

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ-УПИ
ЕКАТЕРИНБУРГ

МОДУЛИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ПО ПСИХОЛОГИИ

2004

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. СОДЕРЖАНИЕ**
- 2. ВВЕДЕНИЕ**
- 3. ГЛАВА 1. СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ**
- 4. ГЛАВА 2. ТИПЫ ЛИЧНОСТИ**
- 5. ГЛАВА 3. ТИПЫ ХАРАКТЕРА**
- 6. ГЛАВА 4. ТИПЫ ИНТЕЛЛЕКТА**
- 7. ГЛАВА 5. МОТИВАЦИЯ**
- 8. ГЛАВА 6. ТИПЫ МЫШЛЕНИЯ**
- 9. ГЛАВА 7. ФИЗИОГНОМИКА**
- 10. ГЛАВА 8. ЖЕСТЫ**
- 11. ГЛАВА 9. ТИПОЛОГИЯ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА**
- 12. ГЛАВА 10. ТИПЫ НАСЕЛЕНИЯ**

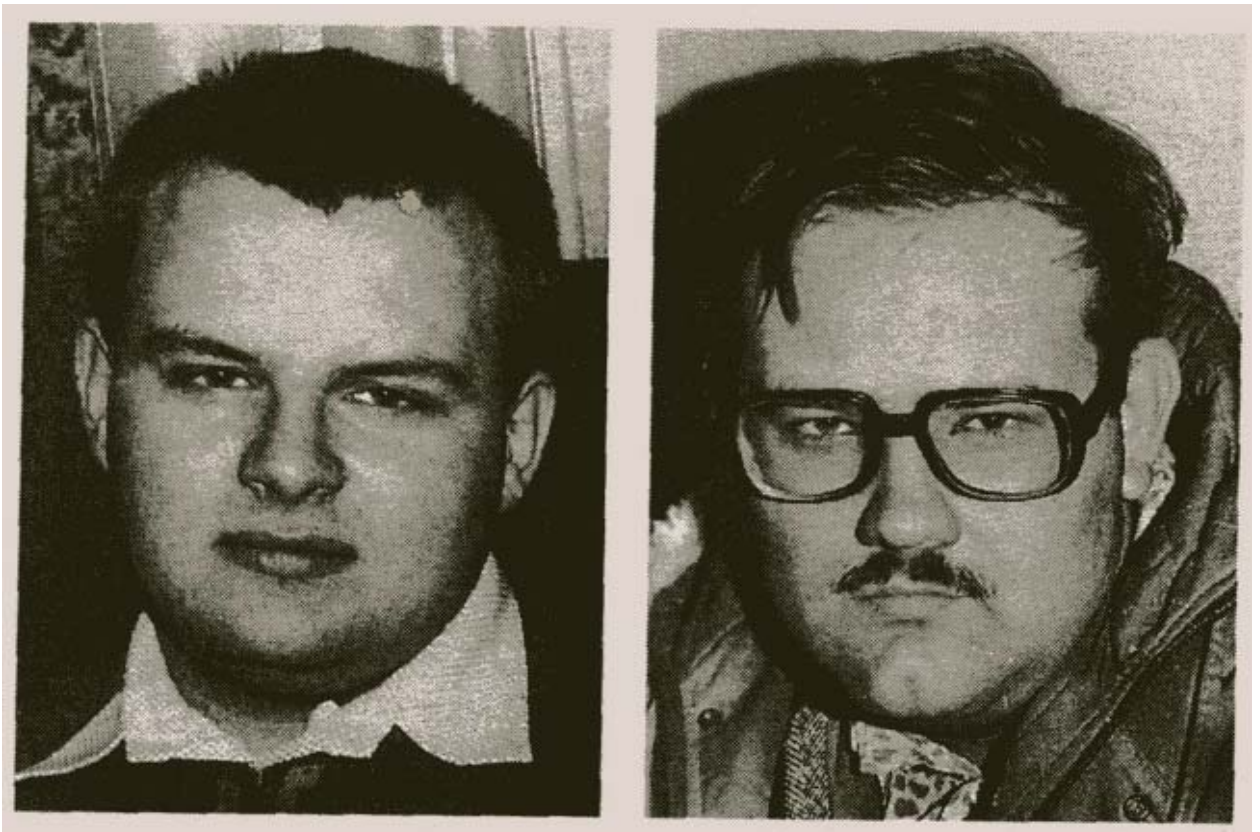
ВВЕДЕНИЕ

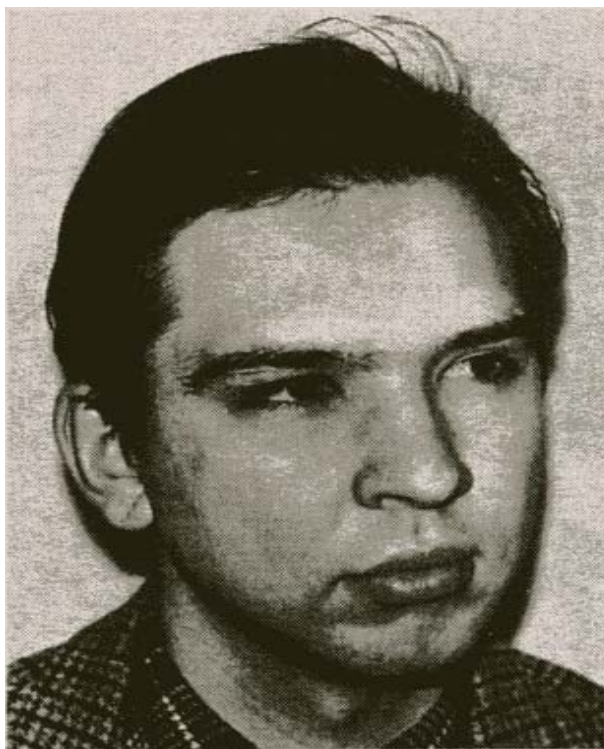
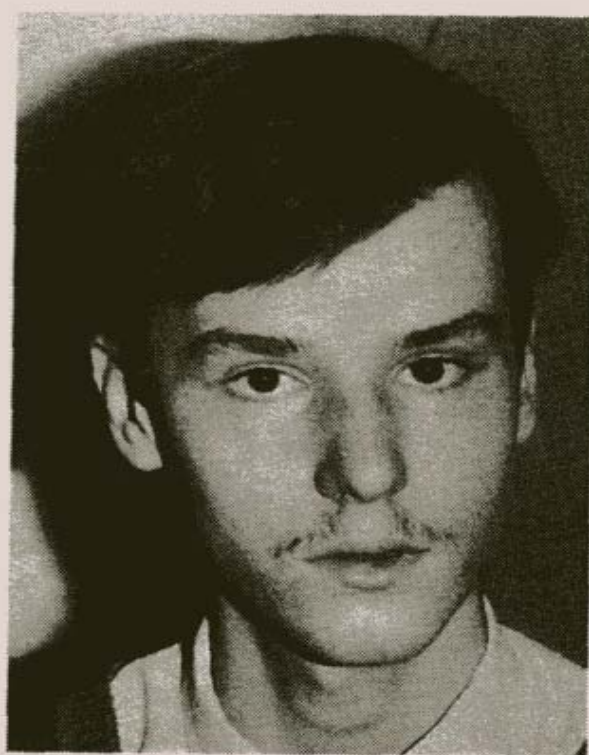
Лучше зажечь маленькую свечку, чем проклинать темноту. Конфуций

Классическая психология не смогла добиться такой технологичности, которая бы позволила ей широко применяться в реальной жизни. Любой вопрос в этой области имеет очень неоднозначное решение. Причина такого положения дел лежит на поверхности. М.А. Холодная в «Психологии интеллекта» (2002) привела не менее 500 ссылок на разные работы в этой области. Среди них нет хотя бы двух, когда авторы одной работы продолжили исследование авторов другой. Даже работы, формально отнесенные к одному направлению, кардинально отличаются по содержанию. На фоне такого положения даже известные персонажи – лебедь, рак и щука кажутся дружной семейкой. С.Л. Рубинштейн сказал, что мотивы составляют ядро личности. Однако здесь ситуация представляется еще более сложной. Исследование проблемы мотивации сопровождается «столь большим многообразием точек зрения на их природу, что вынуждает некоторых психологов ... говорить о практической неразрешимости проблемы». (Е.И. Ильин «Мотивация и мотивы», 2004). Наполеон 1 говорил, что гений состоит в способности отличить трудное от невозможного. К сожалению, большое количество исследований до сих пор не переросло в качественную консолидацию вокруг небольшого числа направлений исследования. Желание самому расставить все точки над «I» приводит к минимальным дивидендам для нетерпеливых практиков. В этом смысле показательно отношение к работе Говарда Гарднера («Границы разума», 1983), на которую в значительной степени ориентировано американское образование. Большое количество критики, высказываний было просто проигнорировано, работа принята к исполнению. Итак, «великие» не договорились. И договорятся не скоро. Перспектива решения проблем психологии представляется очень отдаленной. В тоже время одним из обязательных слагаемых успеха в жизни является способность ориентироваться в людях, понимать границы возможного в общении с ними, умение построить из их особенностей мост для своей карьеры. Можно конечно сказать: «меня это не интересует»! Однако контактируемые люди обязательно реформируют свою деятельность в соответствии со своей доминантой, что иногда лучше знать заранее. Что делать? Возникает проблема, которую все решают по-разному. Обычно, когда у студентов только один преподаватель по психологии, им предлагается «единственно правильная» точка зрения. Однако при таком подходе студент не получает знаний по всему спектру психологии и вынужден добирать знаний на своем печальном опыте. Можно изложить все точки зрения без исключения. Однако хаотичные, неорганизованные знания, будучи логически не связанными не имеют шанса быть востребованными в реальной жизни и просто забываются. Можно просто махнуть рукой и жить по принципу «спасение утопающих...». Все же выход из такой ситуации есть. Лучше всего, когда студентов знакомят с несколькими точками зрения, в рамках которых расходятся все разнородные работы. Исторически необходимы

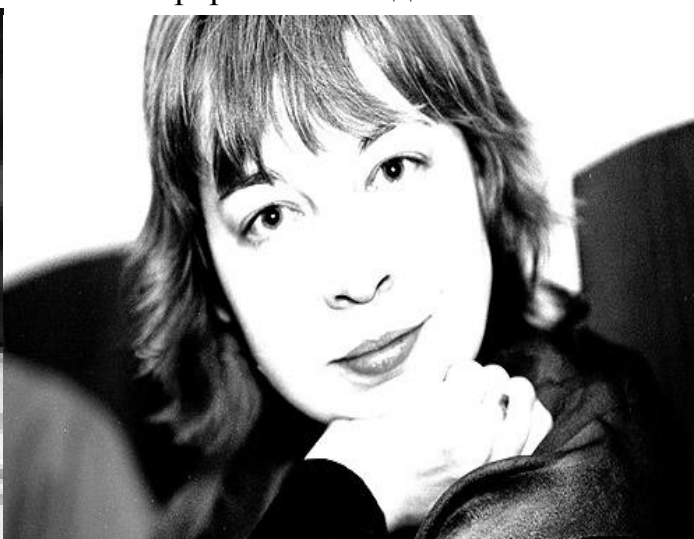
обобщающие множество работ доктрины с акцентом на практическую реализацию. Лучше плохонькая, но система, чем веселенький, но беспорядок. Именно разные теоретически не безупречные, но практически ориентированные доктрины представляют собой наиболее интересную часть предмета психологии. Теоретическая консолидация будет идти еще длительное время, а необходимость работать в этом направлении есть уже сейчас. Особенно важны такие подходы, которые обобщают последние достижения в изучении психологии. Итак, кратко рассмотрев сложившееся положение, мы пришли к выводу о необходимости изложения модулей психологической структуры в рамках теоретически не безупречных доктрин, ориентированных на практический эффект от их использования.

Одной из причин поиска модулей психологической структуры является множество примеров удивительного внешнего сходства людей, которые даже не знакомы друг с другом. Ряд таких примеров были приведены Л. Филатовой.





Однако этими примерами можно не ограничиваться. Неоднократно приходилось сталкиваться с еще большим портретным сходством.





Естественно задаться вопросом – как это можно объяснить? Конечно, это можно было бы объяснить случайными факторами. Ведь вариантов форм глаз, носа или ушей ограниченное количество. Вот они и повторяются спустя определенное число раз. Однако более правдоподобным кажется другое суждение. Вполне возможно, что показанные на фотографиях люди имеют одинаковую психологическую структуру, а внешность просто косвенное свидетельство этому. Можно предположить, что существуют модули психологической структуры, сочетание которых у разных людей может повторяться. Возможно, что отсюда берет свое начало известная легенда о переселении душ. «Кем Вы были в прошлой жизни?» - один из многократно задаваемых вопросов. Глядя на эти фотографии, можно охотно поверить в мифическую легенду. Если бы не одно но. Все эти люди проживали не в разные времена. Они живут в одно время. Значит нам следует искать повторяющиеся модули психологической структуры. Что это за модули? Для этого сначала необходимо отразить вопрос об эволюции представлений о структуре личности.

ГЛАВА 1. СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ.

Вопрос о структуре личности неоднократно поднимался в литературе. В своей известной концепции психологии отношения В.Н. Мясищев (1969) единство личности характеризует направленностью, уровнем развития, структурой личности и динамикой нервно-психической реактивности (темпераментом). Иначе представляет себе уровень интеграции в структуре личности К.К. Платонов (1965). Он выделил четыре группы: «1. социально обусловленные наклонности (направленность, моральные качества); 2. биологически обусловленные наклонности (темперамент, задатки, инстинкты, простейшие потребности); 3. опыт (объем и качество имеющихся навыков, знаний, умений); 4. индивидуальные особенности различных психических процессов». (Платонов К.К., 1965). Иначе подходит к структуре личности А.Г. Ковалев. «Развитие идет от разрозненных свойств к сложным интегральным образованиям и структурам: направленности, способности, характера. Синтез структур характеризует целостный духовный облик человека» (Ковалев А.Г., 1963). Л.И. Божович (1995) напомнил нам, «что формирование личности не может характеризоваться независимым развитием какой-либо ее стороны – рациональной, волевой или эмоциональной... Почти все психологи, занимающиеся изучением личности, признают возникновение у нее «ядра», которое обозначается ими то термином «я – система», то «система – я», то просто «я»». Мерфи считает основными компонентами личности: «1. физиологические предрасположения, возникающие из наследственных и эмбриональных предрасположений; 2. канализацию как процесс, благодаря которому мотив или концентрация энергии находит путь к разряду в поведении; 3. условно-рефлекторные ответы, которые представляют собой связи между внутренними условиями тканей или специфичными формами поведения; 4. познавательные или перспективные навыки как продукты второго и третьего компонентов. В конечном счете элементами личностной структуры оказываются потребности и компоненты». (Murphy, 1937, 1947). Большое распространение получило, например, связанное с психоанализом представление о послойной структуре личности (Hoffman, Braun...), согласно которому самым внешним слоем являются идеалы, а самым внутренним – «глубинные» инстинктивные влечения. В Германии имела широкое хождение предложенная Л. Клягесом (Klages, 1926) схема, включавшая такие компоненты личности и характера: 1. материя; 2. структура; 3. движущие силы. Известный американский психолог Р. Кеттел (Cattell, 1950) в своей большой работе «Личность» указывает на следующие три аспекта личности: 1. интересы; 2. способности; 3. темперамент. С.Л. Рубинштейн (1946) рассматривает личность в трех планах: 1. направленность (установки, интересы, потребности); 2. способности; 3. темперамент и характер.

Приведенные ниже суждения носят характер обоснованного предположения. К. Леонгард в «Акцентуированные личности» (1989) выделил три психических сферы в человеке: «сферу направленности

интересов человека и склонностей», «сферу чувств и воли» и «ассоциативно-интеллектуальная».

Таблица 1. Психические сферы человека.

Сфера направленности интересов	Сфера чувств и воли	Ассоциативно-интеллектуальная сфера
Дон-Кихот	Шизоидный	
Дюма		Креативность
Робеспьер	Параноидальный	
Гюго		Аналитический
Максим	Нарцисс	
Жуков		Лингвистический
Гамлет	Истерический	
Есенин		Пространственный
Драйзер	Компульсивный	
Джек		Музыкальный
Бальзак	Депрессивный	
Наполеон		Телесно-кинестетически
Габен	Мазохистический	
Гексли		Межличностный
Штирлиц	Психопатический	
Достоевский		Внутриличностный

К первой сфере (А. Аугустинавичюте «Соционика», К.Г. Юнг «Психологические типы») наиболее близкой представляется соционика, которая делит людей на 16 психотипов. Основу распределения людей по психотипам составляют пары альтернативных характеристик (1):

- рациональность (плановость и системность, Ра) – иррациональность (способность ориентироваться в меняющихся обстоятельствах, Ир).
- экстраверсия (ориентирован на действие, общение, Эк) – интроверсия (ориентирован на мышление, Ин).
- сенсорика (умение ощущать мир конкретным, Се) – интуиция (умение мыслить абстрактными образами, Ит)
- этика (способность понимать людей, Эт) – логика (способность понимать материальный мир, Ло).

Отношения между типами личности тем лучше, чем больше полюсов притяжения, взаимодополнения. Рационалы лучше общаются с рационалами, сенсорики с интуитами, экстраверты с интровертами, этики с логиками. Когда все четыре связи положительны, тогда возникают дуальные (идеальные) взаимоотношения.

Во второй сфере из множества работ постепенно вырисовываются контуры 8 типов характера. Мак-Вильямсом (1998), Наранхо (1998), Поповым, Вид (2000), Лоуэном (2000), Хорни (1995) выделены:

1. Шизоидный – одиночество, фантазии, холодность, избирательность
2. Нарцисс – зависть, переоценка себя, потребность в преклонении
3. Параноидальный – мнительность, пренебрежение другими, неуживчивость
4. Комппульсивный – сомнения, педантизм, мешающая делу скрупулезность.
5. Психопатический – бессердечие, желание «сделать всех», пренебрежение
6. Истерический – демонстративность, театральность, привлечение внимания
7. Депрессивный – соглашательство, боязнь быть покинутым, депрессия
8. Мазохистический – терпение в надежде на последующее благо.

Если типы личности и характера достаются от рождения, то ассоциативно-интеллектуальная сфера подвержена реальному развитию. Говард Гарднер («Границы разума», 1983) во время своих исследований лиц с поражением различных отделов головного мозга выявил семь таких областей. Они ответственны за аналитический, лингвистический, пространственный, музыкальный, телесно-кинестетический, межличностный и внутриличностный интеллекты. От себя предположим, что в дальнейшем он найдет еще одну область, ответственную за креативность, творческий интеллект. Спортсменов, как правило, отличают пространственный и телесно-кинестетический интеллекты. Предполагается, что т.н. ментальный тренинг является психофизиологическим тренингом для этих видов интеллекта. В рамки предложенных видов интеллекта хорошо вписываются ряд существующих направлений. Широко обсуждается т.н. эмоциональный интеллект. В рамках классификации Гарднера можно предполагать, что это другое название межличностного интеллекта. Особую роль играет внутриличностный интеллект. На наш взгляд, его целесообразно увязать с темой мотивации. Не исключено, что внутриличностный интеллект представляет собой мотивационную иерархию.

ГЛАВА 2. ТИПЫ ЛИЧНОСТИ

К первой сфере (А. Аугустинавичюте «Соционика», К.Г. Юнг «Психологические типы») наиболее близкой представляется соционика, которая делит людей на 16 психотипов. Основу распределения людей по психотипам составляют пары альтернативных характеристик (1):

- рациональность (плановость и системность, Ра) – иррациональность (способность ориентироваться в меняющихся обстоятельствах, Ир).
- экстраверсия (ориентирован на действие, общение, Эк) – интроверсия (ориентирован на мышление, Ин).
- сенсорика (умение ощущать мир конкретным, Се) – интуиция (умение мыслить абстрактными образами, Ит)
- этика (способность понимать людей, Эт) – логика (способность понимать материальный мир, Ло).

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ - ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Рациональность

- Просыпаясь утром, знает, как пройдет день. Придерживается планов, распорядка.
- Не любит неожиданностей.
- Умеет все разложить «по полочкам» и не успокоится, пока все не будет сделано.
- Одержим идеей порядка.
- Любит довести до конца даже то дело, которое можно делать позже. Чтобы «не мозолило глаза».

Иррациональность

- Любит ходить непроторенными тропами.
- Не рассчитывает заранее объем работ, а действует по обстоятельствам.
- Чтобы закончить работу вовремя, ему необходим неожиданный взрыв активности.
- Считает, что аккуратность менее важна, чем творческий порыв.
- Восприимчивость ко всему новому.
- Стремиться превратить работу в игру.
- В разговоре часто перескакивает с одного на другое.
- Не любит связывать себя обязательствами, предпочитая свободу выбора.
- Не стремится ставить перед собой определенные цели.

Тест рациональность - иррациональность

- Вы предпочитаете иметь возможность планировать свою работу и работать по плану Вы обычно хорошо приспосабливаетесь к меняющимся ситуациям?
- Любите ли Вы чтобы понятия были сформулированы предельно ясно Или Вы не обращаете большого внимания на нерешенные вопросы?

- Вы не любите прерывать текущую работу для того, чтобы отложить неприятную работу на потом **Или** Вы можете начать сразу несколько и с трудом их заканчивать? Любите переключиться на неотложную работу.
 - Можете не обратить внимания на новые обстоятельства, на которые необходимо отреагировать **Или** замечаете новые обстоятельства, на которые тут же реагируете?
 - Вы редко меняете свои взгляды, довольствуетесь раз вынесенным суждением **Или** Вы можете быть недостаточно последовательным и часто меняете свои мнения и взгляды?
 - Для меня лучше, если все продумать заранее **Или** лучше, если поступаю по ситуации?
 - Последователен, надежен, но не всегда хватает гибкости **Или** гибок и изменчив, но не всегда хватает последовательности?
 - Уверенно действую, когда все отлажено **Или** уверенно действую, когда ситуация меняется?
 - Сконцентрирован несколько больше, чем расслаблен **Или** расслаблен несколько больше, чем сконцентрирован?
 - Вам нравится ясность и определенность во всем, поэтому Вы не склонны менять свои планы, убеждения и привычки. Не любите ничего откладывать «на потом», умеете равномерно распределять нагрузку и укладываться в сроки. Предпочитаете иметь четко обозначенные задачи и конкретный временной график работы
- Или**
- Вы ставите четких планов на будущее, так как любите действовать без подготовки, по ситуации, рассчитывая на находчивость. Легко переключаетесь с одного дела на другое, пересматриваете прежние взгляды и решения. Вам трудно укладываться в сроки, подчиняться определенному графику или распорядку

ЭКСТРАВЕРСИЯ - ИНТРОВЕРСИЯ

Экстраверт

- Склонен сначала говорить, а потом думать. Часто не знает, что скажет дальше. Порицает себя за несдержанность.
- Имеет широкий круг знакомых, многих из которых считает своими «ближайшими» друзьями.
- Может свободно общаться при включенном радио или телевизоре.
- Легко доступен для друзей, не уклоняется от общения, занимая в нем центральное место.
- Охотно прерывает свои занятия, чтобы снять трубку телефона.
- Предпочитает обсуждать нерешенные проблемы в кругу коллег, а не обдумывать в одиночестве, которое действует на него угнетающе.
- Любит больше говорить, чем слушать.
- Очень нуждается в одобрении и поддержке своих коллег.

Интроверт

- Сначала обдумывает, а затем говорит.
- Любит тишину и уединение. Считается «умеющим слушать».
- Имеет репутацию робкого человека из-за сдержанности и задумчивости.
- Предпочитает отмечать значительные события с одним или несколькими друзьями.
- Никогда не перебивает других и требует, чтобы не перебивали его.
- Чувствует необходимость «подзарядиться» в одиночестве после того, как пришлось побывать на людях.

Тест экстраверсия - интроверсия

- Вы расходуете энергии больше чем тратите **Или** сохраняете энергии больше, чем расходуете?
- Часто сожалею об излишней активности **Или** часто сожалею о недостаточной активности?
- Принимаюсь за новые и новые дела **Или** постоянно ограничиваю круг забот?
- Моя деятельность скорее растет, чем углубляется **Или** моя деятельность скорее углубляется чем растет?
- Контакты с незнакомыми не напрягают меня **Или** контакты с незнакомыми требуют усилий?
- Вы любите разнообразие и действие **Или** любите сосредоточенность и тишину?
- Вы любезны и оживлены в общении, много и охотно общаетесь **Или** с трудом запоминаете новые имена и лица, избирательны в общении?
- Интересуетесь результатом работы и способом ее выполнения **Или** интересуетесь смыслом выполняемой работы?
- Действуете по возможности быстро, редко задумываетесь, прежде чем что-то сделаете **Или** раздумываете прежде чем что-то сделать, а иногда и вместо того, чтобы действовать?
- Коммуникабелен, активно общаетесь, любите разнообразить свое окружение **Или** хорошо работаете в одиночку, быстро устаете от общения?
- Вас интересуют темы, связанные с чувствами и отношениями между людьми. Вы охотно обсуждаете и решаете личные проблемы, стараетесь улучшить взаимопонимание. Разногласия и обиды переживаете тяжело. Вам нравится делать комплименты другим для создания теплой обстановки.

Или

- В своих решениях Вы опираетесь на факты и здравый смысл, не ставя их в зависимость от чувств и отношений с окружающими. Умеете логично обосновать свою точку зрения, руководствуясь аргументами и доказательствами, а не личными побуждениями. Считаете, что важнее

быть правым, чем приятным, поэтому порой Вам не хватает дипломатичности и такта.

СЕНСОРИКА - ИНТУИЦИЯ

Сенсорика

- Предпочитает конкретные ответы на столь же конкретные вопросы.
- Охотнее что-то делает, нежели раздумывает об этом. Предпочитает сосредоточиться на текущем моменте и не беспокоиться о том, что будет дальше.
- Находит более привлекательной ту работу, которая приносит осязаемые результаты.
- Не понимает людей, стремящихся все усовершенствовать. Если вещь не сломана – незачем чинить ее.
- Охотнее имеет дело с фактами и цифрами, нежели с идеями и теориями. Считает фантазию пустой тратой своего времени.
- Предпочитает, чтобы ему сообщали информацию в строгой последовательности, а не как попало. Читает журналы с первой страницы, а не с какой попало.
- Расстраивается, если нет точных указаний когда и что делать.
- Употребляет слова в их буквальном значении.
- Предпочитает «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Интуит

- Спокойно рассуждает о нескольких вещах одновременно. Друзья часто упрекают в рассеянности.
- Его больше занимает перспектива, а не настоящее положение.
- Любит рассуждать ради чистого наслаждения процессом мышления.
- Ценитель каламбуров и словесных игр.
- Дает самые общие ответы на вопросы и не всегда понимает тех, кто пристает к нему с «частностями».
- Охотнее планирует как потратить следующую зарплату, чем анализировать, как была истрачена предыдущая.

Тест сенсорика-интуиция

- Вы предпочитаете решать задачи, имеющие стандартный способ
Или любите решать новые задачи решения оригинальным способом?
- Больше предпочитаете совершенствовать знакомые средства, чем изучать новые **Или** больше любите изучать новые методы, чем пользоваться ими?
- Работаете стабильно, имеете реальное представление о сроках **Или** работаете нестабильно, импульсивно, периоды энтузиазма чередуются с периодами спада?

