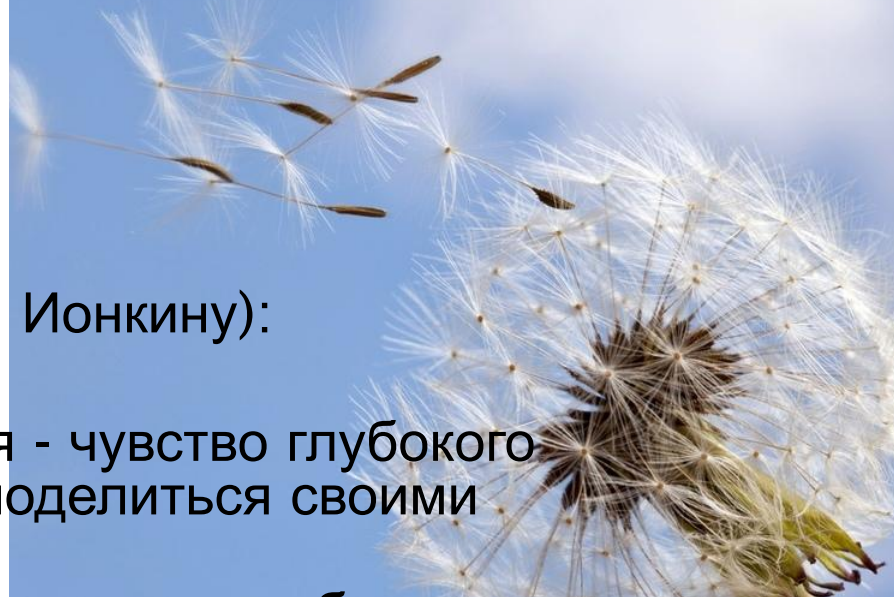


1. Ощущение от взаимодействия -импульс, активация, зажигание, побуждение.
2. В общении- страстен, активен, энергичен.
3. Стремление- обмениваться эмоциями, заразить своим интересом.
4. Преимущества- в мотивации, агитации.
5. Потребности- быть в центре, окружать себя вниманием. Постоянная новизна - событий, 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;



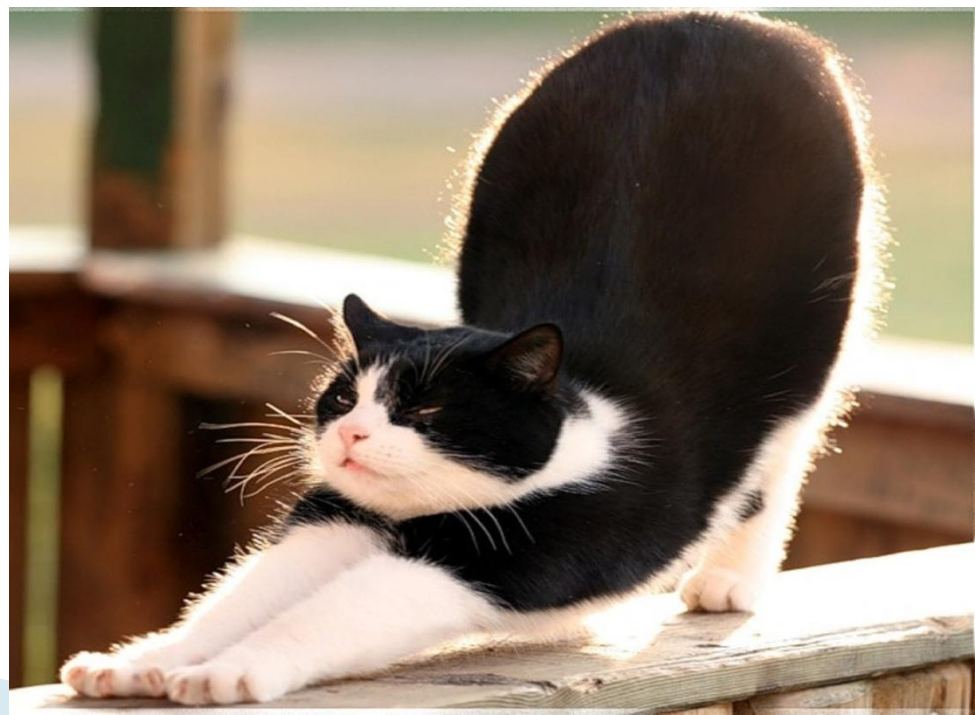
Стрессотренируемые («каркасные»)

- ? «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!