- Редко доверяет вдохновению, начинаете работать еще до того, как оно приходит **Или** вдохновляется собственными идеями, как плохими, так и хорошими?
- В работе с фактами внимателен и точен **Или** нередко делаете фактические ошибки?
- Больше воплощаю, чем задумываю **Или** больше задумываю, чем воплощаю?
- Более эффективен в проверенном и конкретном **Или** более эффективен в непроверенном и малоизвестном?
- Получаю осязаемый результат сегодня **Или** повседневные запросы откладываю на завтра?
- Если ничего не ясно, активно собираю сведения **Или** если ничего не ясно, полагаюсь на интуицию?
- С моей практичностью никогда не пропаду **Или** моя непрактичность беспокоит моих близких.
- Вы реалист и практик, любите больше действовать, чем размышлять, многие вещи предпочитаете делать своими руками, не доверяя этого другим. Охотно занимаетесь бытовыми делами, заботясь об окружающих. Ваши высказывания конкретны и Вы не любите предположений и догадок, а также не испытанных на практике идей и методов работы

Или

- Вы – человек с развитым воображением, хорошо предвидите дальнейший ход событий. Склонны к сомнениям, не всегда уверены в себе, часто проявляете непрактичность в материальных вопросах. Любите творческую деятельность, поиск и эксперимент больше, чем гарантированную выгоду.

ЛОГИКА - ЭТИКА

Логика

- Спокоен даже тогда, когда остальные теряют самообладание.
- Больше заботиться об истине и справедливости, а не о всеобщем счастье.
- Любит доводить все до полной ясности.
- Если с чем-то не согласен, то обязательно твердо скажет об этом.
- Годится своей приверженностью к объективной стороне дела, несмотря на упреки в равнодушии и нечуткости. Считает, что важнее быть правым, чем приятным.
- К логически и научно необоснованным начинаниям относится скептически.
- Лучше запоминает цифры, нежели имена.

Этика

- Считает решение удовлетворительным только если оно учитывает интересы других людей.

- Всегда готов оказать помощь, поддержку.
- Всегда ставит себя на место другого, отстаивает интересы других.
- Часто упрекают в нерешительности.
- Предпочитает гармонию порядку. Стремится избегать конфликтов.
- Принимает все близко к сердцу.

Тест логика - этика

- Лучше разбираюсь в технологиях и структурах **Или** лучше разбираюсь в чувствах и отношениях?
- Охотнее анализирую и упорядочиваю **Или** охотнее общаюсь с близкими людьми?
- Эмоции не затрагивают меня глубоко **Или** я человек глубоких переживаний и чувств?
- Рассудком живу больше, чем сердцем **Или** сердцем живу больше, чем рассудком?
- Окружающие больше ценят мою логичность **Или** окружающие больше ценят мою человечность?
- Сдержан в проявлении эмоций, чувствами других мало интересуется **Или** интересуется чувствами окружающих людей?
- Любите анализировать и устанавливать логический порядок **Или** стремитесь к гармоничным отношениям с людьми?
- Принимаете решения независимо от своих симпатий **Или** часто принимаете решения под воздействием своих симпатий?
- Нуждаетесь в справедливом поощрении **Или** любите, чтобы Вас хвалили?
- При необходимости можете говорить человеку неприятные вещи, не боитесь показаться жестокосердным **Или** избегаете говорить людям неприятные вещи, стремитесь быть приятным со всеми?
- Вы не любите чем-либо выделяться среди окружающих, выставять заслуги напоказ. Предпочитаете больше слушать собеседника, чем высказываться. Не стремитесь брать на себя ответственность и инициативу за других. Вам ясен и понятен свой внутренний мир поступки и побуждения, но Вы не спешите рассказывать о себе и своих планах.

Или

- Ваш внутренний мир достаточно сложный и противоречивый, поэтому Вам легче охарактеризовать знакомого человека, чем самого себя. Вы склонны поступать опрометчиво, можете брать на себя слишком много дел и обязательств. Нуждаетесь в переменах занятий, охотно проявляете инициативу в новых делах и знакомствах.

ИМЕНА ДЛЯ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ

Дон-Кихот – иррациональность, экстраверсия, интуиция, логика

Жуков – иррациональность, экстраверсия, сенсорика, логика

Гексли – иррациональность, экстраверсия, интуиция, этика
Наполеон – иррациональность, экстраверсия, сенсорика, этика
Бальзак – иррациональность, интроверсия, интуиция, логика
Габен – иррациональность, интроверсия, сенсорика, логика
Есенин – иррациональность, интроверсия, интуиция, этика

Дюма – иррациональность, интроверсия, сенсорика, этика

Джек – рациональность, экстраверсия, интуиция, логика
Штирлиц – рациональность, экстраверсия, сенсорика, логика
Гамлет – рациональность, экстраверсия, интуиция, этика
Гюго – рациональность, экстраверсия, сенсорика, этика
Робеспьер – рациональность, интроверсия, интуиция, логика
Максим – рациональность, интроверсия, сенсорика, логика
Достоевский – рациональность, интроверсия, интуиция, этика
Драйзер – рациональность, интроверсия, сенсорика, этика

ТИПЫ ЛИЧНОСТИ **Дон Кихот (Искатель, ИрЭкИтЛо)**





Внешность – увлеченный взгляд: большой ребенок в предвкушении подарка. Будучи увлечен, мало заботиться об уместности проявления своего интереса. Мелкие черты лица.

Направленность: Вдохновляющие идеи, начинания и теории.

Примеры: М. Матье, А. Сахаров, В. Новодворская, В. Познер, Б Гребенщиков, К. Маркс, Д. Хофман, Б. Бурда, М. Задорнов.

В детстве болеет чаще других. Настроение меняется слишком часто и круто по мелочным поводам.

1. Главное - неугасимый интерес ко всему новому, любознательность, непредсказуемость поведения, творческий азарт. Для него не существует авторитетов. Обладает хорошим чутьем ко всему новому, чему принадлежит будущее. Очень

широкий спектр интересов. Всегда полон новых идей, видит их возможности, перспективы, хотя носят они туманный характер и воплощать эти идеи в жизнь он вряд ли будет. Все сделанное ранее кажется ему малозначительным и он не склонен говорить об этом. Быстро забывает о сделанном. Всегда готов начать все с начала.

2. Будет хорошим организатором в занятом масштабным, перспективным делом коллективе. Лучше всего действует в экстремальных условиях, когда требуется воля, принципиальное отстаивание своей позиции. Способен длительно заниматься работой логического порядка (создавать ПО, классификации..), умеет доводить до логического завершения незавершенные другими теории.

3. Во взаимоотношениях людей разбирается плохо, поэтому способен на неэтичные поступки. Нуждается в эмоциональной подзарядке со стороны окружающих его людей. Хорошо понимает потенциальные возможности других людей.

4. Люди настроения. Очень искренние. Очень привязаны к родным. Очень чувствителен к знакам внимания.

5. Не рационален. Все что зарабатывает, сразу тратит. Потребность в опеке во всем, что касается здоровья, самочувствия, организации отдыха.

6. Всегда живет так, как ему хочется. Всегда ограждает себя от обязанностей. Заниженные требования к себе при завышенных к окружающим. Плохо чувствует к себе отношение окружающих. Поэтому проявляет настороженность в общении. Никогда не давит. Не меркантилен.

Пороговое условие: Не следует мешать ему жить так, как ему хочется.

Развивающее условие: Обмен информацией. Сообщить интересную ему информацию.

Комфортное условие: Не нагружать обязанностями.

Характерны болезни желудочно-кишечного тракта и сердца.

Рекомендуется работа в науке, в фундаментальных исследованиях, бизнес интеллектуальной продукции (книгопечатанье).

Характер работы: администрирование, конструирование, маркетинг, планирование, технология, экология.

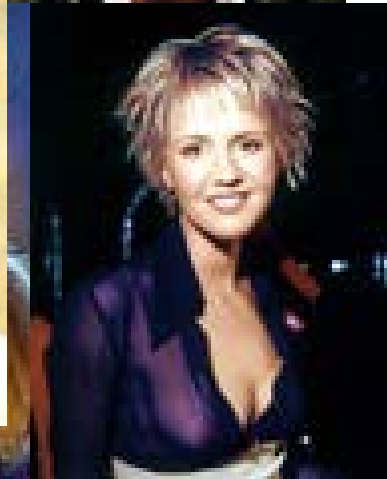


Дюма (Пьер-Мари Дюма)

Внешно
одежде. Де
настроени
Полная фи
Направл
Пример



Лариса Долина





Юдашкин, Л.
Ю. Бордовс
В детстве
учебой, рабо
1.



ьева, В. Блузкер,
й, пренебрежение
сем и сейчас, а не



завтра. Радует жизни и наслаждениям. Поэтому всегда прибирается. Умение создать комфорт и уют. Чтобы везде, где остановиться взгляд, не вызывалось раздражение. Создает комфортную атмосферу и на работе и дома. С интересом и восхищением принимается за новые идеи и начинания. Не любит опаздывать, старается все сделать вовремя. От подчиненных требует добросовестности и дисциплины.

2. Прекрасный эстетический вкус. Обладает способностью запоминать и воссоздавать однажды пережитые ощущения. Дюма, профессионально занимающийся дизайном, вне конкуренции. Сильная сторона – гармония пространственных форм, ощущение удобства, самочувствия.

3. Независим в поведении. Очень дружелюбен и контактен, однако никому не навязывает своего общения. Хорошо чувствует настроения людей. Очень не любит скандалов, говорить людям «нет». Не прощает предательства и измен. Старается никого ни к чему не принуждать и никого не наказывать. С трудом рвет отношения с другими. Понимает мотивы людей и любит их уговаривать. Не любит соперничества,

держится в середине, стараясь не вырываться вперед и не отставать. Для окружающих играет роль человека, у которого нет проблем. Легко соглашается с чужим мнением, если считает его для себя непринципиальным. С удовольствием выступает в роли советчика, а не администратора.

4. Не умеет действовать продуманно, рационально. Увиливает от будничной работы в то, что ему приятно. Не любит проявлять деловую активность, но умеет продемонстрировать чрезвычайную занятость. Деловые связи налаживает через личные отношения, договаривается неофициально. Не видит возможный результат его действий, суть за оболочкой.

Пороговое условие: Нельзя посягать на независимость его положения.

Развивающее условие: Долго раскачивается перед работой. Ждет творческого порыва.

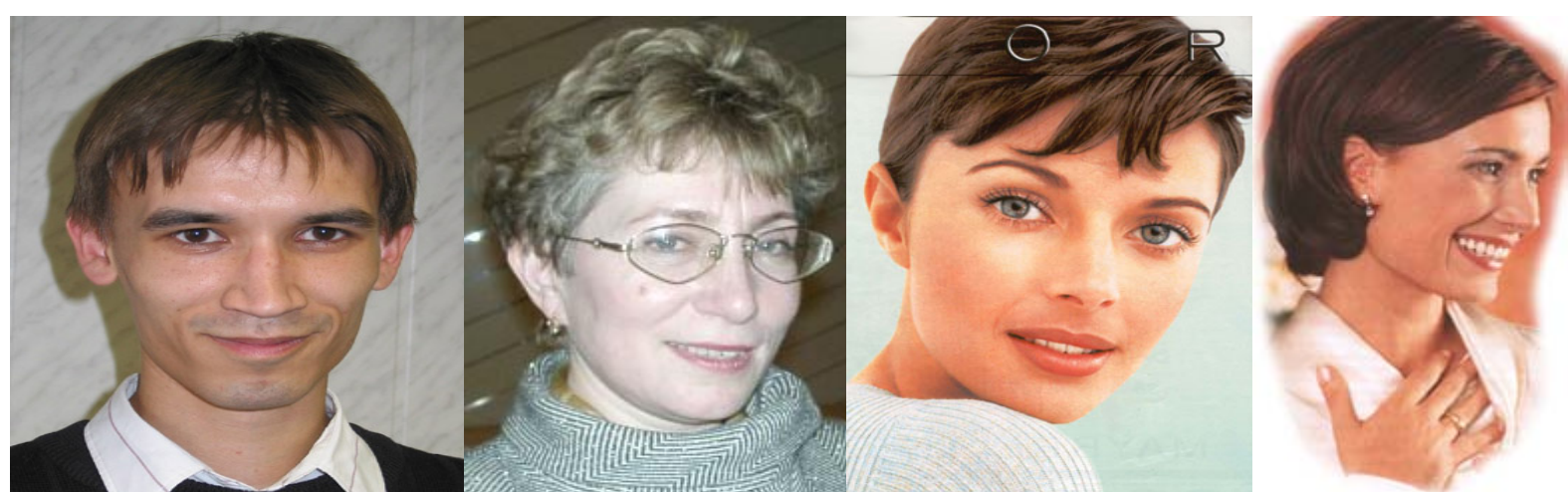
Комфортное условие: Развивать ту сторону отношений (эстетическую, а не рутинную), которая ему приятна.

Характерны гепатит, холецистит, панкреатит, колит.

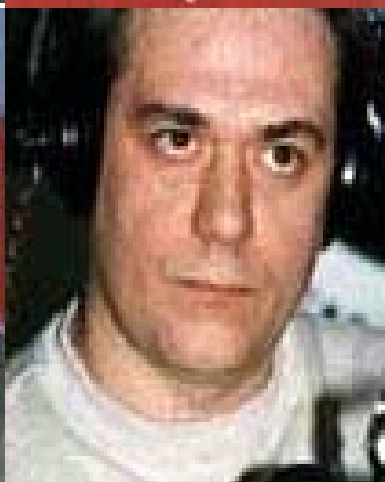
Рекомендуется работа в сфере услуг, особенно в области дизайна, моделирования одежды, кулинарии.

Характер работы: аудит, дизайн, диспетчирование, логистика, персонал, психология, эстетика.

Робеспьер (Аналитик, РаИниТЛо)









Внешность: астенический склад лица и фигуры, удлинённый нос, неброскость одежды. Манера поведения сдержанная, отчуждённая. Если не затрагивать его интересы. В противном случае может проявить резкость, категоричность. Руководствуется в своих поступках высокими нравственными нормами, которые не афиширует.

Направленность: Равенство, справедливость, система знаний.

Примеры: В. Путин, Г. Явлинский, Ф. Дзержинский, О. Янковский, М. Гибсон, А. Шохин, А. Лазарев, А. Друзь.

В детстве проявляется склонность к рассудительности, робости, ранним интеллектуальным интересам, фобии в виде боязни новых людей, оказаться закрытым. Стрессовая неустойчивость проявляется в нерешительности, склонности к рассуждениям, тревожной мнительности, легкости образования навязчивых страхов.

1. Главное - аналитический склад мышления, структурная логика, систематизация. Стремится во всем найти логику, систему, модель. Создать на этой основе методику, классификацию. Ориентирован на глобальную логику. Приоритет идеям, а не фактам. Занимается только теми делами, которые не мешают ему думать. Остальное его раздражает. Склонен все планировать.

2. Постоянно находится в состоянии борьбы за идею. Политически активен. Не признает авторитетов. Заметно оживляется в разговоре с интеллектуальным собеседником. Всегда отстаивает свои принципы, несмотря на то, что его оппонент занимает более высокий пост. Свою правоту только доказывает. Не любит уговаривать, тем более просить. Последовательный и упорный. Свою точку зрения отстаивает до конца, не идет на компромиссы. Если попадает в обиженную ситуацию, то старается сплотить вокруг себя таких же обиженных для отпора обидчикам. Готов, невзирая на собственную выгоду, защищать обиженных.

3. Способен найти нестандартное решение своей задачи, применив знания из других областей. Обмен опытом, профессиональную помощь считает обязательным. Очень трудолюбив. В бизнесе хорош только там, где нужно выстроить систему, разработать структуру.

4. Отзывчивый, вежливый, доброжелательный человек. Старается никому не создавать проблем. Всегда считается с удобством окружающих. Никогда не нарушает договоренностей первым. Приучает себя к лишениям. Не любит «давить» на людей. Не требовательный руководитель без волевого напора. С трудом переносит неуважаемое им начальство. Не любит, когда им командуют.

5. Часто считают скованным в общении. Далекая дистанция общения. Не переносит панибратства, излишних. Носит маску сдержанности.

Пороговое условие: Жестко противостоит волевому давлению. Нельзя давить. Нужно договариваться.

Развивающее условие: Использование в качестве эксперта. Перенос знаний из другой области.

Комфортное условие: Использование полученных систем, классификаций, системного продукта.

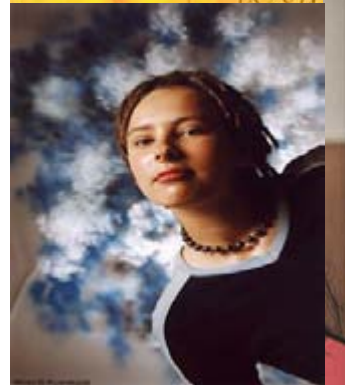
Подвержен стрессам и сердечным заболеваниям.

Рекомендуется для исследовательской аналитической работы. Способность во всем разобраться и четко изложить делает его хорошим преподавателем. Обладает наибольшей способностью к адаптации в новом качестве.

Характер работы: бухгалтерский учет, конструирование, планирование, программирование, технология, экология, экономика, электроника.

Гюго (Энтузиаст, РаЭкСеЭт)





Внешность: приветливый взгляд, стремление сообщить хорошую новость, пригласить в гости, поговорить о жизни.

Направленность: Радостные эмоции, праздник, доброе настроение.

Примеры: Л. Орлова, Л. Якубович, Ж. Бельмондо, Ф. Киркоров, А. Буйнов, Л. Фюнес, Т. Тернер, В. Этуш, Г. Хазанов, С. Юрский, И. Мирошниченко, М. Миронова, Б. Стрейзанд, С. Марсо

С детства отличается большой подвижностью и общительностью, болтливостью. От них везде много шума, стремятся командовать сверстниками. Везде легко осваиваются.

1. Не может жить без людей и общения, создает праздник себе и окружающим, заряжает их своим энтузиазмом и высоким тонусом. Вбирает в себя энергии эмоционального общения и возвращает в десятикратном размере. Редко бывает в плохом настроении. Не переносит грубость. Романтик и эстет, с удовольствием создает атмосферу уюта и внимания в общении. Никогда не откажется помочь. Если загорается идеей – остается ей верным до конца. Обожает поднимать настроение другим, дарить радость. Оптимист. Тонко понимает малейшие оттенки чужих настроений. Хороший собеседник, внимательный слушатель. Очень сложно обмануть.

2. Борец за справедливость.

3. Ценит семейные отношения и ставит их даже выше деловых. Хороший хозяин, умеющий создать хорошее настроение гостям. Следит за своей внешностью.

4. Энтузиаст. Всегда чем-то занят. Берется за все подряд. Непоседливость. Не склонен продумывать свои действия. Цели добивается за счет бурной активности. Не разделяет интересное и неинтересное дело. Работоспособен. Расчетлив, склонен к деловому риску. Много, за что берется, ему удастся. Стремиться расширить знания в деловой области. Часто упорно решает проблему, уже решенную в смежной области.

5. Эмоциональность. Часто совершает скоропалительные поступки, идя на поводу эмоций. Много делает в состоянии душевного порыва.

6. Не всегда может отделить главное от второстепенного. Болезненно переживает критику несвоевременности его действий, непродуктивности его действий. Плохо улавливает общественные процессы. Слабо ощущает ход времени, плохо переносит нестабильность. Не ориентируется в динамике, прогнозах будущего.

Пороговое условие: не переносит пониженного эмоционального состояния. Поэтому не следует его грузить рассказами о неприятностях.

Развивающее условие: Нахождение в эпицентре общения.

Комфортное условие: Помощь в поднятии результативности действий.

Характерны гепатит, холецистит, панкреатит, колит.

Рекомендуется для сферы услуг. Объяснить клиентам, помочь, ответить на все вопросы. В бизнесе им лучше даются дела с налаживанием коммуникаций, оформлением продукции и рекламой.

Характер работы: коммерция, социология, юриспуденция.

Жуков (Организатор, ИрЭкСеЛо)





Внешность: волевой рот, квадратный подбородок. Перед ответом держит недолгую паузу для того, чтобы сосредоточиться. Обычно крепко сложенные люди.

Направленность: Логика борьбы – кто хочет тот добьется.

Примеры: Петр 1, Л. Берия, Ф. Кастро, В. Ленин, М. Ульянов, К Лавров., С. Крылов, Б. Ельцин, А. Лебедь, В. Матвиенко, С. Федоров, Э. Джон, В. Ворошилов.

1. Стилль - волевой напор, неукротимая жажда деятельности, спортивный тонус, решительность. Человек действия, любой ценой достигающий результата. Хороший организатор, руководитель. Может долго находиться в состоянии внутренней мобилизации. В любом споре ищет не истины, а победы любым путем. Активизируется в экстремальной ситуации. Ассоциируется с завоевателем. Прекрасный организатор, понимающий и стратегию деятельности и тактику поведения. Сильная воля, настойчивость в достижении цели. Умеет определить каждому свое место, все планирует, контролирует.

2. Все отношения рассматриваются по принципу: «кто – кого». Всегда ощущает себя человеком, наделенным властью и полномочиями. Высказывается предельно ясно. Он не может просить. Это его унижает. Заставить других сделать то, что ему нужно. Требуеет от всех признания своего приоритета. Боится попасть в зависимость. Стремится заполнить собой все пространство. Не допускает свободы выбора своего партнера. Ассоциируется с аппаратом подавления.

3. Обожаеет тех, кто с утра до вечера говорит ему, какой он хороший, завышаеет его самооценку. Мало думает о том, какое впечатление он произведет на окружающих. Жесткий стиль работы с подчиненными. Мало этичен. Не умеет подстраиваться под партнера.

4. Никогда не переплатит лишнего.

5. Не чувствует всей прелести жизни, не улавливает настроения людей, не знает ничего, кроме работы. Даже дружеские отношения носят деловой характер.

Часто болеют от сильного напряжения в позвоночном столбе, нервных перегрузок.

Это люди для экстремальных ситуаций, типа открытия нового бизнеса.

Пороговое условие: Признание его приоритета.

Развивающее условие: Не устанавливать его зависимости от Вас.

Комфортное условие: Завышение его самооценки.

Рекомендуется как прекрасный организатор. Чем бы не занимался, рано или поздно становиться руководителем. Бойцовские качества находят применение в спорте.

Характер работы: администрирование, диспетчирование, логистика, маркетинг, механика, практическая инженерия, техника.

Есенин (Лирик, ИрИниТЭт)







Внешность: врожденная элегантность, деликатность, воспитанность, мягкость, учтивость.

Направленность: Эмоциональное предчувствие, поэтичность.

Примеры: Дж. Чан, В. Меладзе, О. Митяев, И Смоктуновский, В. Молчанов, Т. Буланова, Ю. Визбор.

В детстве постоянная готовность подчинится большинству (конформность), думать и поступать как все, не критичность к чужому мнению, лишённые собственной инициативы.

1. По жизни мечтатель, романтик, легко отрывающийся от реальности в страну грез, где он черпает радость и смысл существования. Легко поддается внушению, суеверен. Собственных чувств не скрывает. Отдает предпочтение искусству. Все происходящее воспринимает в диалектике, в развитии во времени, способен предугадывать будущее. Хорошо чувствует время, но постоянно опаздывает.

2. Тонко чувствует состояние окружающих, склонность к сопереживанию. В людях ценит энергию, волю, целеустремленность. Склонен драматизировать ситуацию. Хорошо одевается, владеет изысканными манерами, стилем речи. Не обращает внимание на такие же качества у других. «Светлая» улыбка. Склонен к «богемному» образу жизни, в доме много ненужных вещей.

3. Ему трудно проявить инициативу, заставить себя что-то сделать, взять ответственность. Он не лидер. Не следит за порядком. Самый «экономически» слабый тип. Труднее всего ему даются область финансов, экономики, технологии. В бизнесе способен быть только пресс-секретарем, советником по образовательным программам. Работой в сфере производства и экономике тяготится.

Типичны болезни центральной нервной системы.

Пороговое условие: Сопереживание.

Развивающее условие: Открытость общения.

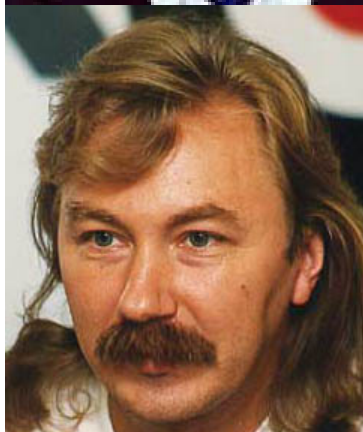
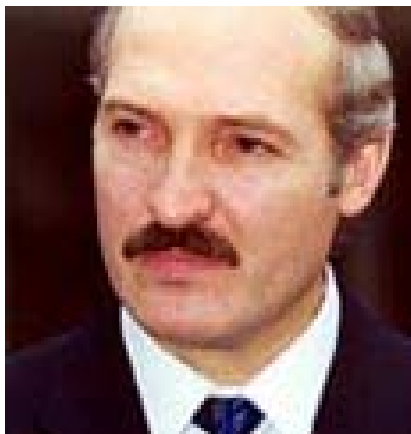
Комфортное условие: Ведомая роль в делах.

Рекомендуемая область — любая гуманитарная деятельность, противопоказана любая производственная деятельность.

Характер работы: архитектура, дизайн, персонал, психология, эстетика.

Максим (Систематик, РаИнСеЛо)







Внешность: для мужчин это выступающие скулы. Лицо спокойное, без эмоций. Голова обычно поворачивается с туловищем. Основательность. Стремятся к военному порядку.

Направленность: Логика системы, волевое внедрение разумного.

Примеры: Н. Михалков, Л. Филатов, Л. Вайкуле, М. Горький, В Шукшин, А. Джигарханян, А. Малинин, М. Глузский, И Шабдурасулов.

В детстве поражают способность играть одному, не тянется к сверстникам, предпочитает слушать беседы взрослых. Замкнутость, отгороженность от сверстников, недостаток интуиции, недостаток сопереживания. Любят книги. Склонны к занятиям спортом.

1. Человек структуры, которую он стремится найти и ей следовать. Систематик, обладающий мышлением конкретной направленности. Стремиться все классифицировать и систематизировать. Сторонник структурного порядка. Противник дестабилизации. Выраженная способность к логическому мышлению практически-деловой направленности. Хорошо выполняет трудную работу, требующую высокой точности. Очень надежен в простой работе. Не любит слушать чужие фантазии и себе этого не позволяет.

2. Стремиться к совершенству в избранной области. Хорошо знает все инструкции. Сила воли, порядок, дисциплина – основной стиль. Надежный работник. Сам дисциплинирован и этого же требует от других. Хорошо работает руками. Жесткий и безжалостный руководитель. Недоволен нарушением установленного им порядка. Как подчиненный с начальством не спорит, просто выполняя его указания. Деловые встречи планирует с точностью до минуты. Не любит нарушения установленного им порядка расположения вещей.

3. Плохо разбирается в эмоциональных реакциях людей, скрытный, ощущает трудности в общении. Не всегда разбирается в возможностях других людей. Раздражают индивидуалисты. Склонен всех нивелировать. В системе не должно быть незаменимых или ярко выраженных специалистов. Это ломает структурность. Ассоциируется с аппаратом подавления. Осторожен в контактах. Односторонен и замкнут. Не любит работы с людьми, с трудом понимает их. То приближает к себе людей, то становится для них недоступным.

4. Ориентирован на авторитет. Чем ближе дистанция взаимоотношений, тем более жесткие меры воздействия он применяет. Личному желанию отводит последнее место. Предполагает в поступках людей худшие мотивы. Очень скрытен. Себе на уме.

5. Недостаток интуиции. Не может оценить перспективность возможности, склонен все заорганизовывать. Поэтому при нем не будут процветать исследовательские коллективы.

6. При недостатке сопереживания склонен к наплывам сентиментальности.

Пороговое условие: Склонность к порядку, дисциплине, ответственность.

Развивающее условие: Разграничение ответственности в рамках структуры.

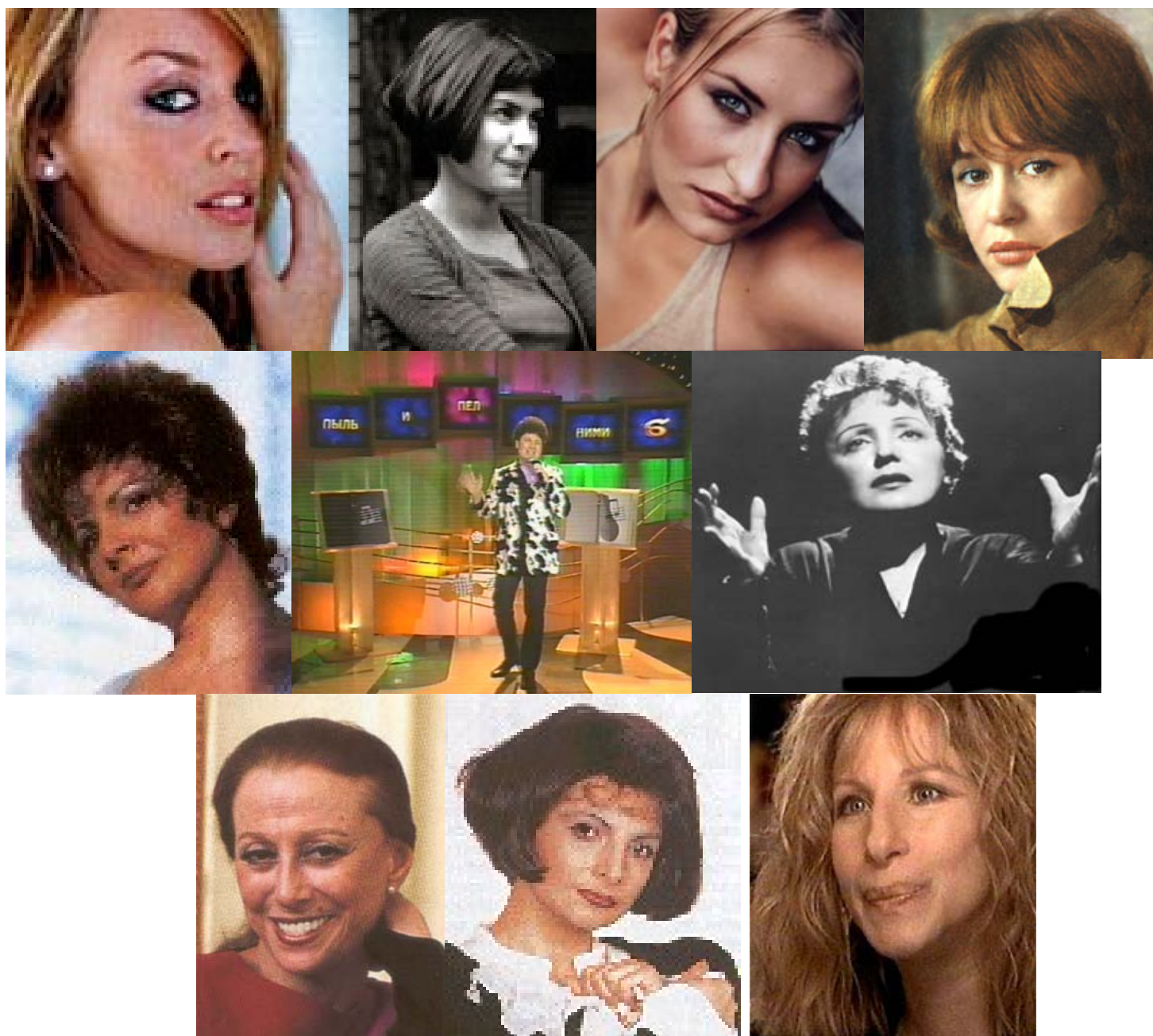
Комфортное условие: Некритичная поддержка созданной им структуры. Легко выздоравливают. Болези головы, мозга наиболее опасны.

Рекомендуется к работе везде, где требуется четкое соблюдение правил, инструкций, там, где ошибки недопустимы.

Характер работы: аудит, бухгалтерский учет, механика, практическая инженерия, программирование, техника, экономика, электроника, юриспруденция.

Гамлет (Артист, РаЭкИтЭт)





Внешность: Аристократическая, капризный рот, горбинка в верхней части носа.

Направленность: Драматичность, трагедия, романтизм, сопереживание.

Примеры: Ч. Чаплин, В. Жириновский, В. Брынцалов, А. Райкин, А. Гитлер, Фоменко, Ж. Агузарова, Г. Вицин, М Казаков, З. Гердт, А. Невзоров, С. Минаев, С. Хоркина

В детстве отличается беспредельным эгоцентризмом, жажда постоянного внимания к себе. Лучше его если его ругают, чем безразлично относятся. Внешне часто «растрепан», элементы одежды не согласуются между собой.

1. Склонность к истерии, суициду, склонность к подражанию. Претензии на лидерство в группе. Необъективная самооценка. Тонко

чувствует людей. Окружающий мир воспринимает драматично и даже трагично. Выступления всегда великолепны, эмоциональны. Неистов в журналистике и публицистике. Прошлое хорошо понимает и может заново его пережить. Часто сгущает краски.

2. Сильно развито чувство времени. Может обходиться без часов. Хорошо предвидит развитие событий. Слышет деловым человеком, дорожит этой репутацией. Людям старается помочь, внимателен к ним, весьма требователен. Работать «на людях» не любит, старается всем дать работу вдали от себя. Руководитель хороший, «громкий», деспотичный. Нетерпим к злу, не делает зла другим. Особое внимание вопросам оплаты труда. Сильная сторона – умение воодушевить, и поддержать, эмоциональный напор. Руководитель-мотиватор.

2. Видит свое предназначение в том, чтобы исследовать душу человека, увидеть источник его боли и страданий, понять его поступки, показать их. Его логика находится на службе у эмоций. Зависим от мнения окружающих. Искусно управляет эмоциями людей, воздействует на окружающих широким диапазоном чувств. Легко загорается и скисает. Прекрасно разбирается в искусстве. Желание удерживать внимание.

Пороговое и развивающее условие: Терпимость к эгоцентризму, необъективной самооценке.

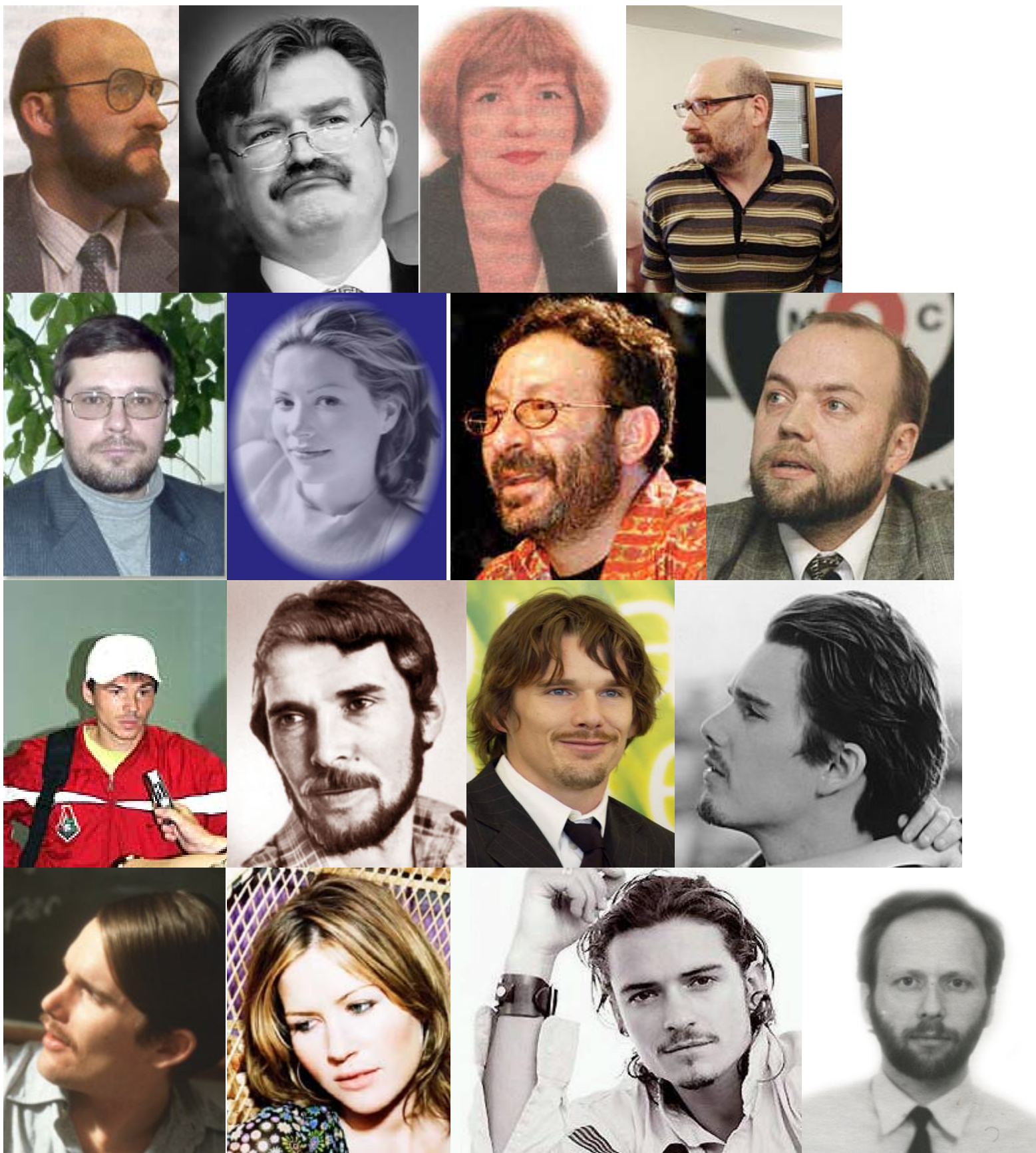
Комфортное условие: Уделять внимание. Пусть лучшие меня ругают, чем обо мне забудут.

Подвержены заболеваниям уха, горла, носа, глаз, шейному остеохондрозу. Рекомендуются работа в театре.

Характер работы: архитектура, коммерция, социология.

Бальзак (Критик, ИрИниТло)





Внешность: хмурый, чем-то недовольный вид. Тяжелая фигура. Деликатный, обходительный тон. Нередко впадает в меланхолию.

Направленность: Скептическое предвидение, профессионализм.

Примеры: А. Ширвиндт, Е. Гайдар, Е. Киселев, А. Крылов, В. Гафт, М. Горбачев, Ю. Яковлев, А. Арканов.

В детстве недостаточная способность к вытеснению. Долго взвешивает, учитывает мелочь, которую не может вытеснить. Постоянные сомнения в правильности действий. Постоянная самопроверка – перекрыл ли газ, выключил свет.

1. Хорошо понимает динамику развития событий во времени и способен предсказать возможные результаты и поведение конкретного человека. Хорошо умеет обращаться с деньгами, не тратит их понапрасну. Хорош в банковском деле, управлении финансами, рекламе. Тщателен в анализе деталей.

2. Любит уют, комфорт, душевный покой. Не выносит разговора на повышенных тонах, раздраженного разговора. Стремится выравнять эмоциональное состояние партнера. Со стороны выглядит человеком без эмоций.

3. Сверхдобросовестность. Не склонен менять место работы. Солидность. Стремятся к достижению цели, реализации своего потенциала. Простой, демократичный, с независимыми суждениями.

4. Целостное системное восприятие, способность видеть далекую перспективу, стратегический прогноз. Стремится учесть все возможности. Прогноз обычно пессимистичный. Предпочитает эволюционный путь развития. Избирательная работоспособность. По Бальзаку, позитивны только те тенденции, которые наименее негативны.

5. Пассивен, пессимистичен, невысокий волевой тонус, страх перед возможными переживаниями.

6. Медленная раскачка, трудно мобилизовать себя на действия, потребность в том, чтобы подталкивали, инициировали, вдохновляли извне. Единственный, кто учитывает инертность любого начинания. Легко теряет интерес к жизни из-за всезнания.

Практически здоровые люди, но очень мнительные и беспокоящиеся о своем здоровье. Чаще болеют в своем воображении.

Пороговое условие: следует общаться максимально уравновешенно, неспешно, взвешенно. Они не терпят высокого тона, раздражительности, спешки.

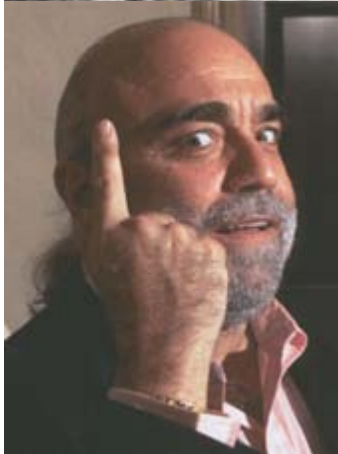
Развивающее условие: Следует убеждать что наши достижения носят эволюционный и поэтому долговременный характер. При этом необходим вдохновляющий, мобилизующий, постепенно раскачивающий тонус отношений.

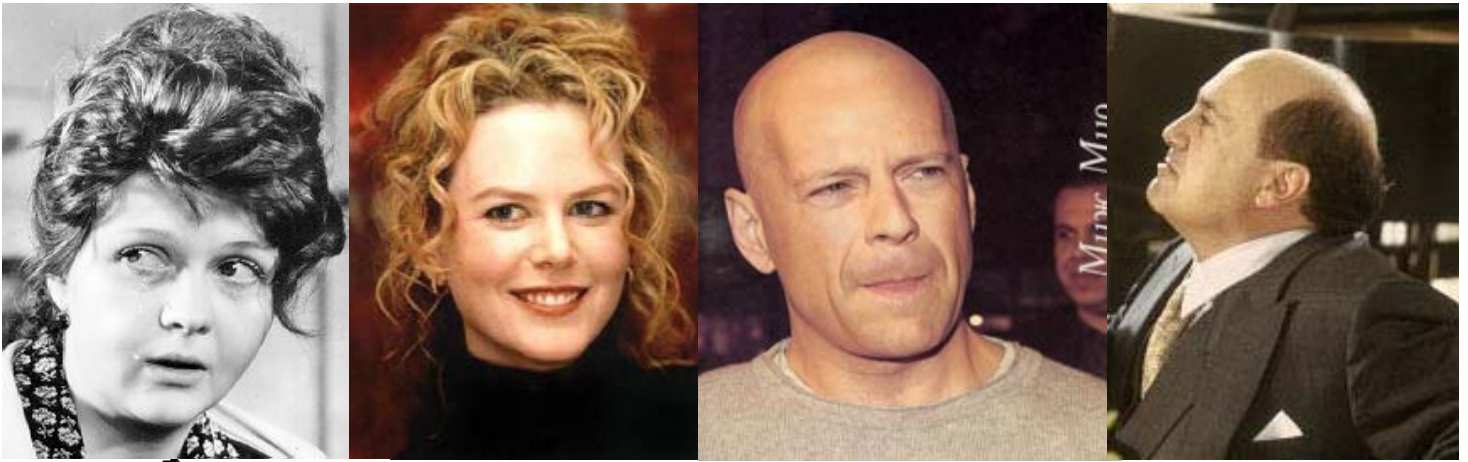
Комфортный вариант: Необходимо изначально объяснить детально схему работы, выявить неприятные моменты и сгладить их, поскольку они подолгу не могут вытеснить из сознания мелочные неприятности.

Рекомендуется везде, где требуется стратегический прогноз.

Область деятельности: конструирование, планирование, технология, экология, эстетика

Наполеон (Лидер, ИрЭкСеЭт)





Внешность: Победительный взгляд, короткий или орлиный нос, дерзкие, напористые, оптимисты. Одеваются эффектно, предпочитают яркие, сочные цвета.

Направленность: Неудержимое стремление быть лучшим из лучших.

Примеры: А. Пугачева, Е. Грачев, М. Державин, Н. Рыбников, И. Алферова, М Распутина, Р. Горбачева

В детстве претендуют даже не на лидерство, а на положение властелина компании. Повод для гнева может быть мелочен. Склонность к аффекту, ярости, ревности, к азартным играм. Простой, демократичный, с независимыми суждениями. Легко и ссорится и мирится. Всегда есть свой близкий приятель, подруга.

1. Неудержимое стремление к цели, напористость, уверенность в себе, пробивные способности, лидирующие свойства. Неудержимое стремление быть лучшим из лучших. Способен на любые жертвы ради этого. Все что им нужно – территория для завоевания и повод для драки. Самое важное – быть хозяином ситуации, любит быть в центре внимания, увлечь за собой. Беспокоит отсутствие интереса к себе. Любое дело превращают в соревнование, где его интересует первое место. В первую очередь стремиться делать те дела, относительно которых выражают сомнения другие люди.

2. Всегда осуждает за отсутствие инициативы. Главное ввязаться в драку, а там видно будет. Хороший тактик, никудышный стратег. Суматошные, инициативные люди. Сильное влияние на других людей,

пользуется у них авторитетом. Обладает дипломатическими способностями. Как начальник склонен к волюнтаризму и самодурству, на руководимой ими фирме большая текучесть кадров. Проблемы решает резкими маневрами. Стремится к экономии и рациональности.

3. Стремятся к реализации своего потенциала. Хорошо чувствует себя в педагогике и шоу-бизнесе. Любит демонстрировать заботу о людях. Очень внимателен к физическому облику партнера.

4. Не выносит неопределенности. Поэтому кризисную ситуацию всегда ускоряет, чтобы получить новую расстановку сил. Плохо предвидит ход событий, импульсивен, не считает результат своих действий.

Пороговое условие: Признание правомерности лидерских амбиций.

Развивающее условие: Нуждается в логической поддержке, прочерчивании логической канвы действия в выбранном направлении.

Комфортное условие: Похвала, признание достижений.

Характерны болезни почек, гениталий. Для женщин – гинекологические расстройства.

Рекомендуется: профессии, где необходимо общение с людьми на всех уровнях. В том числе – секретарь. Не рекомендуются научная деятельность.

Область деятельности: администрирование, диспетчирование, коммерция, логистика, персонал.

Джек (Предприниматель, РаЭкИтЛо)





Внешность: Плакатная, свой парень. Не разбирается в тонкостях моды.

Направленность: Романтика преодоления, время не ждет!

Примеры: А. Суворов, Дж. Робертс, Б Грызлов, Дж. Бонд, Е. Ноздратенко, М. Галкин

1. Умение эффективно работать, динамичность, способность рассчитать свои действия, отделить главное от второстепенного. Ярый противник нерациональных, неэффективных методов работы. Деловой практицизм. Не способен поступать вопреки своему мнению. Стремится в крупный бизнес. Мелочью не занимается. Хорош в перепродажах. Обладает повышенной деловой активностью, отличая перспективные дела от неперспективных, выгодные от невыгодных. Умеет хорошо и много работать по конкретному делу. Вне конкуренции с остальными типами по способности просчитывать

коммерческие проекты во времени. Хорошо чувствует себя в правовых вопросах, способен к риску. Романтический деловой стиль, начинающий много дел, но не доводящий их до конца.

2. Настроен на преодоление преград, новые технологии, не упустить свой шанс. Большой труженик. Стремятся к достижению цели, реализации своего потенциала. Никогда не пасует перед трудностями. Первопроходец. Переносят дискомфорт. Склонен к риску. Один из самых устойчивых типов.

3. Интровертная интуиция позволяет совмещать в голове несовместимое и находить выход из запутанных ситуаций. Склонен к рационализаторству.

4. Не любит переделок чего-то сделанного, быть на подхвате. Недоверие считает оскорбительным. Не терпит контроля со стороны за своими поступками. Предпочитает обещать поменьше, сделать побольше. Сдерживает свои обещания, не любит оставаться в долгу. Любит демонстрировать свое бесстрашие. Быстро реагирует на положительные эмоции. Не умеет себя сдерживать при несогласии. Легко обращается к незнакомым людям.

5. Простой, демократичный, с независимыми суждениями. Слабое понимание нюансов интонаций, демонстрации настроений. Нуждается в корректуре своих отношений. Не щепетил.

Самый здоровый тип. Обычно встречаются на спортплощадках, а не в больницах.

Пороговое условие: исключить недоверие.

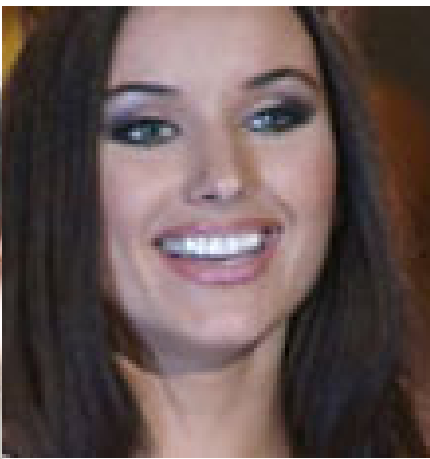
Развивающее и комфортное условие: поддержка игрового тонуса.

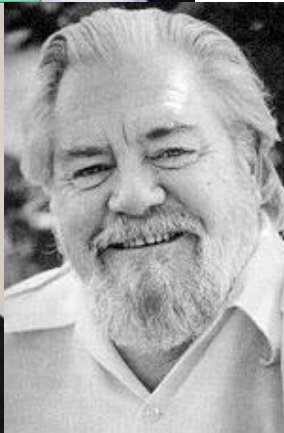
Рекомендация: умение почувствовать малейшие изменения ситуации, быстрая реакция, инициатива, практицизм в сочетании с творческой жилкой делают его хорошим предпринимателем, менеджером. Это ему особенно удастся в нестабильной ситуации. Обычный стиль – сделать новое дело и передать его кому-либо. А самому заняться чем-то новым.

Легко находит место в исследовательском коллективе. Любители походов, работают каскадерами, оперативниками. Менеджеры нестабильных участков.

Характер работы: бухгалтерский учет, конструирование, маркетинг, планирование, программирование, социология, технология, экология, электроника.

Драйзер (Хранитель, РаИнСеЭт)







Внешность: бесстрастные, спокойные лица, держится на далекой дистанции.

Примеры: Л. Брежнев, С. Ротару, И. Кобзон, А. Градский.

Направленность: Неприятие зла, стремление к моральной чистоте.

В детстве склонны к невропатии: беспокойный сон, плохой аппетит, капризность, пугливость. Повышенная утомляемость, раздражительность. Дальняя дистанция общения. В компании любит прислониться спиной к двери и не садиться, сколько бы его не говаривали. Стремятся набраться впечатлений.

1. Моралист. Стремится к соблюдению традиций и ритуалов. Руководствуется ведущей идеей о нормах морали. Долго помнит добро и зло. Строг. Настойчивый, волевой, требовательный, уверенный в себе. Любитель порядка. Превыше всего ставит мораль, верность долгу, выполнение взятых на себя обязательств. Любит распоряжаться, имеет вкус к власти, но его распоряжения часто нелогичны. Слабо разбирается в экономической целесообразности. Тяготеет к знаниям, эрудит.

2. Простой, демократичный, с независимыми суждениями. Очень тонко чувствует настроения людей, их отношения. Даже небольшое изменение отношение к себе замечает и реагирует ответным охлаждением. В дружбе верен и надежен, чего требует и от партнера. Всегда «застегнут на все пуговицы». Прекрасно выполняет все домашние дела.

3. Нет легкости в самой работе, подготовке к ней. Не умеет соразмерять свои планы со своими возможностями. Не может разделить главное от второстепенного.

Характерны остеохондроз, болезни почек.

Пороговое условие: соответствие моральным критериям.

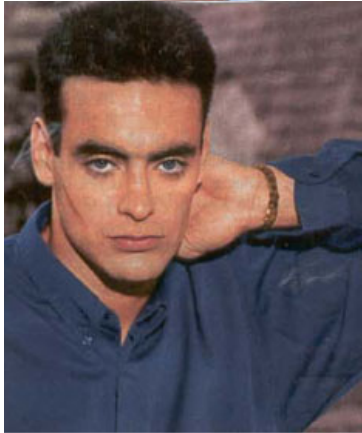
Развивающее условие: упрощенный алгоритм работы.

Комфортное условие: Разноплановость положительных впечатлений.

Рекомендации: работник социальной сферы, стремящийся обеспечить тыл. В бизнесе контролирующие работники. Аудиторы.

Область деятельности: аудит, дизайн, психология, экономика, юриспруденция.

Штирлиц (Администратор, РаЭкСеЛо)





Внешность: подтянутые люди спортивного типа, скованные движения. Полностью отсутствует фамильярность. Вежлив, воспитан. Физически крепкий, выносливый.

Направленность: Добросовестная работа, порядок, качество.

Примеры: В. Тихонов, А. Шварцнеггер, О. Романцев, Ш. Стоун, С. Степашин, В. Третьяк

В детстве отличаются тем, что неприятные эмоции помнятся долго. Неприятности при этом наслаиваются одна на другую.

1. Одаренный администратор. Высоко ценит людей компетентных. Не терпит халатного отношения к рабочему времени. Даже на отдыхе. Отдых – возможность заняться чем-то другим. Не способен сидеть без дела. Очень активный человек. Исключительная работоспособность и деловая активность. Исключительно высокая личная ответственность. Умеют максимально использовать резервы. Всякое дело доводит «до блеска». Способен выполнить дело с максимальным эффектом.

2. Прежде всего, необходимо подчиняться объективным законам, хорошо работать, делать качественную продукцию, соблюдать законность и порядок.

3. Тщательно планирует дела, обдумывает. Не верят в легкий успех. Не любят, чтобы с ними спорили. В споре требует фактов. Главный критерий компетентности – логичность. Инициативность и напористость. Не компетентен в психологии и педагогике. Очень резок в отношении к непорядочным людям. Умеет мобилизовать партнера доходя до эмоциональных вспышек.

4. Консервативен. Избегает нестандартных ситуаций. Придерживается привычного стиля. Очень устойчив в привычках, недоверчив ко всему новому. Плохо переносит неопределенность, неизвестность. Не может планировать наперед, лучше ориентируется в настоящем.

5. Плохо разбирается в оттенках настроений.

Пороговое условие: Плохо переносит неопределенность, неизвестность. Поэтому важно суметь зажечь зеленый свет для его дальнейшего продвижения.

Развивающее условие: Стабильность, предсказуемость работы.

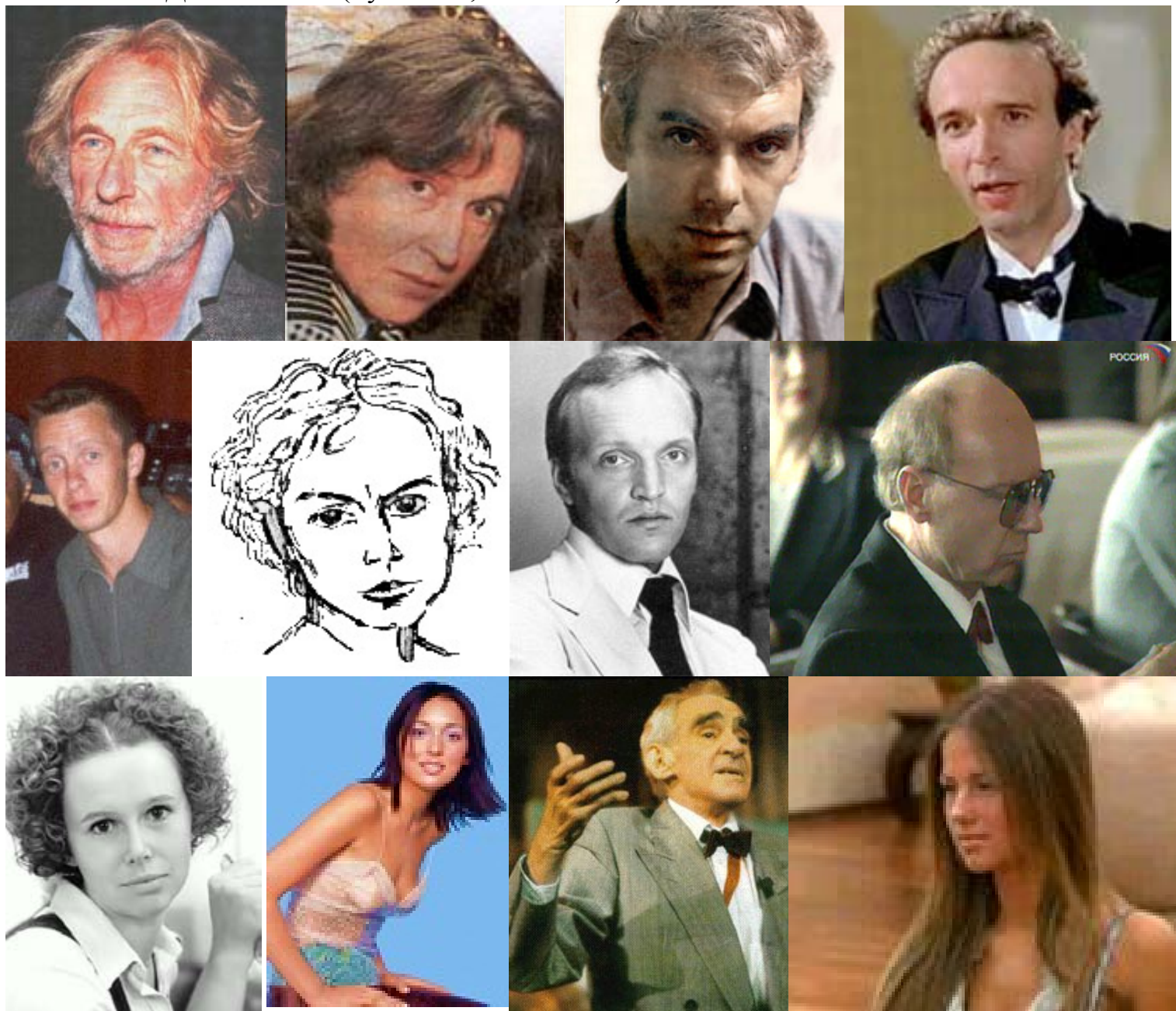
Комфортное условие: Сглаживание острых углов работ, моральных издержек.

Типичны болезни легких и бронхов, хронические ангины.

Рекомендуется для работы администратора на производстве со стабильным конвейером.

Область деятельности: бухгалтерский учет, маркетинг, механика, практическая инженерия, программирование, социология, техника, электроника, юриспруденция.

Достоевский (Гуманист, РаИниТЭт)





Внешность: бесстрастное лицо, взгляд, обращенный внутрь себя, не очень замечающий окружающих. Время от времени впадают в депрессию.

Направленность: Вера, надежда, любовь, привязанность к близким.

Примеры: А. Сванидзе, Ю Соломин, А. Мягков, Е Симонова

С детства проявляет пугливость, боязнь, сторонятся бойких сверстников, экзамены сдают хуже, чем знают. Отличаются послушанием, слышат «домашними» людьми. В 16-19 проявляются чрезмерная впечатлительность и чувство собственной недостаточности, неполноценности. Видят много недостатков и в себе и в других.

1. Самое важное – быть чутким к людям, соблюдать нормы нравственности, сопереживать, устанавливать благоприятный психологический климат. Стремятся быть этическим примером идеалистических отношений. Не предполагает недобрых намерений. Старается сгладить любой конфликт. У них чаще всего ищут сочувствия. Не может ссориться. Терпит очень долго. Стремиться достичь гармонии в отношении с людьми, ищет истинные ценности в мире духовности и нравственности. Моральный образец, воспитатель, учитель. Не может давить на других. Творческие способности активизируются в урегулировании отношений. Хорошо видит сильные и слабые стороны других людей. Готовы взять на себя чужую боль. Главную ценность в жизни считают свободу.

2. Не способен работать эффективно. Его часто эксплуатируют, так как он совсем не умеет отказывать. Не различает в работе мелочей и крупных проблем, не умеет оценить качества работы, нуждается в советах по деловой целесообразности. Всегда благодарен за подсказку. Результата достигает с большими затратами времени и сил. Хорошо работает, если коллеги разделяют его нравственные убеждения.

3. Прекрасно работает в науке (за исключением точных наук). Не приспособлен к работе в бизнесе, финансах, коммерции. Хороших успехов достигает в работе с персоналом, клиентом, в public relation. Работоспособен вне зависимости, работают ли вокруг него. Плохо уживается с некомпетентным начальником. Умеет хорошо выстраивать объяснения. Нетребовательный, не волевой руководитель.

Пороговое условие: непереносима ситуация, когда они становятся объектом насмешек или на их репутацию падает тень.

Развивающее и комфортное условие: Хорошо работает, если коллеги разделяют его нравственные убеждения.

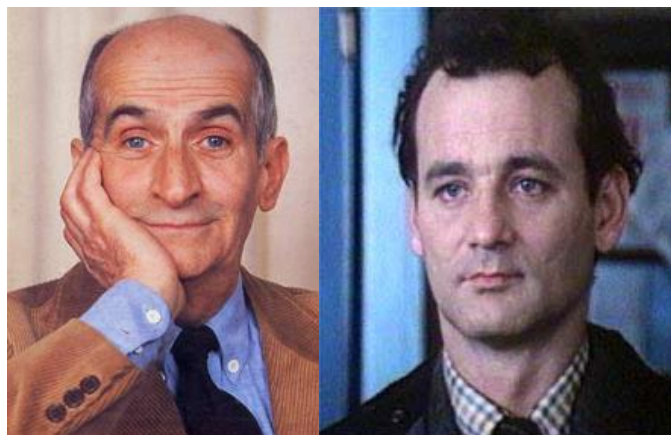
Характерны болезни горла и легких.

Рекомендация – преподаватель гуманитарных дисциплин, духовных знаний, просветительства.

Область деятельности: архитектура, дизайн, психология, экономика.

Гексли (Инициатор, ИрЭкИтЭт)





Внешность: игривость, веселые, озорные глаза, всегда готов к авантурным приключениям.

Направленность: Интересные талантливые люди, общение

Примеры: Р. Быков, Г. Каспаров, Л. Ярмольник, М. Боярский, Р. Дубовицкая.

С детства отличаются подвижностью, болтливостью, везде вносят много шума. Всегда в хорошем настроении. Неаккуратны.

1. Хорошо разбирается в скрытых способностях человека и умеет находить интересных людей. Самое главное – умение через контакты найти желаемую цель. Хорошо разбирается в психологии людей. Может восхищаться талантами собеседника, поднимать их в их же глазах. Умеет «настроиться» на конкретного собеседника. Всегда ищет компромисс, даже если для этого нужно поступиться принципами. Стремится управлять эмоциями людей. Стремление угадать новую перспективную возможность, раскрыть способности людей, уметь за внешностью распознать суть.

2. Склонен к импровизации и не склонен к подготовке. Его стихия – новое, интересное. Склонен все «смешивать». Плохо работает с техникой, документами, в инженерных науках. В бизнесе хорош как агент при частых контактах с людьми. Любит быть начальником, не теряя при этом человечности. Умеет уговаривать, мотивировать, разрешать конфликты. Не любит долго заниматься одним делом. Мало уважения к принятым нормам поведения и иерархии отношений.

3. Зона интересов очень обширна, но поверхностна. Быстро надоедает все привычное. Всегда готов перекинуться на новые возможности. Много выдумки, фантазии. Мало логики. Эстет.

4. Трудности с налаживанием быта, неумение заботиться о финансах, стремление переложить эти хлопоты на кого-то другого. Все что связано с отчетностью, организацией рабочего времени, выполнением инструкций – меньше всего удастся.

5. Никогда не признают себя побежденным, ни в чем виноватым, не испытывают неловкости.

Характерны болезни горла и легких.

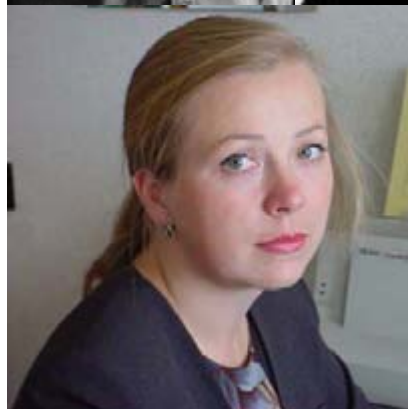
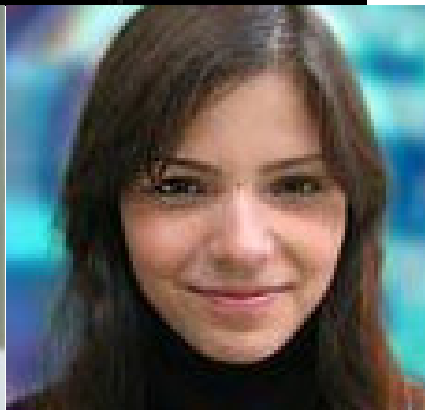
Пороговое условие: не фиксировать в узких рамках.

Развивающее условие: Находить интересную зону деятельности.

Рекомендуется в предпринимательской деятельности, в организации нового дела, в рекламе. Везде, где на первом месте умение наладить контакты.

Область деятельности: администрирование, архитектура, коммерция, персонал.

Габен (Мастер, ИрИнСеЛо)





Внешность: плотное массивное телосложение, склонность к сутулости, скептицизм, холодность в оценках, упорно отстаивают свою точку зрения.

Направленность: Условия жизни, острота восприятия, независимость.

Примеры: А. Розенбаум, Р. Паулс, И. Крутой, Д. Дассен, Э. Пьеха, Е. Мизулина, Ю. Никулин, Татьяна и Сергей Никитины, Л. Кучма, В. Осокин

В детстве отличаются непослушанием, неустойчивостью, непоседливостью. Нет желания учиться. Постоянно отлынивают от обязанностей. Безразлично относятся к родительской опеке и стремятся высвободиться из под нее. Слабовольны. Характерно стремление оградить себя от неприятных ощущений, стремление к комфорту.

1. Эстетическое восприятие мира. Главное – гармония, баланс и соразмерность во всем, сочетание эстетики и целесообразности, способность к комфорту и уюту. Все должно быть сбалансировано. Прекрасное должно сочетаться с целесообразным. Получают удовольствие от хорошо сделанной работы. Работает самостоятельно в небольшом коллективе. Созидателен в области художественно-эстетические профессии, технический дизайн. В коммерции довольно жестковат. Умеет выжать пользу из малополезных вещей.

2. Характерно стремление оградить себя от неприятных ощущений, стремление к комфорту. Прекрасная сенсорная память. Помнит кролика, съеденного 10 лет назад. Прагматичен и экономен. Педантичен. Хорошо работает на конкретную, осязаемую цель.

3. Очень внушается авторитетами. Не позволяет себя наказывать, перевоспитывать. Слабость понимания собственных возможностей,

признательность всем, кто поможет осознать собственную уникальность. Неверные распоряжения начальника не выполняет, все делает по своему усмотрению.

4. Слабость понимания скрытых процессов. Не чувствует перспективность нового дела.

Типичны болезни легких и бронхов, хронические ангины.

Пороговое условие: Не следует вмешиваться в их дела.

Развивающее условие: Лучше помочь с душевным комфортом.

Комфортные условия: Помочь осознать собственную индивидуальность.

Рекомендуется любая индивидуальная практическая деятельность.

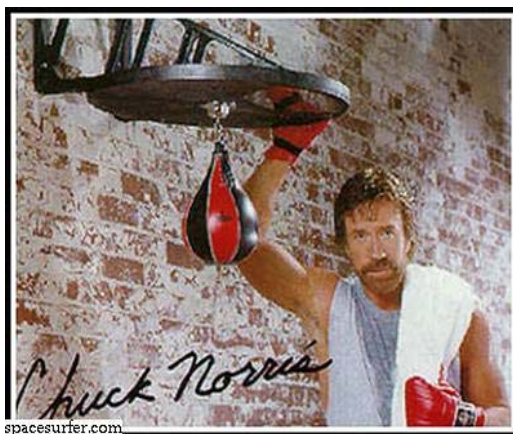
Область деятельности: аудит, диспетчирование, логистика, механика, практическая инженерия, техника, эстетика.

ГЛАВА 3. ТИПЫ ХАРАКТЕРОВ

Твердый орешек нередко оказывается пустым. В. Счисловский

Характер определяется как совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и способы эмоционального реагирования (Гиппенрейтер, 1988). Черты характера отражают то, как действует человек, а черты личности – то, ради чего он действует. Характер играет роль психического аппарата защиты. Поэтому для определения характера важно не что говорит человек, а как он это говорит и делает. Акцентуация характера – это чрезмерное заострение отдельных черт личности. Для определения принадлежности к тому или иному типам характера достаточно соответствия по четырем нижеприведенным признакам.

Шизоидный





Примеры: Р. Абрамович, В. Колосков, Ж. Агузарова, А. Арканов, И. Крутой, В. Винокур

Основной защитой шизоидной личностной организации является уход во внутренний мир, в мир воображения, в себя в сочетании с неспособностью к установлению значимых межличностных отношений. Замкнутость – основная их черта. Страстная увлеченность какой-либо негуманитарной наукой. Завороженность неодушевленными предметами и метафизическими конструкциями, увлеченность различными философиями, идеями усовершенствования мира. По телосложению эти люди обычно церебротоники с несоответствием верхней и нижней половин тела. (Попов, Вид, 2000)

- Немногие виды деятельности доставляют радость
- Эмоциональная холодность, дистанцированность из-за ранимости
- Снижена способность к выражению теплых чувств или гнева, черствость, неблагодарность, необщительность.
- Внешнее безразличие к похвале или критике окружающих
- Сниженный интерес к сексуальному опыту с другими людьми
- Предпочтение уединенной деятельности
- Чрезмерное углубление в фантазирование и интроспекцию, абстрактность рассуждений, хорошая память.
- Не более одного близкого друга, отсутствие доверительных отношений и нежелание их иметь.
- Частые ненамеренные отступления от социальных норм, возможная жестокость.
- Не склонны к конформности, соглашательству.
- Отстраненность от практической жизни.
- Талантливость, богатство идей, ярко выраженное мыслительное начало, ум, неприхоливость.
- Безразличие к внешнему миру, независимость эмоционального состояния от внешних причин.
- Отсутствие честолюбия, неавторитарность, нетребовательность.

Рекомендации: Стремятся к одинокому существованию. Необходима способность к приспособлению, умение сгладить проявления странности,

непрактичности, угрюмости шизоидной личности. При налаживании контакта следует избегать излишней напористости, настойчивости, навязчивости. Основной признак контакта – момент, когда акцентуант начинает говорить сам, высказывая свою точку зрения. Не стоит его прерывать. Желательна помощь в установлении коммуникативных связей через различные коллективные формы деятельности.

Для спорта наиболее полезной характеристикой шизоида является его упорство, упрямство. Это люди «с характером», не склонные «падать раньше выстрела». Всегда будут искать возможность «дать сдачи». Способность если не побороться за свой шанс, то хотя бы «упереться» делает его хорошей опорой в критических ситуациях. Шизоида можно стимулировать возможностью красиво забить мяч. Эти игроки могут на тренировке долго в одиночестве отрабатывать нюансы красивой комбинации. Вполне способны придумать для команды полезную новую тренировочную игру, упражнение. Не следует обращать внимания на порой странные поступки, что-либо попытаться навязать с упором на свой авторитет. Желательно деликатно направить его очень талантливое фантазирование в полезное для спорта русло. В реальной игровой ситуации их непрактичность выражается в желании сыграть по красивой идее, а не попроще и понадежнее. Им свойственен неоправданный риск. Очень быстро переходят от состояния спокойствия к спортивной озлобленности на соперника, что может приводить к судейским санкциям. Нуждаются в отдыхе от общения.

Параноидальный





Примеры: И. Сталин, Н. Карполь, В. Газзаев, В. Новодворская, А. Невзоров, А. Ширвиндт, Г. Зюганов, Д. Рогозин

Параноидные личности живут в страхе, что другие люди, когда узнают об их грехах и развращенности, будут шокированы. Они ожидают разоблачения и пытаются распознать в поведении других злой умысел. Убеждены, что все случившееся имеет к ним отношение. Склонны перекладывать ответственность с себя на других. Часто чувствуют себя используемыми в чужих интересах, преданными или обижаемыми. Полны предрассудков, высоко ценят проявления силы и власти.

- Чрезмерная чувствительность к неудачам и отказам
- Постоянное недовольство другими людьми, пренебрежительное отношение к ним, склонность не прощать нанесенный ущерб.
- Подозрительность и стойкая тенденция к искажению пережитого, когда нейтральное и дружеское отношение других трактуется как враждебное и пренебрежительное.
- Сварливость, неуживчивость, неадекватное отстаивание своих прав.
- Частые неоправданные подозрения в неверности сексуальных партнеров.
- Повышенная оценка собственной значимости с тенденцией относить происходящее на свой счет.
- Частые необоснованные мысли о заговорах, субъективно объясняющих события в близком и широком социальном окружении.
- Целеустремленность, способность к самопожертвованию для достижения поставленной цели, верность идее.
- Готовность преступить нормы и законы, автономность и самостоятельность.
- Слабое развитие эмпатии, честолюбивость.

Рекомендации: Важна способность, не обращая внимание на его присутствие, реализовать себя в работе, активным увлечением интересным делом. Рекомендуется тренировать его привыканием к негативности окружения. Не следует реагировать на попытки навязывания негативной темы, требования объяснений. Можно просто выйти или перейти на другую тему.

Для спорта наиболее полезной чертой параноика является готовность к неожиданностям. Это качество в полной мере может себя реализовать в

амплуа защитника. Защитник с этим типом характера всегда лучше чувствует ситуации возможного провала партнера, готовится к ним заранее. В тренировочной жизни целесообразно не давать повода для демонстрации им своего недовольства, неуживчивости, а переключать его внимание на новую задачу с необходимостью ее конструктивного обсуждения. Целесообразно предельно четко излагать требования в контракте. Вполне подходит для исполнения «увертюры» перед серьезным разговором в раздевалке после проигранного матча. В соревновательной деятельности следует делать упор на их честолюбие и «верность флагу».

Нарциссический



Примеры: Н Басков, М. Касьянов, Ф. Киркоров, Т. Блеер, Б. Клинтон. Стержневой чертой является преувеличенное чувство собственной значимости, отношения с другими людьми перегружены проблемой самоуважения. Неразвитая способность к любви и, как следствие, необходимость внешнего подтверждения внутреннего соответствия. Люди

при этом используются как функция для поддержания самооценки и не воспринимаются как личности. Не допускают, что могут быть объектом для критики. Завышены притязания, желание славы, богатства. Тело обычно длинное, тонкое, слабо развитая мускулатура, длинные и плохо развитые ноги.

- Переоценка собственной значимости, ожидание признания своего превосходства без наличия оправдывающих качеств и достижений
- Фиксация на фантазиях о безграничном успехе, власти, уме, красоте.
- Убежденность в своей уникальности, возможности быть понятым лишь особыми или влиятельными людьми, учреждениями.
- Потребность в чрезмерном поклонении перед собой.
- Необоснованное представление на своем праве на привилегированное, льготное положение.
- Склонность эксплуатировать труд других для достижения собственных целей.
- Недостаток эмпатийности, нежелание считаться с чувствами и нуждами окружающих.
- Частая зависть к окружающим или убеждение в завистливом к себе отношении.
- Заносчивое, высокомерное поведение и установки.

Рекомендации: Необходимо их поддерживать только в случае реального успеха. По данным группы ученых из Бостонского университета (США), в экстремальных ситуациях эффективность управленческих решений людей такого типа на 20% выше, чем для всех остальных. Поэтому для игроков с таким типом характера вполне подходит амплуа разыгрывающего или ведущего игру полузащитника. Для таких игроков всегда целесообразно закреплять их успехи в виде памятных грамот, подарков, книг с дарственными надписями. Все это они хранят и показывают своим знакомым. Нежелательна публичная критика в их адрес. Более предпочтительно, чтобы она прозвучала в частной беседе. Часто выступают инициаторами конфликта на почве своего высокомерного поведения.

Компульсивный

Примеры: Ж. Рогге, А. Венгер, О. Хитцфельд, А. Друзь, И. Шабдурасулов, Ю. Яковлев, С. Степашин.





Обычно описывают с помощью невроза навязчивых состояний, переходящую в скупость бережливости, нерешительности, недоверчивости, склонности к мечтательности, полное отсутствие юмора, не способны к компромиссам. Внешне выглядят очень живыми, с подвижной мимикой, живостью жестов. Тело пропорционально и гармонично, ощущается целостным. У Райха (Райх, 1999) данный тип описан, как страдающий синдромом навязчивых состояний: педантизм, бережливость, скупость, нерешительность, сомнение, недоверчивость. Авторитарны, требуют подчинения, охотно выполняют поручения вышестоящих лиц. Посвящают себя работе в ущерб семье и друзьям. Узкий круг друзей. Работоспособны.

- Постоянные сомнения и чрезмерная предосторожность
- Постоянная озабоченность деталями, правилами, планами, порядком
- Стремление к совершенству и связанные с этим пере проверки, которые препятствуют завершению задач.
- Чрезмерная добросовестность и скоропугливость.
- Неадекватная озабоченность продуктивностью в ущерб получению удовольствия и межличностным отношениям вплоть до отказа от них.
- Чрезмерная педантичность и следование социальным условностям.
- Ригидность и упрямство
- Необоснованное настаивание на точном подчинении других собственным привычкам и столь же необоснованное нежелание позволить им самим что-либо делать.

Рекомендации: Необходимо оценить несомненные преимущества приверженности человека к порядку и пунктуальности. Педанту необходимо дать ряд точно сформулированных заданий, позволяющую ему реализовать чрезмерную любовь к порядку самому, не распространять свои требования на других.

Для спорта наиболее привлекательной чертой является их стремление точно следовать установкам тренера, четко их выполнять. Однако это невозможно, если тренер говорит общими фразами. Поэтому для них необходимы более четкие ориентиры в игре. Это тем более важно, что перестроить их игру в ходе матча будет крайне сложно. Они трудно перестраиваемые люди. Очень хороши в качестве проводника тренерских

требований на поле. Нежелательно провоцировать их синдром навязчивых состояний. Всегда затрачивают на выполняемую работу больше времени, чем все остальные. Обычно готовы работать и после тренировки.

Психопатический



Примеры: С. Берлускони, Б. Березовский, И. Блаттер, М. Распутина, А. Шварцнегер.

Организирующий принцип психопатического типа – «сделать всех» или сознательно ими манипулировать. Не способны членораздельно выражать свои эмоции. Стремятся к всемогущему контролю. Легко вытесняют «посторонние» чувства, склонны к лживости. Характерно атлетическое сложение с диспропорциями в верхней части. Ведет себя сдержанно и холодно, либо презрительно и агрессивно. Снижена реактивность автономной нервной системы и, как следствие, постоянство стремления к острым ощущениям в сочетании с неспособностью обучаться через опыт.

Врожденная тенденция к агрессивности и к более высокому порогу, приносящему удовольствие возбуждению. Ценность других людей в их представлении связана с их способностью терпеть затрешины. Хороший вербальный интеллект, лидерские качества. Не способны устанавливать стабильные отношения, серьезно любить и делать выводы из прошлого. Постоянное чувство правомерности своего поведения, отсутствие чувства стыда.

- Неспособность к эмпатии, бессердечное отношение к чувствам других.
- Безответственность, пренебрежение социальными нормами, правилами, обязанностями.
- Неспособность к поддержанию устойчивых отношений при отсутствии затруднений в их установлении.
- Низкий порог появления агрессивного или насильственного поведения.
- Отсутствие осознания своей вины или неспособность извлекать уроки из негативного жизненного опыта.
- Склонность обвинять других или благовидно объяснять поведение, приводящее к конфликту с обществом.
- Постоянная раздражительность.

Рекомендации: Перевоспитание невозможно, представляет собой пустую трату времени. Необходима психологическая изоляция, вакуум, поскольку наносимый ими моральный ущерб часто оказывается непоправимым.

Для спорта наиболее ценной чертой этого типа является способность к вытеснению неприятных эмоций. Такая ситуация очень часто возникает для нападающих, для которых большая часть попыток взятия ворот в матче всегда безуспешна. Эту ситуацию лучше всего понять на примере игры разыгрывающего в волейболе. Если один раз, отдав неточный пас, он «поплывет», то вместе с ним «поплывет» вся команда. Поэтому игроки такого типа особенно необходимы в тех позициях, где снижение уровня игры из-за эмоциональной реакции на неудачи наиболее нежелательны. В сочетании с их природной агрессивностью это очень ценное для спорта качество. В команде крайне нежелательны сцены их демонстративного поведения, задиристость, нападки. Следует проводить политику их минимального эмоционального влияния на коллектив. Следует поддерживать их претензии на лидерство только в рамках конкретных игр, а не в коллективе как таковом. Не церемонятся в выборе средств для достижения цели.

Истерический

Примеры: В. Жириновский, А. Пугачева, Е. Леонов, А. Калягин, С. Минаев



Стержневой чертой является привлечение к себе внимания окружающих. Не переносят равнодушного отношения к себе. От природы красивые, эгоцентричны. Характерна ригидность тела, в результате чего человек как бы закован в броню из-за зажатости передней части тела. За невнимание к себе применяют санкции – вспышки гнева, раздражительность, обвинения. Отношения поверхностны и нестабильны.

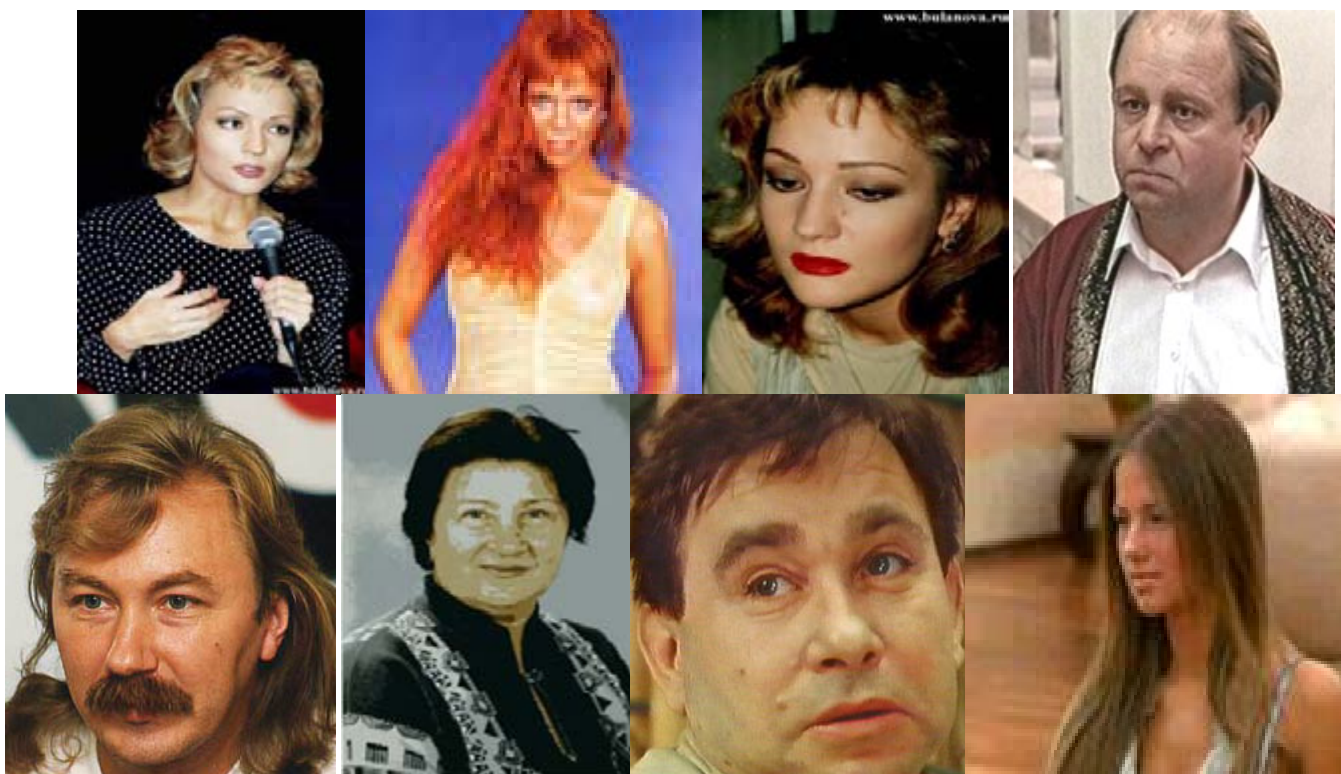
- Театральность поведения, преувеличенное выражение чувств, стремление «напращиваться на комплимент», артистичность.
- Внушаемость, легкость попадания под влияние окружающих, неустойчивость настроения, обидчивость, ранимость.
- Поверхностный, лабильный аффект, частая смена оптимистических и пессимистических состояний.
- Постоянный поиск возбуждающих переживаний и деятельности, в которых субъект находится в центре внимания.
- Неадекватное подчеркивание своей сексуальности во внешности и поведении.
- Чрезмерная озабоченность своей внешней привлекательностью.
- Эгоизм, сосредоточенность мыслей на себе, ориентация только на свои желания, самовлюбленность, конфликтность.
- Завышенная самооценка, честолюбие, вера в свою исключительность.
- Энергичность, быстрое угасание после всплеска энергии

Рекомендации: Необходима поддержка партнера истерического типа, позволяющая перенести истерические излияния без потери душевного равновесия. Важно объяснить, что истерический тип просто требует внимания и понимания, определенной оценки. Если это требование будет реализовано неадекватным способом, то такое поведение следует не поощрять вниманием. Поскольку акцентуант не реагирует на советы и

просьбы, желательно переключить его внимание на какое-либо дело, отвлекающее от отрицательных эмоций и снимающее напряжение. Следует устанавливать контакт вне периодов его аффективного поведения, дав ему выговориться на какую-либо интересную для него тему.

Для спорта само стремление оказаться в центре всеобщего внимания может быть весьма полезно. Такие игроки в решающих ситуациях склонны действовать с большей отдачей, если для них есть шанс выделиться на фоне команды. Это может быть, например, полезным в ситуации розыгрыша лишнего игрока в конце матча. В каждой команде НХЛ есть «игроки-клоуны». Это спортсмены, которые вполне серьезно, например, перед хоккейным поединком будут пытаться одеть на ноги два левых коньковых ботинка, чем вызовут смех всей команды. Наиболее подходящими для такого «амплуа» будут игроки с истерическим типом характера. Для тренера всегда будет проблемой попытки таких спортсменов переделать игру «под себя». Планы могут входить в конфликт с эгоистическими устремлениями акцентуанта. Его стремление «взорвать» ситуацию часто может быть полезным для скорейшего перехода команды в качественно новое состояние.

Депрессивный



Примеры: А. Вишняков, А. Делон, Е. Симонова.

Люди этого типа считают, что сами по себе они плохи, стараются быть «хорошими», боятся «разоблачения». Используют «направленный вовнутрь гнев». Сокрушаются по поводу своей жадности, эгоизма, тщеславия. Находятся постоянно в готовности поверить в самое худшее о самих себе. Потерю они воспринимают как доказательство отрицательности своих

свойств. Характерны недостаток воли и неспособность противостоять давлению. Самый эндоморфичный тип – легко приспосабливаются к окружающим. Отличаются высокой энергией, мобильностью, переключаемостью и общительностью.

- Не способен принимать решения без множества советов или поддержки со стороны окружающих. Не способен противостоять влиянию «сильных личностей».
- Позволяет окружающим принимать за него важные решения: где жить, какую работу выбрать.
- Из страха быть отвергнутым соглашается с людьми, даже когда считает, что они не правы. Нетребовательность к людям.
- Трудно проявлять инициативу в каких-либо начинаниях или просто действовать в одиночку.
- Вызывается справиться с вредной или унижительной работой, чтобы заработать симпатию окружающих.
- В одиночестве ощущает дискомфорт и беспомощность, идет на все, чтобы избежать одиночества.
- Часто одолевает страх быть всеми покинутым.
- Ощущает себя опустошенным или беспомощным, если близкие отношения с кем-либо прекращаются.
- Легко задеть критикой или неодобрением, стыдливость и стеснительность.
- Повышенная ранимость.
- Страх, медлительность, несамостоятельность.
- Деликатность, умение быть благодарным, внимательность к людям, эмпатия, доброта и отзывчивость.

Рекомендации: Важно распознать, когда следует быть особенно внимательным и деликатным, утешить, взять заботы на себя, а когда следует быть твердым и неуступчивым, что бы он не начал терроризировать окружающих своей депрессивностью. Необходимо время от времени отдыхать от тех требований, которые предъявляет совместные контакты с депрессивным типом. Необходимо постоянно повышать его самооценку, помогая преодолевать чувство собственной неполноценности. Необходимо помогать создавать условия для еще большего самоутверждения, стимулировать убежденность в своей необходимости другим. Желательно исключить насмешки над его ошибками, промахами, чаще подбадривать, убеждать в том, что истинное богатство человека – это его личный опыт.

Для спорта наиболее полезным свойством акцентуанта может быть его способность браться за ту миссию, от которой все отказались. Например, обычно в команде мало желающих держать сильного игрока соперников. Он все равно пробьется к воротам и быть виноватым в этом обычно никто не хочет. Тренеру всегда необходимы спортсмены, способные «заполнить пробел». Для тренера важно не выпускать такого спортсмена из под своего влияния. В противном случае он окажется под влиянием других игроков.

Нередко играет в команде роль «мальчика для битья» для остальных игроков, от чего тренер должен ограждать спортсмена. Наиболее тонко ощущают микроклимат к команде, прилагают усилия для его улучшения. Все разговоры с ним необходимо начинать и заканчивать примерами его удачных действий, красиво забитыми мячами, важностью этих мячей для итога встречи, удачных, полезных действий. Хороши для поддержания контактов с прессой, болельщиками.

Мазохистический

Примеры: О. Романцев, Г. Ярцев, М. Горбачев.



Этот тип терпит боль и страдает в надежде на последующее благо. Считают себя жертвами преследования, незаслуженно страдающими, родившимися под несчастливой звездой. Наделены комплексом неполноценности, интравертированность с заниженной самооценкой.

Обычно у них короткое, толстое туловище, мускулистое тело. Кожа темного цвета. Усилен рост волос на теле. Склонны к нитью.

- Стойкое глобальное чувство напряженности и озабоченности.
- Убежденность в своей социальной неловкости, непривлекательности, малоценности в сравнении с другими.
- Повышенная озабоченность критикой, ранимость и обидчивость. Острый критический взгляд.
- Нежелание вступать во взаимоотношения без гарантии понравиться.
- Ограниченность стиля жизни из-за потребности в физической безопасности.
- Уклонение от профессиональной или социальной деятельности, связанной с интенсивными межличностными контактами, из страха критики, неодобрения или отвергания.
- Покорность.
- Низкая энергетичность, утомляемость.
- Пониженный фон настроения, неустойчивая эмоциональность.

Рекомендации. Не следует высмеивать акцентуанта. Желательно напоминать ему ситуации, в которых он смог проявить себя решительным человеком. Желательно исключать возможность ситуаций, требующих его ответственного решения. В общении желательно избегать обращения к его чувству ответственности и поощрять любой его почин.

Для спорта может быть полезен их личный пример в плане способности терпеть в критической ситуации, умение выдерживать перегрузки, скромность, вера в лучшее будущее, не агрессивность, управляемость. Обычно это подыгрывающие игроки, не претендующие на лидерство. Нежелательны «накачки» и «серьезные разговоры». Хороший контакт в случае оптимистичной оценки будущих перспектив. Внимательное отношение к его пожеланиям, обязательная корректность. Целесообразность использования в наиболее «трудовых» амплуа, качествах.

ГЛАВА 4. ТИПЫ ИНТЕЛЛЕКТА

Сознание боится пустоты. П. Валери

Понятие «интеллект» (англ. intelligence) как объект научного исследования было введено в психологию английским антропологом Ф. Гальтоном в конце 19 века. Когда в 1921 году «Журнал педагогической психологии» обратился к 14 ведущим американским психологам с вопросом о сущности интеллекта, были получены как несовпадающие, так и взаимно исключающие ответы. На протяжении 20 века были предприняты попытки понимать интеллект как:

1. способность обучаться (А. Бине, Ч. Спирмен, С. Колвин, Г. Вудроу...)
2. способность оперировать абстракциями (Л. Термен, Р. Торндайк, Д. Петерсон)
3. способность адаптироваться к новым условиям (В. Штерн, Л. Терстоун, Ж. Пиаже)

В 70-е годы 20 столетия появилось представление об интеллекте как о компьютерной программе. «Вообще интеллект можно определить как нейронный механизм или компьютерную систему, которая генетически запрограммирована реагировать на определенные виды внутренней и внешней информации» (Г. Гарднер). Этого направления также придерживаются А. Дженсен, Э. Хант, Р. Стенберг, Г. Саймон. «Интеллект можно определить как ... умственное управление своей жизнью конструктивным, целенаправленным способом». (Р. Стернберг). Он рассматривал интеллект как информационную систему для приспособления к окружающей среде. Такой подход не учитывает когнитивные процессы личностных особенностей.

Ч. Спирмен предложил двухфакторную теорию организации свойств интеллекта. Всякая деятельность содержит генеральный g-фактор и множество специфичных s-факторов, свойственных только одному виду деятельности. По Спирмену за g-фактором стоит «общая умственная энергия», которая обеспечивает взаимную корреляцию большинства тестов.

Т. Келли в «Перекрестках человеческого разума» выделил большее число факторов:

- действия с пространственными соотношениями
- действия с числами
- действия с вербальным материалом
- память
- скорость

Первичных способностей Р. Кеттела было 17: вербальные, счетные, пространственные и другие. Однако самым многочисленным по числу используемых факторов было исследование Дж. Гилфорда. Он выделил три направления:

1. Вид умственных операций
 - 1.1. познание
 - 1.2. память
 - 1.3. дивергентное мышление
 - 1.4. конвергентное мышление

- 1.5. оценивание
- 2. Содержание
 - 2.1. изобразительное
 - 2.2. слуховое
 - 2.3. символическое
 - 2.4. семантическое
 - 2.5. поведенческое
- 3. Результат
 - 3.1. элементы
 - 3.2. классы
 - 3.3. отношения
 - 3.4. системы
 - 3.5. типы преобразования
 - 3.6. выводы

Перемножение $5 \times 5 \times 6 = 150$ видов интеллекта. В 76% процентах случаев между тестами 150 способностей были корреляции. В модели Гилфорда свойства мышления рассматриваются как независимые факторы, хотя в мыслительном процессе они никогда не бывают отделены друг от друга. Последние исследования Р. Джагера позволили выделить на основе 70 тестов шесть факторов: наглядное мышление, языковое, математическое, изобретательность, формально-логическое мышление, мотивация достижения. Р. Мейли с позиции гештальт-теории выдвинул четыре фактора: сложность, пластичность, глобализация, беглость.

Особое место в истории интеллекта занимает индекс интеллекта IQ. Отождествив интеллект с IQ («Интеллект – это то, что измеряется интеллектуальными тестами» - А. Бине, Ч. Спирмен, Л. Термен и др), психологи первой половины 20 века продолжали рассматривать его как врожденное и наследственно приобретенное качество, которое не должно изменяться с возрастом. В тесте испытуемому предлагалось установить логико-формальные взаимодействия между заданными объектами. Итоговый результат сопоставляют со статистической «нормой». С помощью этого теста измеряется не природный уровень различий, а наличный к моменту испытаний уровень знаний. По мнению шведского психолога С. Бомана, интеллект в таком понимании означает не способность человека, а его умение давать правильные ответы в тестах. По мнению немецких ученых, только 25% школьной успеваемости можно объяснить с помощью IQ. Все остальное они объясняли личностью испытуемого и его семейной ситуацией. После провала IQ-направления, наряду с понятием «психометрический интеллект», появились понятия «биологический интеллект», «социальный интеллект» и «практический интеллект». Р. Торндайк измерял абстрактный, социальный и практический интеллекты. «Абстрактный» подразумевает способность оперировать символами, социальный – способность работы с людьми, а практический – в способности манипулировать объектами. В настоящее время изучаются биологические основы функционирования интеллекта – «биологический интеллект». «Социальный интеллект»

подразумевает умение решать социальные проблемы, адекватно вести себя при общении, умение решать житейские проблемы.

В качестве базовой модели далее будет использована теория множественных интеллектов Г. Гарднера. Выделены лингвистический, музыкальный, логико-математический, пространственный, телесно-кинестетический, внутриличностный, межличностный интеллекты. Для своих исследований он использовал наблюдения больных с разными поражениями мозга, а также людей с особой одаренностью и талантами. По Г. Гарднеру, в центре каждого интеллекта существует специфическое устройство информационного функционирования. Например, в лингвистическом - это фонологическая и грамматическая обработка информации, в музыкальном – это тональная и ритмическая обработка и т.д..

Основной проблемой исследований интеллекта является их умозрительный характер. К сожалению, в этой сфере сложился дефицит работ, имеющих подтверждение на уровне структуры коры головного мозга. Это одна из причин популярности классификации Говарда Гарднера. Другая причина привлекательности состоит в практичности построений. Особенно большую популярность работа приобрела в американской системе образования, которая ориентирована на 7 направлений работы.

Однако, в качестве еще одного вида интеллектуальных способностей к перечню Г. Гарднера следует добавить креативность (от лат. creatio-создание, сотворение). Креативность является аналогом творческих способностей и в силу неуловимости творческого процесса изучена слабо. Внося в предложенный перечень креативность, подразумеваем два варианта. Как максимум, это творческие способности. Как минимум, это способность пользоваться результатами работы различных видов интеллекта. В реальной жизни, например, в работе следователя, для решения задачи необходима способность обобщения работы разного видов интеллекта. Толчком для выделения креативности в самостоятельный вид интеллектуальной деятельности послужили сообщения об отсутствии связи между успешностью решения тестов интеллекта и успешностью решения проблемных ситуаций. Более того, отмечалось, что креативность не имеет корреляции со способностью к обучению. Креативность как специфический вид способностей возникла в 50 годы 20 столетия из работ Л. Терстоуна и Дж. Гилфорда. Терстоун обратил внимание на то, что творческие решения чаще приходят в момент релаксации, рассеивания внимания, а не в момент сосредоточенности. Он стал рассматривать креативность как способность создавать новые идеи. За рубежом, в основном изучают два аспекта.

1. Зависит ли креативность от интеллекта?
2. Являются ли личные особенности (мотивация и т.п.) существенным аспектом креативности?

На сегодня нет достоверных сведений о различии креативности и интеллекта не получено. В некоторых работах утверждалась высокая корреляция IQ с креативностью, в других ее не было вовсе. Если IQ равно или выше среднего, то креативность растет линейно с ростом IQ. Но если IQ выходит за

верхнюю границу нормы, то он утрачивает связь с креативностью. Этот факт означает, что для проявления креативности необходим достаточно высокий уровень развития. Для проявления креативности необходим не только высокий исходный уровень знаний, но и свобода от избыточной информации – после прохождения определенного уровня IQ креативность падает. В группах архитекторов, математиков, писателей, художников получены результаты по дихотомии креативности и интеллекта. Некоторые личные черты – агрессивность, самодовольство, самонадеянность, непризнание социальных ограничений и чужих мнений – отделяют креативных от некреативных.

В виде исключения разберем одно из альтернативных направлений. Я имею в виду так называемый эмоциональный интеллект (далее ЭИ). Все началось с работы Джона Майера и Петера Саловея, которые в 1993 году опубликовали совместный труд, в котором пришли к заключению, что "эмоциональный интеллект - это такой тип социального интеллекта, который использует способность мониторинга своих собственных эмоций и эмоций других людей, различать их и использовать информацию для управления собственным мышлением и действиями". Согласно новому подходу, эмоциональный интеллект трактовался в четырех основных контекстах:

1. Эмоциональная идентификация, перцепция и экспрессия.
2. Эмоциональная фасилитация мышления.
3. Эмоциональное понимание.
4. Эмоциональное управление.

Следующим шагом в развитии идеи эмоционального интеллекта стала книга Даниеля Големана "Эмоциональный интеллект", которая фактически конституировала создание нового направления не только в сфере управления человеческими ресурсами, но и в педагогике и психологии. Големан использовал концепт эмоционального интеллекта, не столько наполнив его новым содержанием, сколько приблизив по своей трактовке к традиционному интеллекту. Давая ответ на вопрос, что значит эмоциональный интеллект, он говорит, что это иной путь быть умным. Эмоциональный интеллект включает в себя знание того, что представляют твои чувства, и использование чувств, чтобы принимать в жизни хорошие решения. Это способность управлять стрессовым настроением и контролировать импульсы. Это способность быть мотивированным и оставаться полным надежды и оптимизма, когда ты встречаешься с препятствиями на пути достижения целей. Это эмпатия: знание того, что чувствуют люди вокруг тебя. Это социальные навыки взаимодействия с людьми, управление эмоциями во взаимоотношениях, способность убеждать и вести за собой других.

Так начиналось развитие темы. А как понимают ЭИ практики сейчас? «Понятие «эмоциональный интеллект» очень многозначное и сложное. Он складывается из массы разных качеств, часто трудно вычисляемых и проявляющихся в высоком уровне понимания себя, способности слышать и понимать других людей, предвидеть их поведение, контролировать свои и

чужие эмоции, умения принимать правильное решение, способности влиять, формировать и мотивировать команду на достижение цели и т.д». (Ген. директор компании "ММ-класс" Марина Мелия, «Ведомости», 2004).

На мой взгляд, понятие ЭИ – это очередной мыльный пузырь исследователей, очередная научная спекуляция. Чем ЭИ отличается от обыкновенной терминологической каши? А что тогда такое когнитивные способности? Какими числами можно измерить ЭИ? Чего в нем больше – способности к самоопределению или способности к управлению взаимоотношениями с другими? Объединение в один класс большого множества разнородных понятий, создание из них «кучи малы» больше похоже на очередную пиар-акцию ученых, пытающихся угадать возможный вариант правильного ответа и обеспечить себе приоритет. Понятию ЭИ в данной градации в наибольшей степени отвечает межличностный интеллект.

Характеристику видов интеллекта легче понять на примере поведения детей.

Креативность – способность найти решение в проблемной ситуации, придумать новую форму игры.

Лингвистический – используется при чтении книг, написании статей, литературных произведений, понимании произносимых слов.

Люди с этим типом интеллекта любят читать, у них замечательно "подвешен язык" и есть явные писательские способности (иногда переходящие в графоманию). Они замечательные рассказчики. Обладают прекрасной слуховой памятью. Легче всего детям с этим типом интеллекта даются чтение, письмо (литература и русский язык в средних и старших классах), история и иностранные языки. Вот список их характерных черт:

- Развитое чувство стиля и языка
- Любовь к порядку, порой даже переходящая в педантичность
- В споре они отдают предпочтение логическим доводам, нежели эмоциям
- Умеют и любят слушать других, но и с удовольствием делятся историями из своей жизни
- Любят писать рассказы, вести дневник
- Как правило, обладают врожденной грамотностью
- Любят игры со словами (кроссворды, ребусы, шарады и т. п.)
- Хорошо запоминают детали текста и легко могут их воспроизвести
- Как правило, бывают хорошими ораторами

Люди с лингвистическим интеллектом лучше всего усваивают знания, когда:

- Учебный материал подан в виде истории, рассказа (или сказки, если это младшие школьники)
- Закрепление пройденного материала происходит в игровой форме
- По изученной теме даются творческие задания (написать рассказ или стихотворение, статью; описать размышления по поводу изученного в дневнике)
- Участвуют в дискуссиях

Логико-математический – используется при решении математических задач, подсчетов в чековой книжке, проведении математических доказательств и логических рассуждений.

Людам с этим типом интеллекта не составляет труда разобраться в сложной схеме или прочесть чертеж. Они любят решать математические и логические задачи, и, как правило, чем задача труднее, тем им интереснее ее решать. Соответственно, детям легче всего даются математики, физика, химия и экономика. Они:

- Легко воспринимают абстрактные идеи
- Как правило, пунктуальны и требуют того же от других.
- Опираются больше на логику и разум, чем на чувства
- Хорошо разбираются в технике, любят с ней работать
- Решая проблему, стараются обдумать и проанализировать возможные варианты решения и выбрать оптимальный
- Предпочитают составлять аккуратные конспекты по пройденному материалу
- Гораздо лучше запоминают лица, чем имена

В обучении "математиков" оптимальны следующие способы подачи материала:

- Играть в математические игры
- Анализировать данные
- Использовать логику
- Вдохновлять и помогать ставить практические эксперименты
- Использовать прогнозирование результатов
- Подключать дедуктивные методы к решению проблем
- Использовать таблицы и графики

Подобный тип мышления часто называют научным, академическим.

Читая описания лингвистического и математического типов мышления, мы, наверное, отметили, что именно на детей, обладающих ими, и рассчитано традиционное школьное обучение. Стандартную схему школьных уроков можно описать следующим образом:

Преподаватель объясняет новый материал (лингвистический тип), стараясь объяснять логически и заботясь о понимании (математический тип), иллюстрируя примерами (лингвистический тип). После объяснения, как правило, следует решение задач (математический тип) или выполнение заданий на пройденную тему (лингвистический или математический, зависит от типа задания). Затем следует опрос учащихся (лингвистический). Как видно из этой схемы, совсем неудивительно, что дети с логическим и лингвистическим типами мышления хорошо учатся - школьная система предоставляет им для этого все возможности!

Пространственный интеллект – используется при перемещении с одного места на другое, при чтении карты, при упаковке чемоданов в багажник автомобиля. С этим типом мышления уже начинаются сложности. С одной

стороны, учебный материал в школьных учебниках часто сопровождается схемами и таблицами, которые, вроде бы, рассчитаны на особенности зрительного восприятия. Но, с другой стороны, иллюстрация материала практически лишена наглядности, т. е. образность мышления полностью игнорируется. Согласно же данным современной психологии, человек мыслит объемными, голографическими образами (К. Прибрам, В. Вульф), которые состояются из информации, получаемой всеми каналами восприятия: не только зрением, слухом, но и обонянием, осязанием и т. д. То есть, чем больше каналов восприятия задействовано, тем красочнее и полноценнее будет образ и тем дольше он будет храниться в памяти. Школа же опирается в основном на зрение и слух. Но и тут, к сожалению, используются далеко не все возможности восприятия! Для зрительного восприятия важен и цвет, и расположение образа на листе, и сюжет иллюстрации, однако в школьных учебниках этому практически не уделяется внимание, за исключением, изредка, младших классов. В схемах же и таблицах упор делается либо на механическую память, либо на логику - смысловое запоминание материала. Поэтому дети с визуально-пространственным типом мышления уже попадают в "зону риска" и некоторые из них испытывают серьезные трудности в обучении.

Люди, обладающие визуально-пространственным типом мышления:

- Обладают развитым образным мышлением (т. е. создают из полученной информации "картинку")
- Часто используют метафоры в устной и письменной речи (наверное, поэтому они так любят сказки, байки, пословицы и всевозможные "меткие словечки")
- Любят изобразительное искусство и, как правило, хорошо разбираются в нем разбираются
- Легко читают географические карты, схемы и диаграммы
- Надолго и в деталях запоминают изображения, особенно красочные
- Обладают развитым "чувством цвета"

Успеха в учебе такие люди добиваются, если:

- Для обучения используются цветные картинки или графические символы
- Они сами иллюстрируют изучаемые темы, рисуя диаграммы, картинки или придумывая сложные образы, наполненные личностным смыслом
- Учебный материал сопровождается просмотром видеокассет или созданием собственных, "учебных", фильмов
- В обучении используется работа с компьютерной графикой

Трудно сказать, какие предметы будут любимыми у детей с этим типом интеллекта. Разве что, рисование и литература. Пока дело не дойдет до сочинений, поскольку сочинения требуют "перевода" красочных, сложных внутренних образов в слова, а традиционная школа этому не учит. Сама же по себе письменная речь у "визуалистов" не развивается, им нужна помощь; но если учитель найдет время оказать эту помощь, то благодаря яркости образов в сочинениях они могут обогнать даже "лингвистов".

Музыкальный интеллект – используется во время пения, сочинения музыкального произведения, игре на трубе или при получении удовольствия от прослушивания музыки.

Очень интересный тип мышления, совсем недавно открытый и описанный. Современная школа его не учитывает совсем, однако, по результатам моего пока неофициального исследования, у современных подростков он встречается довольно часто. Люди с этим типом интеллекта:

- Чувствительны к интонациям и ритму, к эмоциональной силе музыки
- Обладают особой, сложной и для непосвященных путаной логикой, поскольку воспринимают мир в мелодии и ритме, а выразить свои чувства словами не умеют.
- Не выносят громких, резких звуков, немелодичной речи
- Могут быть очень набожными. Но, как правило, вера у них тоже своя и далека от официальных канонов

Вам уже интересно, как же их вообще можно научить чему-либо? Можно, и весьма успешно, если:

- Учиться, слушая музыку (например, запоминать материал под любимую мелодию)
- Сочинять музыку "на тему пройденного"
- Использовать музыку для регуляции настроения
- Создавать "музыкальные картинки"
- Запоминать материал, многократно его повторяя. Лучше всего в определенном ритме, выбранным самим ребенком.

Телесно-кинестетический – используется во время танцев, занятий спортом, везде, где необходимы двигательные навыки.

"Телесный" тип мышления тесно связан с осязанием, вообще с кинестетическим восприятием. Ребенок-кинестетик, как правило, равнодушен к описаниям или картинкам. Чтобы получить информацию о предмете, ему нужно пощупать его, понюхать, словом, "ощутить" предмет.

Как правило, такие дети обладают:

- Исключительным контролем над своим телом
- Хорошей координацией, ловкостью, гибкостью
- Чувством времени
- Тягой к спорту
- Хорошо развитым осязанием
- Отличными предпосылками к ручному труду
- Высокой физической активностью
- Быстро переключающимся вниманием (отсюда проблемы с концентрацией, повышенная отвлекаемость)
- Любят участвовать в театральных постановках (особенно выразительны в пантомиме и пластике)
- Запоминают лучше действия, чем слова

Использовать все это в обучении можно следующим образом:

- Запоминать информацию, накладывая ее на движения (как в рэпе).
- Делать частые перерывы в занятиях, чтобы поиграть и побегать, выполнить несколько физических упражнений
- Использовать наглядные модели, которые можно потрогать и которыми можно манипулировать
- Устраивать загородные прогулки
- Использовать ролевые игры в обучении
- Делать физические упражнения со словами

Этот тип интеллекта задействован только на уроках труда или физкультуры. И так ли уж удивительно тогда, что дети, еле-еле тянущие на "3" по основным предметам, как правило, хорошо успевают на названных уроках?

Конечно, рекомендации, относящиеся к музыкальному и физическому интеллекту, крайне трудно использовать в условиях школы. Но родители вполне могут организовать дома ребенку любого возраста условия, чтобы он учился так, как ему удобнее всего. И может быть, вам понравится учиться вместе с ним - ведь подобное обучение есть ни что иное, как веселая игра!

Межличностный интеллект – используется при общении с другими людьми, в попытках понять их поведение, мотивы и эмоции

Ваш ребенок (или Вы сами) очень любит общение, дружеские компании, "тусовки"? У него масса друзей и он мгновенно знакомится с людьми? Обожает шумные споры и дискуссии? Тогда он обладает межличностным типом интеллекта. Помимо вышеназванных признаков, Вы можете распознать этот тип, если человек:

- Замечательно ведет переговоры, улаживает ссоры
- Легко сходится с людьми
- Хорошо чувствует намерения, настроение других людей
- Умеет манипулировать людьми, добивается своего
- Предпочитает работу в паре или в группе самостоятельной работе
- Умеет предложить помощь в нужный момент
- Самостоятелен, умеет составить независимое мнение

Все это замечательно, и все это можно хорошо использовать в обучении. Например, можно:

- Как можно чаще включать его в групповую работу
- Использовать перерывы, чтобы обсудить спорные моменты в пройденной теме
- Назначать его организатором внеклассных вечеров, викторин и т. п.
- Задавать провокационные вопросы и поощрять ребенка высказывать собственное мнение
- Просить объяснять пройденный материал тем, кто его не усвоил (или усвоил хуже)

Внутриличностный интеллект – используется для понимания самих себя, как можем изменить себя с учетом ограниченных возможностей и интересов.

Полная противоположность вышеописанному. Как правило, люди, принадлежащие к этому типу:

- Хорошо знают себя (но не других!)
- Заботятся о своем развитии, обладают высокой устойчивой мотивацией к учебе
- Обладают развитой интуицией
- Часто одиноки, так как трудно сходятся с людьми и предпочитают не проявлять инициативу
- Не любят компании и предпочитают одного-двух друзей шумному обществу
- Стремятся не походить на других, противопоставляют себя большинству

Хотя они иногда испытывают трудности в общении, но подобные черты характера тоже можно успешно использовать в обучении. Вот некоторые рекомендации:

- Индивидуальные задания
- Обсуждение сделанного, подробный разбор ошибок
- Независимое обучение по выбору
- Ведение дневника
- Предоставить возможность быть самим собой
- Поскольку у таких детей очень развито чувство самоконтроля, лучше позволять им самим выбирать цели и контролировать их достижение
- Почаще прислушиваться к интуиции

ГЛАВА 5. МОТИВАЦИЯ

Мотивы наших поступков делятся на две категории – очень хорошие и истинные. С понятием внутриличностного интеллекта может быть связано понятие мотивации. С.Л. Рубинштейн сказал, что мотивы составляют ядро личности. Однако здесь ситуация представляется сложной. Исследование проблемы мотивации сопровождается «столь большим многообразием точек зрения на их природу, что вынуждает некоторых психологов ... говорить о практической неразрешимости проблемы». (Е.И. Ильин «Мотивация и мотивы», 2004). Наполеон I говорил, что гений состоит в способности отличить трудное от невозможного. К сожалению, большое количество исследований до сих пор не переросло в качественную консолидацию вокруг небольшого числа направлений исследования.

Мотивация человека включает все виды побуждений: мотивы, потребности, интересы, стремления, цели, влечения, мотивационные установки, идеалы и т.п. В широком смысле мотивация иногда определяется как детерминация поведения человека вообще. Отечественные психологи при определении мотивации исходят из положения о единстве динамической и содержательной сторон мотивации. С.Л. Рубинштейн писал: «Мотивация - это через психику реализующаяся детерминация. Мотивация - это опосредованная процессом ее отражения субъективная детерминация управления человека миром. Через свою мотивацию человек вплетен в контекст действительности».

Мотивацию нельзя сводить к тому, что побуждает человека к деятельности. Она является системным отношением субъекта к действительности, определяет личностный смысл объекта ситуации. Мотивация - это отношение личности к своей деятельности и ее целям

Р.А. Пилоян дает следующее определение ей: «Мотивация - особое состояние личности спортсмена, формирующееся в результате соотнесения им своих способностей и возможностей с предметом спортивной деятельности, служащее основой для постановки и осуществления целей, направленных на достижение максимально возможного на данный момент спортивного результата».

Интересные положения сформулировал на основе многолетних исследований мотивации Х. Хекхаузен, заключающиеся в следующем:

- существует столько различных мотивов, сколько существует содержательно эквивалентных классов отношений «индивид – среда»;
- мотивы формируются в процессе индивидуального развития как относительно устойчивые оценочные диспозиции;
- люди различаются по индивидуальным проявлениям мотивов (характеру, силе). Возможны различные иерархии мотивов у разных людей;
- поведение человека в определенный момент мотивируется не любыми или всеми возможными мотивами, а тем из самых высоких мотивов в иерархии (т.е. из самых сильных), который при данных условиях ближе всех связан с перспективой достижения соответствующего целевого состояния

или, наоборот, достижение которого поставлено под сомнение. Такой мотив становится действенным. Здесь мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотивов;

- мотив остается действенным до тех пор, пока либо не достигнется целевое состояние, либо целевое состояние не перестанет угрожающе удаляться, либо условия ситуации не сделают другой мотив более насущным;

- побуждение к действию определенным мотивом обозначается как мотивация. Мотивация понимается как процесс выбора между возможными различными действиями, процесс регулирующий, направляющий действия человека на достижение целей;

- мотивация не является единым процессом, равномерно от начала и до конца пронизывающим поведенческий акт. Она складывается из разнородных процессов, осуществляющих функцию саморегуляции на отдельных фазах поведенческого акта до и после выполнения действия.

- деятельность мотивирована, т.е. направлена на достижение мотива, однако ее не следует смешивать с мотивацией. От мотивации зависит использование субъектом функциональных способностей человека.

Мне представляются обоснованным предположение о внутриличностном интеллекте как иерархии мотивов. Исходя из современных психологических представлений по поводу категории мотивация (В. К. Вилюнас, В. И. Ковалев, Е. С. Кузьмин, Б. Ф. Ломов, К. К. Платонов и др.), мы будем понимать под мотивационной сферой личности совокупность стойких мотивов, имеющих определенную иерархию и выражающих направленность личности.

А. Маслоу сформулировал позитивную теорию мотивации, при построении которой были учтены эмпирические данные, полученные как клиническим, так и экспериментальным путем[7]. По мнению самого Маслоу, эта теория, продолжая функционалистскую традицию Джемса и Дьюи, вобрала в себя лучшие черты холизма Вертхаймера и Гольдштейна, а также динамического подхода Фрейда, Фромма, Хорни, Райха, Юнга и Адлера. Именно поэтому данная теория называется еще и холистическо - динамической.

В рамках своей теории Маслоу выделяет пять базовых потребностей [Приложение 1]. Между ними устанавливается достаточно четкая иерархия. *Физиологические потребности.* При выделении физиологических потребностей (в пище, воде, удовлетворении сексуальных потребностей) Маслоу опирается на концепцию гомеостаза, суть которой состоит в том, что организм совершает определенные действия, направленные на поддержание определенного внутреннего постоянства. По мнению автора теории, физиологические потребности — самые мощные, самые насущные из всех потребностей, и до тех пор, пока они не удовлетворены, потребности более высокого уровня, социальные потребности, как правило, не будут актуализированы.

Потребность в безопасности. После удовлетворения физиологических потребностей на первый план выходит потребность в безопасности.

Потребность в безопасности — это свобода от страха, тревоги и хаоса; это

потребность в стабильности и защите; в структуре, порядке, законе.

Актуализация потребности к безопасности, ее доминирование на конкретном этапе означает, что именно удовлетворению этой потребности будет подчинено все поведение личности.

Потребность в принадлежности и любви. После того как удовлетворены потребности двух предыдущих уровней, актуализируется потребность в принадлежности, любви, привязанности. Она включает в себя стремление к общению, принадлежности к социальной группе, желание дружеских отношений и любви.

Потребность в признании. Эта потребность включает в себя как желания и стремления, связанные с понятием «достижение» (рост личностной значимости; уверенности, самоуважения), так и достижение уважения других (завоевание статуса, признания, престижа). Удовлетворение этой потребности порождает у личности чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, чувство собственной необходимости и полезности в этом мире. Неудовлетворение этой потребности вызывает чувство слабости, униженности, беспомощности. В результате запускаются компенсаторные и невротические механизмы.

Потребность в самоактуализации. Самоактуализация в рамках данной концепции рассматривается как стремление к самовоплощению человека, к актуализации заложенных в нем потенциалов. Суть этой потребности может формулироваться так: человек *обязан* быть тем, кем он *может* быть; человек чувствует, что он должен соответствовать собственной природе.

Психологические особенности предпринимателя определяются, прежде всего, содержанием его мотивационной сферы. В мотивации предпринимателя ведущей всегда является потребность в самоактуализации, направленной на реализацию своего личностного потенциала. Этим подлинный предприниматель отличается от человека, единственным стремлением которого является лишь обогащение, а также от мелкого бизнесмена, для которого предпринимательство — лишь способ поддержания определенного уровня существования. В предпринимательство идут люди, обладающие высоко развитой потребностью в достижениях, но если у них нет объективной возможности ее реализовать, она начинает постепенно угасать.

Мотивации достижения успеха противостоит боязнь неудачи. Принятие ответственных решений зависит от соотношения этих мотиваций. Если вторая превосходит первую, то человек вряд ли станет преуспевающим предпринимателем. Когда обстановка в обществе слишком нестабильна или острота конкуренции очень велика, и, следовательно, в обоих случаях риск неудачи весьма высок, то от предпринимательства могут отказаться люди даже с высокой мотивацией достижения и умеренной боязнью неудач.

Поэтому важнейшим фактором, влияющим на вовлечение в предпринимательскую деятельность, является обстановка стабильности в обществе и, в первую очередь, политика государства по отношению к предпринимательству.

Комплекс отмеченных выше личностных свойств и поведенческих особенностей предпринимателя в их единстве позволяет ему занять в обществе положение лидера. При этом показатели «потребности во власти» у крупных преуспевающих предпринимателей вполне умеренные, в то время как показатели потребности в достижениях всегда на очень высоком уровне, т. е. власть для предпринимателя не является самоцелью, она нужна ему как инструмент в реализации свободы деятельности[15].

Позднее, уже вслед за предложенной пятистадиальной моделью потребностей и после описания потребности в самоактуализации, Маслоу представляет еще две потребности: потребность в познании и понимании, а также эстетические потребности. Эти две потребности он также относит к базовым, фундаментальным.

Потребность в познании и понимании. Стремление к познанию и пониманию есть когнитивная потребность человека. Эта потребность связана со стремлением к истине, влечением к непознанному, таинственному, необъясненному. Взаимоотношения между указанными двумя стремлениями иерархичны, т. е. стремление к познанию всегда предшествует стремлению к пониманию.

Эстетические потребности. По мнению Маслоу, эстетические потребности обнаруживаются практически у любого здорового ребенка и взрослого человека. Свидетельства существования этих потребностей можно обнаружить в любой культуре, на любой стадии развития человечества, начиная с первобытных племен[8].

Общеизвестна ошибка А. Маслоу, который считал, что пока не будут удовлетворены потребности низкого порядка не идет речь не идет. То есть, если человек немного не доел, то думать о работе он не способен. Поэтому данное расположение следует воспринимать как такую, при которой потребности низшие имеют больший удельный вес в принятии решений.

С темой классификации А. Маслоу напрямую связана представление об инстинктах. Инстинктивные побуждения человека, определяющие модели его поведения. Инстинкты — это то, что заложено природой, с чем человек родился. Инстинкты могут принимать разные формы социального выражения, и человек в той или иной мере будет ими руководствоваться, сознательно или бессознательно.

Каждый владеет всем набором, всем комплексом инстинктов, но сила их влияния на поведение и выраженность у каждого свои. Невозможно быть одновременно гениальным и ярким во всем, во всех отношениях. Чаще всего возможности человека представляют собой некую иерархическую структуру, в которой что-то является ведущим, главным, определяющим, а что-то — полностью скрытым и проявляется только в экстремальных ситуациях, когда даже сам человек ничего подобного от себя не ожидает.

1. Инстинкт самосохранения. Эгофильный тип. *Проявления:*

- 1.1. Повышенная биотическая связь, связь с кровными родственниками, зависимость от родственных отношений, это «человек клана»;
- 1.2. Повышенная чувствительность, нетерпимость к боли;
- 1.3. Склонность к мнительности;
- 1.4. Повышенная тревожность в отношении всего неизвестного;

Эгоцентричность, направленность на себя, слушание своего состояния, примеривание ситуаций и обстоятельств других людей на себя и соответственно принятие решения относительно других

людей и обстоятельств.

Отклонения: повышенная мнительность (надо быть осторожней в высказываниях в присутствии людей эгофильного типа); подозрительность.

2. Инстинкт продолжения рода. Генофильный тип. *Проявления:* ориентация на семейные ценности, непосредственная забота о семье;

2.1. Беспокойство о психологическом климате в семье;

2.2. Повышенная забота о здоровье членов семьи, питании, отдыхе, лечении;

2.3. Жертвенность ради семьи.

Отклонения: препятствия в карьере, социальное торможение. Мало кто считает такое поведение отклоняющимся, поскольку оно не мешает другим. Если партнер по деятельности, требующей полного, активного участия, относится к генофильному типу, его тип поведения оценивается как неадекватный).

3. Инстинкт альтруизма. Альтруистический тип.

3.1. самовыраженность, готовность отдать все во благо других,

3.2. его легко уговорить на что-либо;

3.3. готовность пожертвовать собой, своим временем, своими деньгами, своими достижениями и т. д. ради других;

3.4. Выраженная ориентация на общественные интересы, человек живо интересуется всеми событиями в мире и социуме;

3.5. Готовность к защите всего, что имеет этический или общественно-значимый интерес.

Отклонения: повышенная податливость социальному влиянию как людей, так и идей, пренебрежение личными интересами, отдаленность от рабочих и семейных отношений (людям альтруистического типа, на которых удобно положиться, приходится постоянно что-то «отрывать» от себя, семьи, работы, чтобы дать кому-то другому, их просто может не хватить на все).

4. Инстинкт исследователя. Исследовательский тип. *Проявления:*

4.1. чрезвычайная поисковая активность;

4.2. углубленность, когда человек не довольствуется поверхностными ответами,

4.3. стереотипные позиции его не устраивают;

4.4. «нарастающая» увлекаемость: если что-то заинтересовало человека такого типа, ему крайне трудно бросить предмет увлечения на полпути. Подобные люди внушают себе, что позанимаются чем-то еще чуть-чуть, но это чуть-чуть может занять всю их жизнь;

4.5. повышенная творческая направленность, фантазийная направленность, склонность приукрашивать;

4.6. социальное беспокойство, неусидчивость.

Отклонения: неуспокоенность, неудовлетворенность, трудности с фиксацией чем-либо в течение длительного времени либо, наоборот, полное погружение в

Собственную ориентированность на что-то. В быту с «исследователями» тяжело,

• Неумеренное любопытство напрягает окружающих, хотя подобное любопытство Нередко имеет под собой социально одобряемую подоплеку; характерна постоянная смена отношений, работ и областей самореализации либо, напротив, глубокая, Но узконаправленная активность, ограничивающая вариативность деятельности И поведения.

5. Инстинкт доминирования. Доминантный тип. *Проявления:*

5.1. организаторские склонности;

5.2. деловитость, стремление получить выгоду, необязательно для себя; это может

быть декларативная выгода: «Сделайте, как я советую, и увидите, что будет

лучше»; может выражаться и в материальной выгоде, если под руководством или воздействием такого человека достигается определенный результат;

5.3. Приоритетность статусности: для человека с доминантным типом важно иметь определенный статус, он не будет заниматься чем-то, что не приносит реального роста: благосостояния, административного положения или неформального авторитета;

5.4. Потребность контроля над другими, поиск возможностей влиять; ориентация на организационные ценности, на достижение результата, такой человек может пренебречь личными или частными интересами во имя интересов организации, социума; лидерский потенциал.

Отклонения: склонность к тирании, человек с доминантным типом не просто настаивает на своем, а проявляет упрямство вопреки здравому смыслу, сложившимся моделям взаимоотношений.

6. Инстинкт свободы. Либертофильный тип. *Проявления:*

6.1. нестандартность, стремление преодолеть нормативы, которые воспринимаются им как узы;

6.2. стремление к самостоятельности, независимости, нежелание никому подчиняться, отстаивание своих индивидуальных интересов;

6.3. упрямство; рискованность, нередко вопреки здравому смыслу; нетерпимость к рутине; борьба с бюрократизмом;

6.4. терпимость к напряжению, боли, лишениям, выносливость (данные медиков показывают, что люди с либертофильным поведением быстрее выздоравливают в домашних условиях, чем в условиях больницы).

Отклонения: люди либертофильного типа ценят общепринятые нормативы, не хотят поступать как все, как принято, ломают нормативные рамки не только для себя, но и для других; тем, кто стремится к устойчивости и предсказуемости, данный тип представляется неадекватным.

7. Инстинкт сохранения достоинства. Дигнилофильный тип. *Проявления:*

7.1. повышенная чувствительность к иронии, критике, несогласию; склонность улавливать скрытые, даже порой неосознаваемые, истинные отношения людей друг к другу;

7.2. Абсолютная нетерпимость к любым формам унижения; , ,

7.3. стремление сохранить честь и достоинство любой ценой.

Отклонения: повышенная ранимость, особенно социальная (человек не просто отмечает некие негативные черты во внешней среде, он переживает их как травму, а травма требует энергетических затрат на нормализацию состояния человека, возможны психосоматические расстройства организма).

Мак-Клелланд выделил три группы потребностей:

1. Потребность власти как желание воздействовать на других людей

1.1. Власть ради власти. Интересы организации отходят на второй план. Тщеславие.

1.2. Власть ради решения групповых задач.

2. Потребность успеха удовлетворяется доведением работы до логического завершения. Люди ставят себе эти цели самостоятельно и предпочитают работать в одиночку, иметь ясную цель с элементами вызова.

3. Потребность в причастности – стремление к дружеским отношениям с окружающим.

Теория двух факторов 1960 года Ф. Генцберга:

1. Гигиенические факторы работы – зарплата, уровень шума, комфорт, режим работы, качество контроля со стороны руководства. При недостатках этого фактора возникает неудовлетворенность в работе. После прохождения достаточного уровня они не могут работать как мотивация.

2. мотиваторы:

2.1. достижение,

2.2. признание,

2.3. ответственность,

2.4. возможность роста.

Законы Йеркса–Додсона.

Эмпирические закономерности, которые связывают мотивацию и качество деятельности выявлены в исследованиях Р.М. Йеркса и Дж.Д. Додсона.

В первом законе определяется, что соотношение мотивации и качества деятельности выражается колоколообразным графиком: при повышении мотивации до определенного уровня растет и качество деятельности, но дальнейшее повышение мотивации, после

достижения плато, приводит к снижению продуктивности. Во втором законе определяется, что при более сложной задаче является более оптимальным более низкий уровень мотивации. Выявлены в экспериментах по изучению научения мышей.

Шестиугольная модель профессиональных интересов разработана Дж.Л. Холландом. Это — факторно-аналитическая систематика профессиональных интересов, которая Построена на основе интеркорреляций интересов. В ней представлены ориентации (близкие типологии форм жизни Э. Шпрангера); реалистическая, интеллектуальная, художественная, социальная, предпринимательская, конвенциональная. Исходным выступила систематика психологических функций, которая была представлена областями: моторной, интеллектуальной, силовой, эстетической, социальной, адаптационной. В соответствии с этими областями выделялись и профессиональные области: практические (инженер—строитель, фермер, строительный рабочий, садовод, плотник, летчик), исследовательские (естествоиспытатель, психиатр, детектив, профессор, юрист, инженер—механик), предпринимательские (продавец, директор школы, управляющий гостиницей, кадровик, политик), художественные (актер, писатель, фотограф, хореограф), социальные (учитель, репортер, медсестра, врач, психолог, рекламный агент), конвенциональные (программист, финансовый аналитик, бухгалтер, библиотекарь). Каждая из этих профессиональных областей имеет различные образовательные уровни (от неквалифицированных работников до экспертов).

Безусловно, есть и другие мотивы. Однако их удельный вес в реальной жизни представляется существенно меньшим, чем у вышеперечисленных мотивов. Наиболее близкой к этим видам оказалась представленная ниже работа по исследованию мотивации посетителей Интернета, основой которого составляет представление о полимотивированности этой деятельности (Арестова О.Н. Бабанин Л.Н., Войскунский А.Е./ Мотивация пользователей Интернета, 1996). «Виды мотивов:

1. Деловая мотивация. Отмечается 91% респондентов как элемент деловой мотивации при работе в Интернете.
2. Познавательная мотивация. Наличие этого мотива отмечают 81% респондентов, что говорит о наличии познавательной направленности в деятельности пользователей Интернета. Познавательная активность пользователей может быть направлена на различные аспекты сетевой коммуникации. Можно выделить деловую, профессиональную познавательную направленность, а также познавательную активность, связанную с межличностной коммуникацией неделового, свободного, личностного характера.
3. Мотивация сотрудничества. Анализ внутренних корреляций между ответами на вопрос о мотивах деятельности пользователя показал, что речь идет о мотивации, сложной по своему психологическому строению. Мотивация сотрудничества, проявляющаяся как стремление помочь другим пользователям часто является способом увеличения собственного авторитета, достижения признания компетентности и мастерства. Это подтверждается сочетанием данного мотива с мотивом аффилиации, выражающемся в чувстве причастности к интеллектуальной и информационной элите современного общества. У респондентов, отмечающих наличие мотива сотрудничества, присутствует и мотив самоутверждения. Можно предположить, что мотивация сотрудничества связана с особой формой мотива самоутверждения. По профессиональной принадлежности в группе относительно много сетевиков и программистов.
4. Мотивация самореализации (52% респондентов). Пользователи, отмечающие наличие такой мотивации, рассматривают Интернет как способ проявления и развития собственных интеллектуальных и творческих возможностей. Респонденты с мотивацией самореализации отмечают наличие в своей работе

мотива аффилиации, мотива самоутверждения и коммуникативного мотива. По-видимому, можно говорить о едином комплексе социально ориентированных мотивов, в состав которого входят мотивы, связанные с различными аспектами делового и межличностного общения. Среди них - мотив сотрудничества, мотив аффилиации, мотив самореализации, мотив самоутверждения и коммуникативный мотив. Для респондентов с мотивом самореализации характерно следующее мнение о личностных последствиях работы в Интернете. Они считают, что работа в Интернет

- имеет элемент игры и импровизации,
- способствует развитию личности,
- способствует жизненному успеху,
- сопровождается чувством включенности в глобальный информационный процесс.

5. Рекреационный мотив. Его наличие отмечает 39% респондентов. Основная сфера их интересов - телеконференции по темам хобби и юмор, а также внетематические телеконференции. Наряду с рекреацией отмечается наличие мотивов самореализации, аффилиации, самоутверждения, познавательный и коммуникативный мотивы.
6. Мотивация аффилиации (41% респондентов). Мотивация аффилиации проявляется в стремлении пользователей найти в Интернете референтную группу, принять ее ценности, найти свое место в этой группе. Этот вид мотивации имеет комплексный характер, что подтверждается связью такой мотивации с мотивом сотрудничества, мотивом самореализации, самоутверждения, познавательным мотивом, рекреационным мотивом и собственно коммуникативным мотивом. Данный вид мотивации включает в себя различные аспекты социального взаимодействия: профессиональные, глобально-личностные и ситуативно-эмоциональные.
7. Мотивация самоутверждения. Самоутверждение является необходимым аспектом активности Я, реализующим сущностные свойства человеческой личности. В зависимости от типа личности, индивидуальных особенностей и социальной ситуации самоутверждение принимает различные формы. Оно может носить характер научного или художественного творчества, коммуникативной активности, социальной карьеры, стремления к лидерству, саморазвития личности. Поскольку Интернет предоставляет новые коммуникативные и познавательные возможности, можно предположить, что исследуемый тип самоутверждения связан с различными феноменами общения (поиском референтной группы, идентификацией с ее ценностями и возможностью самовыражения в ней). Респонденты данной группы проявляют особый интерес к телеконференциям для свободного обсуждения. Они отмечают также наличие мотивов аффилиации, самореализации, сотрудничества, познавательного и рекреационного мотивов. В качестве психологических последствий отмечается что Интернет: - дает возможность игры и импровизации, - способствует развитию личности, - ведет к чувству включенности в глобальный информационный процесс, - увлечение Интернетом ведет к тому, что люди забывают о других делах.
8. Коммуникативная мотивация (26%). Респонденты данной группы утверждают, что Интернет позволяет преодолевать коммуникативный дефицит, возникающий в обыденной жизни. Интересы респондентов лежат в сфере внетематических телеконференций и телеконференций по хобби и юмору. Мотив коммуникации сочетается со всем блоком мотивов социально-коммуникативного характера, а также с рекреационным мотивом. При оценке личностных последствий работы в Интернете респонденты данной группы отмечают, что: - Интернет способствует развитию личности, - общение в Интернете ведет к тому, что обычное общение утрачивает привлекательность, - при работе в Интернете возникает чувство

включенности в глобальный информационный процесс, - увлеченность Интернетом отвлекает от других дел. По-видимому, можно говорить об особой группе пользователей, в мотивационных диспозициях которых над деловыми, профессиональными, познавательными интересами преобладают неформальные, личностные, собственно коммуникативные моменты».

. Мотив власти

Мотив власти - это стремление субъекта влиять на людей. Мотивация власти (потребность во власти) - одна из самых главных движущих сил человеческих действий, это стремление занять руководящую позицию в группе (коллективе), попытка руководить людьми, определять и регламентировать их деятельность.

Мотив власти занимает важное место в иерархии мотивов. Действия многих людей (например, руководителей различных рангов) побуждаются мотивом власти. Стремление господствовать над другими людьми и руководить ими - это мотив, который побуждает их в процессе деятельности преодолевать значительные трудности и прилагать огромные усилия. Человек много работает не ради саморазвития или удовлетворения своих познавательных потребностей, а ради того, чтобы получить влияние на отдельных людей или коллектив.

Руководителя к деятельности может побуждать не стремление принести пользу обществу в целом или отдельному коллективу, не чувство ответственности (т.е. не социальные мотивы), а мотив власти. В таком случае все его действия направлены на завоевание или удержание власти и составляют угрозу как для дела, так и для структуры, которую он возглавляет.

Мотив власти является едва ли не единственным мотивом деятельности, активность которого не следует усиливать, поскольку последствия могут быть ужасными. Актуализация мотива власти способна, конечно, увеличить общий уровень мотивации и побуждать человека к деятельности. Но принимая во внимание нежелательное влияние этого мотива на личность (и вред для коллектива), следует довольно осторожно (в случае невозможности увеличить силу других мотивов) актуализировать этот мотив.

Мотив самоутверждения (стремление утвердить себя в социуме) связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить определенный статус в обществе, хочет, чтобы его уважали и ценили. Иногда стремление к самоутверждению относят к мотивации престижа (стремление получить или поддержать высокий социальный статус).

Мотив самоутверждения является достаточно действенным побудительным фактором, который учителя, тренеры, руководители пытаются актуализировать у своих учеников (спортсменов, подчиненных), усиливая мотивацию к деятельности.

Таким образом, стремление к самоутверждению, к повышению своего формального и неформального статуса, к позитивной оценке своей личности - существенный мотивационный фактор, который побуждает человека интенсивно работать и развиваться.

Мотив достижения (деловой мотив)

Мотив достижения - это стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности; оно проявляется в выборе сложных заданий и стремлении их выполнить.

Успехи в любой деятельности зависят не только от способностей, навыков, знаний, но и от мотивации достижения. Человек с высоким уровнем мотивации достижения, стремясь получить весомые результаты, настойчиво работает ради достижения поставленных целей.

Если сравнить двух студентов с одинаковым интеллектом (способностью к учебе), но с различной мотивацией, то их активность, настойчивость в учебе и, конечно же, успеваемость будут существенно отличаться. Юноша с более высоким уровнем мотивации достижения стремится и к более высоким результатам; он добросовестнее учится, ставит перед собой высокие цели, настойчиво работает и, как правило, достигает заметных успехов. Тогда как студент со слабой мотивацией достижения безразличен к своим успехам, цели его не высоки, он не выбирает сложных заданий, не склонен настойчиво и добросовестно работать и соответственно достигает более скромных результатов.

Мотивация достижения (и поведение, которое направлено на высокие результаты) даже у одного и того же человека не всегда одинакова и зависит от ситуации и предмета деятельности.

Проанализируем сказанное выше. У одного ученика сильная мотивация достижения (стремление достичь высоких результатов) на уроках математики и слабая - на уроках музыки и рисования. Один ученик будет настойчивым и добросовестным на занятиях по химии и безразличным к своим результатам по литературе. Кто-то выбирает сложные задачи по математике, а кто-то, наоборот, ограничиваясь скромными целями в точных науках, выбирает сложные темы по литературе, стремясь достичь именно здесь высоких результатов. Что же определяет уровень мотивации в каждой конкретной деятельности?

Ученые выделяют четыре фактора:

- 1) значимость достижения успеха;
- 2) надежда на успех;
- 3) субъективно оцениваемая вероятность достижения успеха;
- 4) субъективные эталоны достижения.

Просоциальные мотивы

К этой группе относятся мотивы, связанные с осознанием общественного значения деятельности, с чувством долга, ответственности перед группой или обществом.

В случае действия просоциальных (общественно значимых) мотивов происходит идентификация индивида с группой. Человек не только считает себя членом определенной социальной группы, не только отождествляется с ней, но и живет ее проблемами, интересами и целями.

Личности, которая побуждается к деятельности просоциальными мотивами, присущи нормативность, лояльность к групповым стандартам, признание и защита групповых ценностей, стремление реализовать групповые цели.

Ответственные люди, как правило, являются более активными, чаще и добросовестнее выполняют профессиональные обязанности. Они считают, что от их труда и усилий зависит общее дело.

"Задействуя" идентификационные процессы, которые помогут отождествить человека с группой, можно развить (или во всяком случае актуализировать)

просоциальные мотивы. Идентификация является тем механизмом развития мотивации, который будет содействовать их актуализации.

Тренеру важно уметь актуализировать и развивать у спортсменов патриотизм, стремление поддержать славные традиции (или соответствующие чувства к своему клубу). Идентификация с социумом (или с группой) увеличивает общий уровень мотивации и активность спортсмена.

Менеджеру также довольно важно актуализировать корпоративный дух среди своих подчиненных, поскольку без идентификации с группой (с фирмой), а именно с ее ценностями, интересами, целями достичь успеха невозможно.

Общественный деятель (политик), который больше других идентифицируется со своей страной и живет ее проблемами и интересами, будет более активным в своей деятельности, будет делать все возможное ради процветания государства.

Таким образом, просоциальные мотивы, связанные с идентификацией с группой, чувством долга и ответственности, являются важными в побуждении человека к деятельности. Актуализация у субъекта деятельности этих мотивов способна вызывать его активность в достижении общественно значимых целей.

Мотив аффилиации (общения)

Аффилиация - это стремление к установлению или поддержанию отношений с другими людьми, стремление к контакту и общению с ними. Сущность аффилиации состоит в самооценности общения. Аффилиативное общение - это такое общение, которое приносит удовлетворение, захватывает, нравится человеку.

Индивид, однако, может общаться и потому, что пытается уладить свои дела, установить полезные контакты с необходимыми людьми. Но в таком случае общение побуждается другими мотивами, является средством удовлетворения других потребностей личности и такое общение с аффилиативной мотивацией ничего общего не имеет.

Целью аффилиативного общения может быть поиск любви (или во всяком случае симпатии) со стороны партнера по общению.

Деятельность (живопись) сначала вызывала позитивные эмоции в контексте удовлетворения аффилиативной потребности. Таким образом, через аффилиативную потребность психологи создавали интерес к определенной деятельности.

Мотив саморазвития

Стремление к саморазвитию, самоусовершенствованию - это важный мотив, который побуждает нас много работать и развиваться. По мнению А.Маслоу, это стремление к полной реализации своих способностей и желание ощущать свою компетентность.

Как правило, для движения вперед всегда необходима определенная смелость. Человек часто держится за прошлое, за свои достижения, покой и стабильность. Страх риска и угроза потерять все сдерживают его на пути саморазвития.

Таким образом, человек часто как будто "разрывается между стремлением к движению вперед и стремлением к самосохранению и безопасности". С одной стороны, он стремится к чему-то новому, а с другой - страх перед опасностью и чем-то неизвестным и желание избежать риска сдерживают его движение вперед.

А.Маслоу утверждал, что развитие происходит тогда, когда следующий шаг вперед объективно приносит больше радостей, больше внутреннего удовлетворения, чем предыдущие приобретения и победы, которые стали чем-то обычным и даже надоели нам.

Саморазвитие, движение вперед часто сопровождается внутриличностным конфликтом, но не является насилием над собой. Движение вперед - это ожидание, предвидение новых приятных ощущений и впечатлений.

Некоторые психологи отрицают существование стремления к саморазвитию как самостоятельного мотива деятельности, включая его в структуру других мотивов (таких, как самоактуализация, самоутверждение и т.п.). Однако, по нашему мнению, есть все основания выделять мотив саморазвития в качестве самостоятельного.

Когда удается актуализировать у человека мотив саморазвития, увеличивается сила его мотивации к деятельности. Талантливые тренеры, учителя, менеджеры умеют задействовать мотив саморазвития, указывая своим ученикам (спортсменам, подчиненным) на возможность и важность развиваться и совершенствоваться

Негативная мотивация

Негативная мотивация - это побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности. Например, школьника к учебе могут побуждать требования и угрозы родителей, боязнь получить неудовлетворительные оценки. Учеба под влиянием такого мотива приобретает характер защитного действия и является принудительной.

В случае действия негативной мотивации человека побуждают к деятельности страх перед возможными неприятностями или наказанием и стремление их избежать. Он рассуждает так: "Если я этого не сделаю, то меня ожидают неприятности". Вот что побуждает к деятельности под влиянием негативной мотивации.

Формы негативных санкций, которые можно применять и которые способны актуализировать негативную мотивацию, разнообразны:

- вербальное (словесное) наказание (осуждение, замечание и т.п.);
- материальные санкции (штраф, лишение привилегий, стипендии);
- социальная изоляция (пренебрежение, игнорирование, неприятие группой, социальный остракизм);
- лишение свободы;
- физическое наказание.

Основным недостатком негативных санкций является кратковременность их влияния: они стимулируют к деятельности (или сдерживают от нежелательных поступков) только в период их действия.

Негативная мотивация тем сильнее влияет на поведение человека, чем больше его уверенность в неизбежности наказания.

Таким образом, негативная мотивация (и наказание в том числе) - достаточно сильный мотивационный фактор, который способен побуждать человека к деятельности, однако он не лишен многих недостатков и нежелательных последствий

По нашему представлению, следующий мотивационный слой тесно связан с типом личности. Каждый тип личности обладает врожденной мотивацией на определенные ориентиры. Например, психотип Робеспьер ориентирован на создание научной теории и борьбе за независимость. Психотип Наполеон мотивирован на реализацию собственного потенциала и стремление стать лучшим из лучших. Следующий мотивационный слой формируется в ассоциативно-интеллектуальной сфере внутриличностным интеллектом. Эта мотивация во многом предопределена воспитанием, но может быть перестроена в

течении жизни. С понятием внутриличностного интеллекта может быть связано понятие мотивации. Мне представляются обоснованным предположение о внутриличностном интеллекте как иерархии мотивов. Исходя из современных психологических представлений по поводу категории мотивация (В. К. Вилюнас, В. И. Ковалев, Е. С. Кузьмин, Б. Ф. Ломов, К. К. Платонов и др.), мы будем понимать под мотивационной сферой личности совокупность стойких мотивов, имеющих определенную иерархию и выражающих направленность личности. Из множества вариантов мотивации считаю необходимым выделить следующие восемь:

1. Мотив общения.
2. Мотив достижения.
3. Мотив самоутверждения и признания.
4. Мотив познавательный.
5. Мотив самореализации и саморазвития.
6. Мотив рекреационно-игровой.
7. Мотив негативный.
8. Мотив принадлежности к определенной группе.
9. Безусловно, есть и другие мотивы. Однако их удельный вес в реальной жизни представляется существенно меньшим, чем у вышеперечисленных мотивов.

Итак, для психотипа, например Робеспьер, можно представить себе мотивационную иерархию следующим образом:

1. Физиологические.
2. Безопасности
3. Принадлежности и любви
4. Самоуважению
5. Созданию теорий
6. Борьба за независимость.
7. Мотив общения.
8. Мотив достижения.
9. Мотив самоутверждения и признания.
10. Мотив познавательный.
11. Мотив самореализации и саморазвития.
12. Мотив рекреационно-игровой.
13. Мотив негативный.
14. Мотив принадлежности к определенной группе.

Для других психотипов мотивы 5 и 6 будут другие, а среди нижележащих психотипов произойдут рокировки.

Заключение. Возвращаясь к теме мотивации спортсмена, следует понять, что никакой отдельно стоящей мотивации данного матча не существует. Само участие в профессиональных спортивных играх

должно соответствовать, по меньшей мере, полутора десяткам мотиваций. По нашему убеждению, любое изменение деятельности спортсмена проходит предварительную «экспертизу» внутриличностным интеллектом, смысл которой состоит в принятии решения, отвечающего внутренней мотивационной иерархии в наибольшей степени.

.С. Занюк. ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИИ. К.: Эльга-Н; Ника-Центр, 2002.

**Оригинальная концепция
типологии эффективности
использования
интеллектуальных ресурсов
личности предложена Д.
Харисоном и Р. Брэмсоном в
книге «Мышление о
мышлении». Она была
адаптирована для
русской аудитории А.
Алексеевым и Л. Громовой в
1993 году. Концепция
основывается на положениях
теории познания. Под стилем
мышления понимают
открытую систему
интеллектуальных**

**стратегий, приемов,
навыков и операций, к
которым личность
предрасположена. Стили
мышления могут быть
комбинированными.
Большинство ученых
считает, что стилей
мышления не больше 10. В
упомянутой работе их
приведено 5 и разобрано еще
несколько их комбинаций.**

Синтетический стиль. (креативность)

**Комбинирование несходных,
часто противоположных
идей, взглядов в рамках
мысленного эксперимента.
Ищут способы совместить**

**несовместимое. Питают
повышенный интерес к
парадоксам, конфликтам
идей, провоцируют такие
конфликты своими
вопросами. В основе стиля
лежит также любовь к
переменам, надежда увидеть
«за поворотом» что-то новое.
Считают себя креативными.
Манера поведения иногда
вызывающая, скептическая
в отношении общепринятых
точек зрения. Получают
удовольствие от
фантазирования,
теоретизирования. Иногда,**

развив и обосновав свою идею, в итоге разбивает ее в пух и прах. Только найдя в партнере заинтересованного слушателя, они пойдут на сотрудничество. Благоволят к тем, кто способен взять на себя практическую сторону их инициатив.

Идеалистический стиль. (образное мышление)

Основой является ассоциативное мышление с опорой на глобальные оценки, широкий взгляд на вещи. Повышенный интерес к целям, мотивам, человеческим ценностям, качеству жизни. Хорошо

**формулируют цель. Верят,
что разногласия и споры
можно уладить за счет
согласия относительно
целей. Нередко
разочаровываются в людях
из-за своих завышенных
стремлений и норм.
Склонны улыбаться.
Общительны, склонны к
сочувствию. Любят говорить
о людях, их проблемах,
мотивах, взаимоотношениях.
Всегда задают много
вопросов партнеру. Верят в
высокую нравственность.
Лучший контакт с ними**

**может быть получен в ответ
на просьбу о помощи.**

**Желательно апеллировать к
идеалистическим ценностям.**

**Их необходимо подводить к
нужному решению
постепенно, через постоянно
действующую связь.**

**Желательно помочь им быть
«приятными во всех
отношениях», не втягивать
их в конфликт.**

Прагматический стиль. (предметное мышление)

**Всемерный учет
возможностей,
использование всего, что
работает на задачу.**

Используют все, что лежит у

них «под рукой», не ориентируясь на расширение этих возможностей. Цель – как можно быстрее получить любой результат. Мир не поддается прогнозу, управлению, поэтому «сегодня сделаем так, а там видно будет». Улавливают спрос. Проявляют гибкость и адаптированность. Открытая, дружелюбная внешность. Не любят разговоров на абстрактные темы. Легко впадают в скуку от излишних подробностей. Никогда не следует угрожать

**при общении чувствам
значительности,
компетентности и
привлекательности.
Прагматикам важно
ощущать свою
привлекательность. Для
этого нужно хвалить свое
дело, идти на компромисс
для «сложения» сил.**

Аналитический стиль. (символическое мышление)

**Стратегия поиска
наилучшего пути. Сначала
собирают всю имеющуюся
информацию.**

**Ориентированы на теории.
Опираются на факты. Плохо
переносят неопределенность,**

хаос. Склонны видеть мир логичным, рациональным, упорядоченным и предсказуемым. Применяют на практике усвоенные теории. Когда появляется проблема ищут рецепт, формулу, процедуру, метод, систему ее наилучшего решения. Очень компетентны, затрачивают много времени на поиск информации. Внешнее поведение отличается сухостью, холодностью, закрытостью. Не любят иррациональных бесед. При

**контакте с аналитиком
необходимо все излагать в
логичной, рациональной
последовательности. Для
этого следует готовиться
заранее. Предпочтительнее
письменная форма
обращения, чем устная.
Необходимо удовлетворить
огромный информационный
аппетит аналитика и быть
готовым выслушать его
мнение. Желательно не
уличать Аналитика в
неточности, а помочь ему ее
обнаружить. Желательно
знание теорий.**

Реалистический стиль. (логическое мышление)

Опора на эмпирику. «Факты есть факты». Установка на исправление, коррекцию ситуации для достижения результатов. Хочет сделать порученное дело максимально хорошо, опираясь на факты, но не готов к сюрпризам с необходимостью экспериментального решения проблемы. Потребность контролировать ресурсы, людей и результаты. Выражаются кратко и ясно. Излюбленная тема – текущие дела, фактическая сторона событий. Быстро принимают решения, охотно берут ответственность на себя, умеют держать в руках людей. При контактах приходится бороться за то, чтобы они уделили время. Поэтому лучше «брать быка за рога» и при этом быть краткими. Придется поощрять присвоение ими чужих идей, дать возможность контролировать ситуацию.

Опросник по выявлению профиля мышления

1. Мне легче что-либо сделать, чем объяснить, почему я так сделал.
2. Я люблю составлять программы для компьютера.
3. Я люблю читать художественную литературу.
4. Я люблю живопись (скульптуру).
5. Я не предпочел бы работу, в которой все четко определено.
6. Мне проще усвоить что-либо, если я имею возможность манипулировать с предметами.
7. Я люблю шахматы, шашки.
8. Я легко излагаю свои мысли как в устной, так и в письменной форме.
9. Я хотел бы заниматься коллекционированием.
10. Люблю и понимаю абстрактную живопись.
11. Я скорее хотел бы быть слесарем, чем инженером.
12. Для меня алгебра интереснее, чем геометрия.
13. В художественной литературе для меня важнее не что сказано, а как сказано.
14. Я люблю посещать зрелищные мероприятия.
15. Мне не нравится регламентированная работа.
16. Мне нравится что-либо делать своими руками. НИИИ
17. В детстве я любил создавать свой шифр для переписки с друзьями.
18. Я придаю большое значение форме выражения мыслей.
19. Мне трудно передать содержание рассказа без жестикуляции и его образного представления.
20. Не люблю посещать музеи, так как все они одинаковы.
21. Любую информацию я воспринимаю как руководство к действию.
22. Меня больше привлекает товарный знак фирмы, чем ее название.
23. Меня привлекает работа комментатора радио, тележурналиста.
24. Знакомые мелодии вызывают у меня в голове определенные картины
25. Люблю фантазировать.
26. Когда я слушаю музыку мне хочется танцевать
27. Мне интересно разбираться в чертежах и схемах
28. Мне нравятся уроки литературы
29. Знакомый запах может вызвать у меня всю картину событий, прошедших много лет назад.

30. Разнообразные увлечения делают жизнь человека богаче.
31. Истинно только то, что можно потрогать руками.
32. Я предпочитаю точные науки (математику, физику, химию).
33. Когда надо, я за словом в карман не лезу.
34. Люблю рисовать.
35. Один и тот же спектакль можно смотреть много раз, главное — игра актеров, новая интерпретация роли или образа.
36. Мне нравилось в детстве собирать механизмы из деталей конструктора.
37. Мне кажется, что я смог бы изучить стенографию.
38. Мне нравится читать стихи вслух.
39. Я согласен с Ф. М. Достоевским, что красота спасет мир.
40. Я предпочел бы быть закройщиком, а не портным.
41. Лучше сделать табуретку руками, чем заниматься ее проектированием.
42. Мне кажется, что я смог бы овладеть профессией программиста.
43. Люблю поэзию.
44. Прежде чем изготовить какую-то деталь, сначала я делаю чертеж.
45. Мне больше нравится процесс деятельности, чем ее конечный результат.
46. Для меня лучше поработать в мастерской, нежели изучать чертежи.
47. Мне интересно было бы расшифровать древние тайнописи.
48. Если мне нужно выступить, то я всегда готовлю свою речь, хотя уверен, что найду необходимые слова в нужный момент.
49. Больше люблю решать задачи по геометрии, чем по алгебре.
50. Даже в отлаженном деле пытаюсь творчески изменить что-то.
51. Я люблю дома заниматься рукоделием, мастерить.
52. Я смог бы овладеть языками компьютерного программирования.
53. Мне нетрудно написать сочинение на заданную тему.
54. Мне легко представить образ несуществующего предмета или явления.
55. Сомневаюсь даже в том, что для других очевидно.
56. Я предпочел бы сам отремонтировать утюг, нежели нести его в мастерскую.
57. Я легко усваиваю грамматические конструкции языка.
58. Люблю писать письма.
59. Сюжет кинофильма могу представить как ряд образов.
60. Абстрактные картины дают большую пищу для размышлений.
61. В школе мне больше всего нравились уроки труда, домоводства.
62. У меня не вызывает затруднений изучение иностранного языка.
63. Я охотно что-то рассказываю, если меня просят друзья.
64. Я легко могу представить в образах содержание услышанного.
65. Я не хотел бы подчинять свою жизнь определенной системе.
66. Я чаще сначала сделаю, а потом думаю о правильности решения.
67. Думаю, что смог бы изучить китайские иероглифы.
68. Не могу не поделиться только что услышанной новостью.
68. Мне кажется, что работа сценариста интересна.
70. Мне нравится работа дизайнера.
71. При решении какой-то проблемы мне легче идти методом проб и' ошибок.

72. Если бы у меня была машина, то изучение дорожных знаков не составило бы труда.

73. Я легко нахожу общий язык с незнакомыми людьми.

74. Меня привлекает работа художника-оформителя.

75. Не люблю ходить одним и тем же путем.

А	Б	В	Г	Д
1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
36	37	38	39	40
41	42	43	44	45
46	47	48	49	50
51	52	53	54	55
56	57	58	59	60
61	62	63	64	65
66	67	68	69	70
71	72	73	74	75

А – предметное мышление; Б – символическое; В – логическое; Г – образное; Д – креативность.

**Опрашиваемый должен
ставить знаки «+», если
согласен и «-», если не
согласен. Если полученная
сумма от 0 до 5, то это
низкий уровень мышления,
от 6 до 10 – средний и от 10
до 15 – высокий уровень.**

Алексеев А.А., Громова Л.А. Поймите меня правильно. СПб.: Экономическая школа, 1993, С.29 – 237.

Ганзен В.А., Малышев К.Б., Огинец Л.В. Профиль мышления // Практикум по психологии профессиональной деятельности. – СПб.: Питер, 2001. – С.159 – 164.

Огинец Л. В., Пластичность—ригидность мышления // Практикум по психологии профессиональной деятельности и менеджмента. — СПб.: Питер, 2001. — С. 164-166.

ГЛАВА 7. ФИЗИОГНОМИКА

Лицо – это визитная карточка общей индивидуальной конституции. Э Кречмер
На сегодняшний день можно определенно сказать, что такой науки как физиогномика не существует. Это область очень активно используется спекулянтами от психологии. Более того, нельзя исключать того, что физиогномика как наука не состоится. Очень может быть, что между психологическими характеристиками и их белковым воплощением связи не окажется как таковой. Или, что более реально, связь будет косвенной. В существующей физиогномике нет смысла задавать вопрос: «а почему?». Совершенно нереально попросить назвать ее опорные точки в генетике или хотя бы факты, которые бы объясняли логическую структуру. Нет статистической информации. Собственно, науки как таковой нет. Но есть мистический имидж. Есть желание знать больше сказанного, то что скрывают. Есть просто обыкновенное любопытство.

Известный астролог, глава Авестийской школы астрологии П.П. Глоба в своей книге «Популярная астрология» (ООО "Хварна", 1993, Минск) знакомит читателей с основами морфоскопии, физиогномики и других наук. «У каждого человека лицо состоит из 7 частей, соответствующих 7 планетам, которые знали древние: Солнцу, Луне, Юпитеру, Сатурну, Марсу, Венере, Меркурию. Каждая из планет чем-то управляет в человеке, связана с его определенным психическим состоянием. Таким образом, каждая часть лица несет характеристики в соответствии с функциями планеты-управителя. Что касается ушей, то они не соотносятся с планетами, но именно на них обращается прежде всего внимание при анализе лица человека». Главным итогом такой «науки» становятся поразительные по нелепости несоответствия различных физиогномических признаков. Один и тот же признак у разных авторов может означать совершенно не связанные между собой свойства.

ГЛУБОКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА – СМЕЛОСТЬ, ЛОВКОСТЬ, ПРАВИДИЛЬНОСТЬ. (Е.С. ВЕЛЬДХОВЕР, 1998)

ГЛУБОКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА – СВИДЕТЕЛЬСТВО ПЕРЕЖИТЫХ СТРАДАНИЙ, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО ЧЕЛОВЕК СТАНОВИТСЯ ЖАДНЫМ, ХИТРЫМ, КОВАРНЫМ. (А.БИРАХ, 2000)

ГЛУБОКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА – РОМАНТИЗМ, ПОГРУЖЕНИЕ В СОБСТВЕННЫЙ МИР. (С. МИН, 2003)

КУРНОСЫЙ НОС – КАПРИЗНОСТЬ, НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ (Е.С. ВЕЛЬДХОВЕР, 1998)

КУРНОСЫЙ НОС – ВЕСЕЛОСТЬ, ПРОСТОТА, ШИРОТА НАТУРЫ, ВРОЖДЕННАЯ ДУШЕВНАЯ ГАРМОНИЯ. (А.БИРАХ, 2000)

**КУРНОСЫЙ НОС – ЭТО
НАДЕЖНОСТЬ,
ПРАКТИЧНОСТЬ,**

ДРУЖЕЛЮБИЕ. (С. МИН, 2003)

КУРНОСЫЙ НОС – КАПРИЗНОСТЬ, НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ (ХАГИР Б.Ю.)

Можно ли считать нормальным такое несоответствие? Наверное нет. Тогда каковы причины абсурдного противоречия? Их может быть много.

1. Откровенная выдуманность всех признаков
2. Разница в оценке ситуационного поведения.
3. Незначительная группа наблюдаемых.
4. Случайные совпадения признака и свойства.
5. Несоответствие признака и свойства. Если у человека слабый характер, то неизвестно в какой части тела должны отражаться эти свойства: ушах, голове, и чем-то еще.
6. Неверная трактовка признака. «Мохнатые» брови у одних трактуются как «курчавые» у других.

Однако наиболее правдоподобным кажется причина перенаселенности физиогномики обыкновенными шарлатанами.

«ГЛУБОКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА – ТАКИЕ ГЛАЗА ПРИНАДЛЕЖАТ ЧАЩЕ ВСЕГО ПОГРУЖЕННЫМ В СВОЙ МИР И ГЛУБОКО РОМАНТИЧНЫМ НАТУРАМ. ХОТЯ НЕ СТОИТ ОБОЛЫЩАТСЯ НАЛЕТОМ ТАИНСТВЕННОСТИ. ОНИ НИКОГДА НЕ ТЕРЯЮТ ЧУВСТВА РЕАЛЬНОСТИ НИ В ПОСТУПКАХ, НИ В ЧУВСТВАХ».

(Ч.КУАЙ, 2003).

В одном предложении присутствуют обе альтернативы. Как говорится «и нашим, и вашим». И таких примеров откровенной подтасовки, подгонки текста бесконечное множество. Особенно много их в «трудах» восточных авторов.

Счастливым исключением из общего правила можно считать известную книгу автора иридиагностики Вельдховера Е.С., Вершинина Б.В. «Тайные знаки лица» («Евразийский регион», Изд-во РУДН, 1998). Это явление можно озаглавить как попытку связать известные мифы прошлого с реальной медициной. Как попытку сделать физиогномику из явления наукой. Стоит также более серьезно отнестись к работе Фулфера М. «Искусство чтения по лицу» (пер. П.А. Самсонов, Минск, 2004). А вот к труду Ч. Куай «Как научиться читать по лицам» (пер. с нем., 2003) у меня прохладное отношение. Как и к Лин Б. «Чтение по лицам» (пер. с англ. И. Гаврилова, ФАИР-ПРЕСС, 2003).

Итак, перед нами стоит проблема. Толи мы должны проигнорировать физиогномику как науку и забыть о ее существовании, толи попытаться выжать из потока мусора рациональное зерно. Наверное, второе было бы предпочтительно. Поэтому пришлось действовать так: из множества сочетаний признаков – свойство выбирать только те, которые имеют подтверждение в независимых друг от друга источниках. Итак, нам предстоит разделить

полезную информацию и шум. Но, даже выделив полезную информацию, ее стоит проверить на примерах. Есть большое количество публичных людей, о которых пресса пишет даже больше чем нужно. Если уже подтвержденная информация взаимосвязи «признак – свойство» не находит себе конкретного визуального подтверждения, то ее также следует проигнорировать. К этой же категории следует отнести сопоставление выявленной взаимосвязи на примере ближайшего окружения. Если такая наука как физиогномика не существует, то через такое сито не пройдет ничто. Если она существует, то часть информации пройдет. Фактически мы дважды фильтруем полученную информацию, проверяя ее на взаимное соответствие с другими авторами и на ее соответствие примерам, которые всегда у нас перед глазами. В целях предосторожности, отбрасывались те авторы, которые не снабдили свои данные рисунками. Именно разное трактование видимого авторами признака есть один из самых больших недостатков их работ. Поэтому совмещение информации «признак – свойство» проводилось не по названию, а по фактическому виду. С другой стороны, большую проблему представляют собой разные формулировки признаков. Например, «решительность» и «целеустремленный» - это одна характеристика или разные? В данном случае, как представляется, второе слово поглощает первое – люди целеустремленные всегда достаточно решительны. Однако есть более затруднительные случаи. Тем не менее, во всех сложных ситуациях предпочтение отдавалось более общей характеристике. Увы, но из более чем 200 выделенных признаков в «финал» попало около 40. Таким образом, достоверность полученной из рядовой книжки информации не может быть оценена более, чем 15-20%. Возможно, что такая наука как физиогномика есть, но она подобно дну корабля, который оброс ракушками. Данные приведены в табличной форме. Содержание таблиц указано ниже.

НАЗВАНИЕ ПРИЗНАКА (пояснения)	
ВНЕШНИЙ ВИД ПРИЗНАКА (рисунок)	ФОТОГРАФИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ ПРИЗНАКА
<p>***НАЗВАНИЕ СВОЙСТВ, ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ТРЕМЯ И БОЛЕЕ НЕЗАВИСИМЫМИ ИСТОЧНИКАМИ</p> <p>**НАЗВАНИЕ СВОЙСТВ, ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ДВУМЯ НЕЗАВИСИМЫМИ ИСТОЧНИКАМИ</p> <p>*ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ В ЛИТЕРАТУРЕ НЕ ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ СВОЙСТВА</p>	

Теперь о возможности физиогномики стать наукой. Естественно задать вопрос о причинности связи «признак – свойство». Что определяет что? Является ли физиогномический признак неизбежным внешним выражением черты характера? Или же изменения структуры характера на протяжении жизни изменяют нашу внешность?

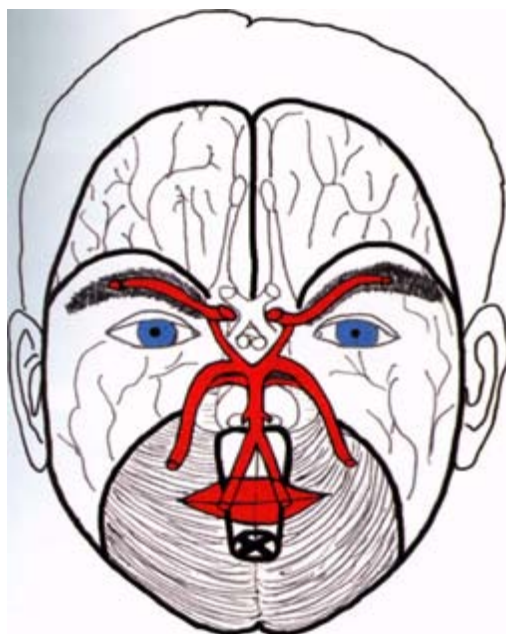
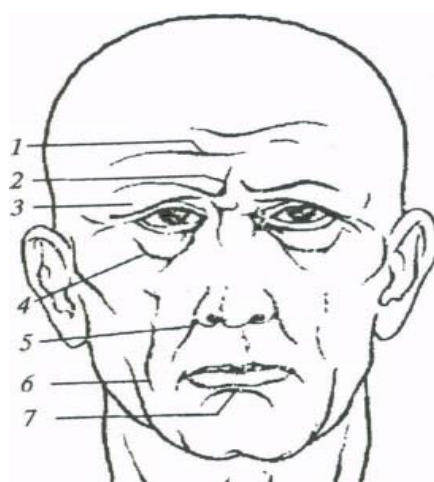


Рис. 1



Скуло-подбородочная
локализация морщин лица (Е.С. Вельдховер): 1 - лобные; 2 -
 межбровные; 3 - складка верхнего века; 4 — складка нижнего века;
 5 — носогубная; 6 — щечная; 7 — подбородочная



Рис. 1. Выражение радости

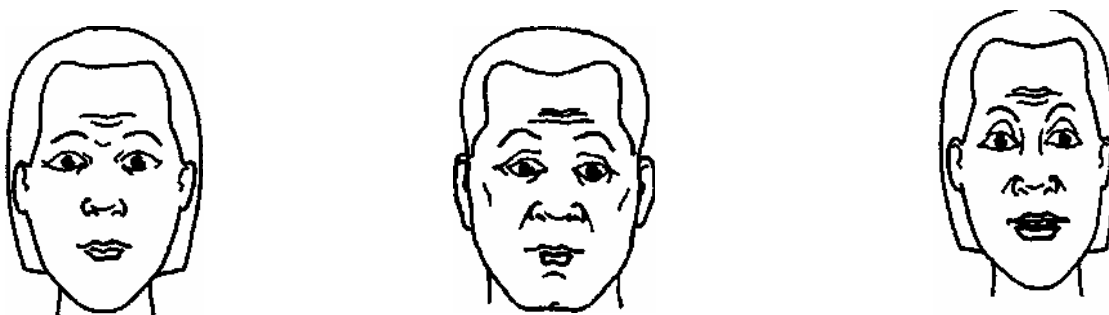


Рис. 2. Выражение удивления



Рис. 3. Выражение страха.

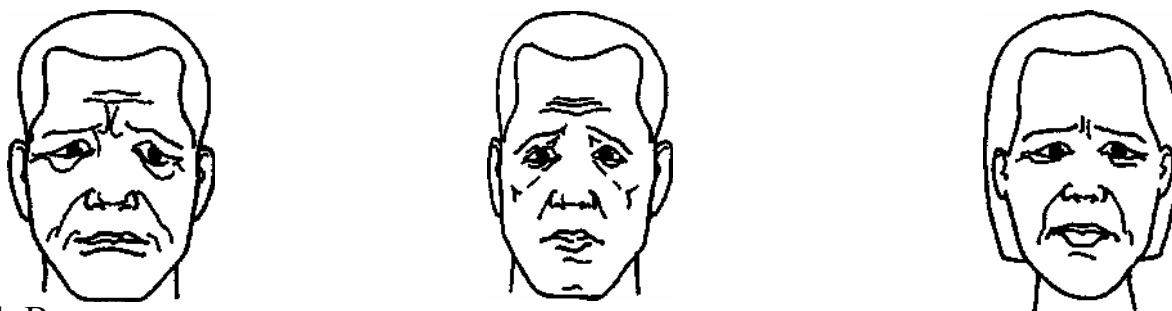
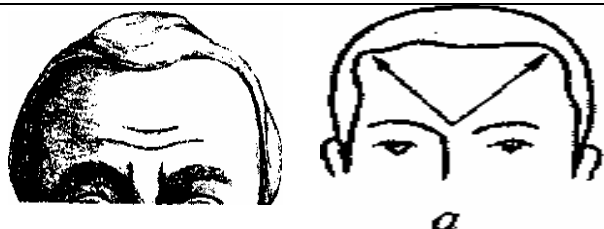


Рис. 4. Выражение горя, страдания.

Глядя на эти рисунки и диаграмму скуло-подбородочной локализации морщин лица (Е.С. Вельдховер) естественно предположить, что физиогномические признаки в виде складок лица формируются естественным образом в процессе перераспределения межмышечных усилий в пользу наиболее устойчивых для данного человека эмоциональных мимических реакций. Это столь же естественная эволюция, как скажем, вымывание морем рельефа скалы. Однако столь простое объяснение относится к эмоционально-мимической сфере. А как можно объяснить, например, строение носа любопытного человека? Форма носа, по ряду публикаций, стабилизируется к 35 – 40 годам. При этом, если костная составляющая в значительной степени предопределена, то мягкие ткани сохраняют способность деформации пластического материала очень продолжительное время. Возможно, эти деформации направлены в сторону повседневного стиля поведения. Деформация мягких тканей восполняет наиболее часто используемые алгоритмы действия. Если предположить такой эволюционный процесс изменения пластического материала лица под наиболее активно используемые алгоритмы повседневной жизни, то лицо должно отражать сочетание врожденных и приобретенных характеристик в виде сочетания костной и мягкой тканей за очень продолжительный период времени. В этом случае,

физиогномика как наука имеет шанс состояться. Если же сделанное предположение неверно, то в этом случае тема физиогномики останется полем спекуляции для знахарей среди малообразованной части населения.

ФОРМА ЛБА – ШИРОКАЯ.



****БОЛЬШЕ ИНТЕРЕСУЕТСЯ РАБОТОЙ, ЧЕМ СЕМЬЕЙ**

***ПРАКТИЧНОСТЬ, ДЕЛОВИТОСТЬ, БОРЕЦ ЗА НЕЗАВИСИМОСТЬ**

ФОРМА ЛБА М-ОБРАЗНАЯ



****СКЛОННОСТЬ К ТВОРЧЕСТВУ (АРТИСТЫ, ХУДОЖНИКИ), МАЛО ЗАБОТАТЬСЯ О ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ**

***РЕДКО СТАНОВЯТСЯ РУКОВОДИТЕЛЯМИ**

ФОРМА ЛБА ДУГООБРАЗНАЯ



****НЕЗАВИСИМЫЙ ХАРАКТЕР, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ**

***НАЦЕЛЕННОСТЬ НА ЭКОНОМИКУ. РАВНОДУШИЕ К УСПЕХУ**

ФОРМА ЛБА – СУЖАЮЩИЙСЯ К ВЕРХУ



****ВОЗМОЖНОСТЬ СЕМЕЙНЫХ НЕУРЯДИЦ**

***БЕСТОЛКОВОСТЬ. ОГРАНИЧЕННОСТЬ. ПЕССИМИЗМ.**

ФОРМА ЛБА – ПОКАТЫЙ (отклонен назад)



****ХОРОШАЯ ПАМЯТЬ. БЫСТРОТА РЕАКЦИИ**

***ПРЕДПОЧТЕНИЕ К ПРОВЕРЕННЫМ МЕТОДАМ. РЕШИТЕЛЬНОСТЬ.
ЗАНОСЧИВОСТЬ.**

ФОРМА ЛИЦА - КВАДРАТНАЯ



****УВЕРЕННОСТЬ В СВОИХ СИЛАХ. МУЖЕСТВЕННЫЙ. СТРЕМЛЕНИЕ К
УСПЕХУ. РЕШИТЕЛЬНОСТЬ**

***СУРОВЫЙ. БЕССЕРДЕЧНЫЙ. ГРУБЫЙ. НАСТОЙЧИВЫЙ.**

ФОРМА ЛИЦА - ПРОДОЛГОВАТАЯ



****ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ. РАССУДИТЕЛЬНОСТЬ. УРАВНОВЕШЕННОСТЬ**

***АРИСТОКРАТИЧЕСКИЙ ТИП. ИНТЕЛЛЕКТ. ЧУВСТВЕННОСТЬ.
РАСЧЕТЛИВОСТЬ. ОРГАНИЗАТОРСКИЕ СПОСОБНОСТИ.**

ФОРМА ЛИЦА - ТРЕУГОЛЬНАЯ



****НЕУЖИВЧИВОСТЬ. ХИТРОСТЬ. ОДАРЕННОСТЬ. НЕ СКЛОННЫ К ПРИВЯЗАННОСТИ И ПРЕДАННОСТИ.**

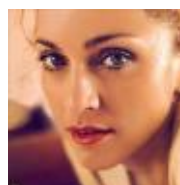
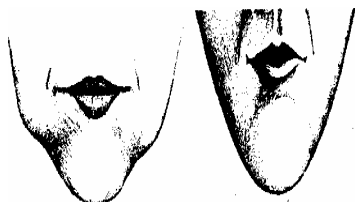
***ЧУВСТВЕННОСТЬ**

СКЛАДКИ ЛИЦА - ЕДИНСТВЕННАЯ ВЕРТИКАЛЬНАЯ ЛИНИЯ



***АНАЛИТИК. ИЗБИРАТЕЛЕН В ОБЩЕНИИ. ТРУДОЛЮБИЕ.**

ОСТРЫЙ ПОДБОРОДОК



****ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ**


***ИНТЕЛЛЕКТ. ЭМОЦИОНАЛЬНО НЕУСТОЙЧИВЫ. БЫСТРО ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЯ. СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА ИДЕЯХ. ЖЕЛАНИЕ ДЕЙСТВОВАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО. НЕ ЛЮБЯТ ПОДЧИНЯТЬСЯ ПРИКАЗАМ**




ФОРМА ПОДБОРОДКА - КРУГЛАЯ



****ОТЗЫВЧИВОСТЬ. ЗАБОТЛИВОСТЬ.**

***СЕМЕЙСТВЕННОСТЬ. МИРОТВОРЕЦ. НЕЧЕСТОЛЮБИВ.**

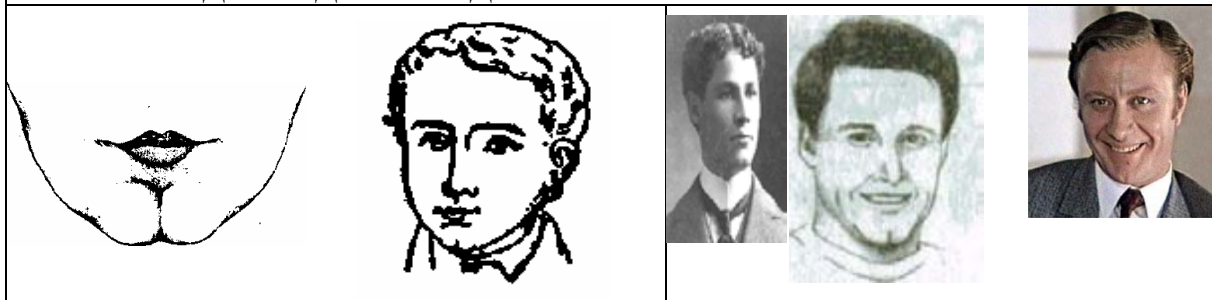
ФОРМА ПОДБОРОДКА - ШИРОКИЙ			
			
			
**СТОЙКОСТЬ ХАРАКТЕРА *ЖЕЛАНИЕ ПОКРАСОВАТЬСЯ. ФИЗИЧЕСКАЯ ОДАРЕННОСТЬ. ЧЕСТНОСТЬ. ЭНЕРГИЧНОСТЬ. АГРЕССИЯ			

ФОРМА ПОДБОРОДКА - ПРЯМОУГОЛЬНЫЙ		
		
**ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ. ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ. *БОЙЦОВСКИЕ КАЧЕСТВА. ИДЕАЛИЗМ		

ФОРМА ПОДБОРОДКА – ВЫСТУПАЮЩИЙ ВПЕРЕД			
			
			
**САМОУВЕРЕННОСТЬ. АГРЕССИВНОСТЬ. СКЛОННОСТЬ К НАСИЛИЮ *КРЕПКИЙ ОРЕШЕК. АВТОРИТАРНОСТЬ. МЕНЕДЖЕРСКИЕ СПОСОБНОСТИ.			

ФОРМА ПОДБОРОДКА - ДЛИННЫЙ			
			
**ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ *ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НЕУСТОЙЧИВОСТЬ. ОСНОВАТЕЛЬНОСТЬ. ВРОЖДЕННАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ СИЛА			

ФОРМА ПОДБОРОДКА - РАЗДВОЕННЫЙ



****УМЕНИЕ ПРИСПОСАБЛИВАТЬСЯ. ПРИКЛЮЧЕНЧЕСКИЙ АЗАРТ**
***ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ. ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ ЛЮБИМЫМ.**

ФОРМА ПОДБОРОДКА – СКОШЕННЫЙ (ОТСТУПАЮЩИЙ НАЗАД)



****МИРОЛЮБИЕ. СТРЕМЛЕНИЕ К ЖИЗНИ БЕЗ КОНФЛИКТОВ**
***ВЫСОКИЕ ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ. НЕЧЕСТОЛЮБИВ**

РАЗМЕР РТА - МАЛЕНЬКИЙ



****ОСТОРОЖНОСТЬ. СКРОМНОСТЬ. ИНТРОВЕРТ.**
***ОЗАБОЧЕННОСТЬ БОРЬБОЙ ЗА СУЩЕСТВОВАНИЕ. СЛАБЫЙ ХАРАКТЕР**

ФОРМА ЛБА - КРУТОЙ



****ВООБРАЖЕНИЕ. ОРИГИНАЛЬНОСТЬ. РЕШИТЕЛЬНАЯ БОРЬБА С
УСТАРЕВШИМИ СХЕМАМИ.**

***РЕШИТЕЛЬНОСТЬ. ЗАНОСЧИВОСТЬ**

СКЛАДКА ЛИЦА - ДВЕ СКЛАДКИ НАД ПЕРЕНОСИЦЕЙ



****ИЗЛИШНЯЯ ТРЕБОВАТЕЛЬНОСТЬ К СЕБЕ**

***ОДАРЕННОСТЬ В ИСКУССТВЕ. СТРЕМЛЕНИЕ К ПРЕДЕЛЬНОЙ ТОЧНОСТИ.**

РАЗМЕР РТА - БОЛЬШОЙ



****УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ. ЭКСТРАВЕРТ.**

***СИЛЬНАЯ ВОЛЯ. ТРУДНО ПОДДАЕТСЯ ВЛИЯНИЮ. ЭКСПРЕССИВНОСТЬ
СМЕЛОСТЬ. МУЖЕСТВО. НАСМЕШЛИВОСТЬ. ЧРЕЗМЕРНОСТЬ ВО ВСЕМ.**

НЕРОВНЫЕ ЗУБЫ



****ВИДИТЕ ВСЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ**

***БОЛЬШИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СЕБЕ. МНОГОЕ НЕ ДОВОДИТ ДО КОНЦА.
КАПРИЗНОСТЬ**

КРУПНЫЕ ПЕРЕДНИЕ ЗУБЫ



****УПРЯМСТВО. ЧУВСТВЕННОСТЬ.**

***НЕОБХОДИМОСТЬ В ПРИЗНАНИИ ДРУГИМИ**

УГОЛКИ ГУБ ОПУЩЕНЫ

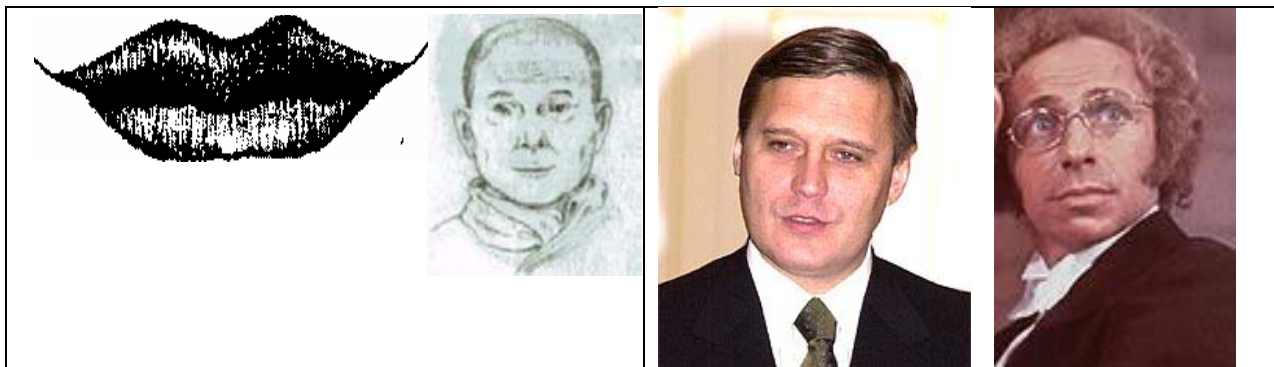


*****ПЕССИМИЗМ**

****РАНИМОСТЬ**

***НЕТВОРЧЕСКАЯ В НАУКЕ НАТУРА. ПРЯМОТА. ОДИНОЧЕСТВО.
НЕДОВЕРИЕ СКАЗАННОМУ.**

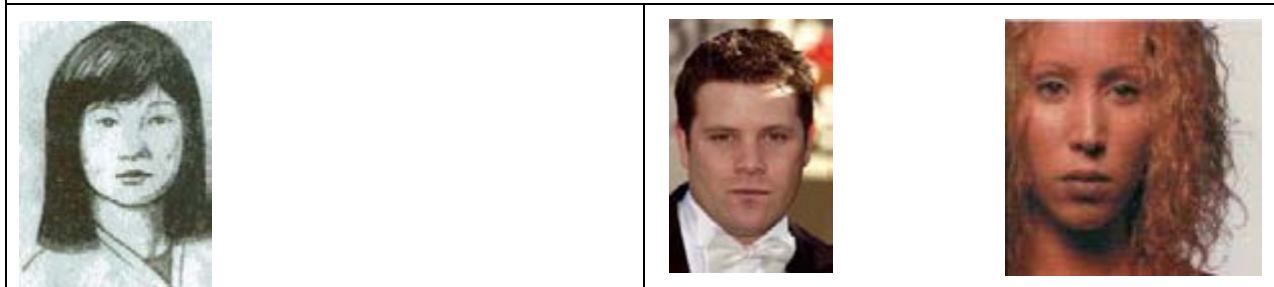
УГОЛКИ ГУБ ПРИПОДНЯТЫ



****ОПТИМИСТ**

***ПРОСТОДУШНЫЙ. ДОБРОСОВЕСТНЫЙ. УМСТВЕННО ОДАРЕННЫЙ**

ЛИНИЯ РТА ПРЯМАЯ



****ОБЪЕКТИВНОСТЬ.**

***ВЛАСТНОСТЬ. ЖАЖДА ЗНАНИЙ**

ГУБЫ - ТОНКИЕ

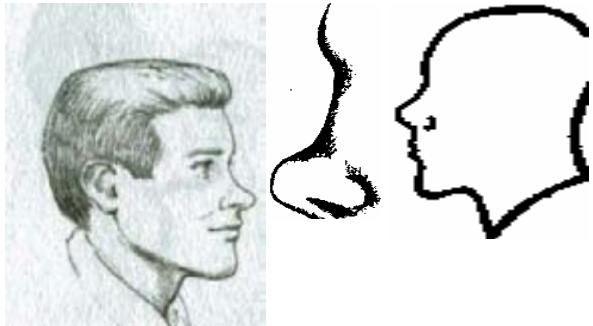




****СДЕРЖАННОСТЬ. ХОЛОДНОСТЬ. НЕДОВЕРИЕ.**

***ЖЕСТКИЕ, ПОДЛЫЕ**

ПОЛНЫЕ ГУБЫ – ОБЕ ГУБЫ ШИРОКИЕ И ПУХЛЫЕ

	
<p>**ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ЭКСПРЕССИВНОСТЬ. *ЧУВСТВО ЮМОРА. ЭГОЦЕНТРИЗМ</p>	

<p>КУРНОСЫЙ НОС (как лыжный трамплин, если смотреть в профиль)</p>	
	
<p>**ДРУЖЕЛЮБИЕ. ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ НЕУСТОЙЧИВОСТЬ. *КАПРИЗНОСТЬ. ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИЗНАНИИ ВАШИХ УСИЛИЙ.</p>	

<p>КОНЧИК НОСА ЗАДАН К ВЕРХУ</p>	
	
<p>**НЕПОСРЕДСТВЕННОСТЬ. *ДОВЕРЧИВОСТЬ. НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ. БЕЗВОЛИЕ.</p>	

ПОЛОСКА ГЛАЗНОГО БЕЛКА МЕЖДУ РАДУЖНОЙ ОБОЛОЧКОЙ И НИЖНИМ ВЕКЛОМ



****ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ СТРЕСС.**
***БОЛЕЗНИ. ПАССИВНОСТЬ.**

БРОВИ ГУСТЫЕ



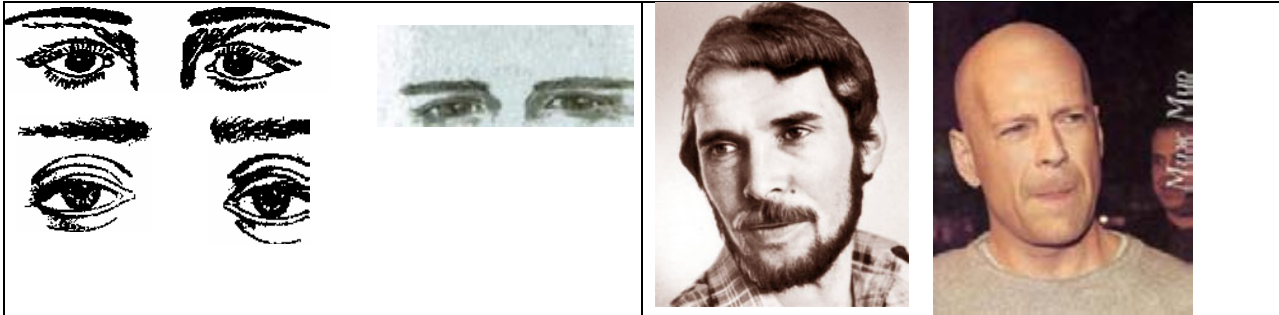
****ВЫСОКАЯ УМСТВЕННАЯ АКТИВНОСТЬ.**
***УПРЯМСТВО. РЕШИТЕЛЬНОСТЬ. ВЛАСТНОСТЬ. ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ.**
ЭНТУЗИАЗМ.

ФОРМА БРОВЕЙ - ИЗЛОМАННЫЕ



****КРИТИЧНОСТЬ.**
***НЕДОВЕРЧИВОСТЬ. СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ПРАВЫМ. ТЩАТЕЛЬНАЯ**
ПОДГОТОВКА. УМСТВЕННАЯ СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ

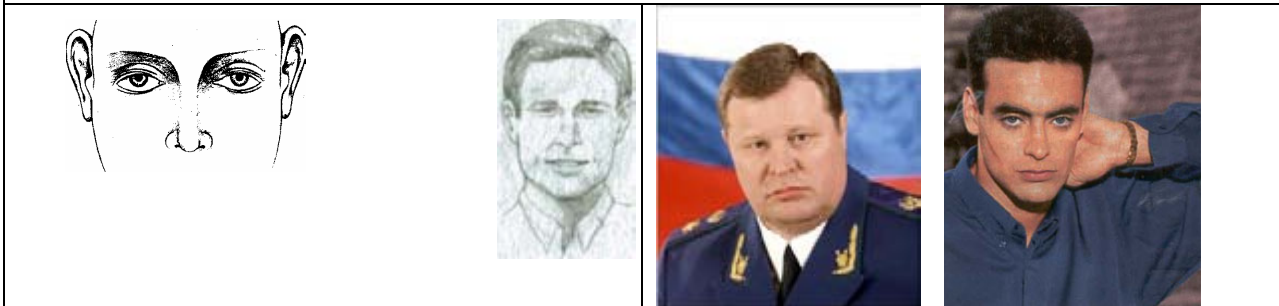
ФОРМА БРОВЕЙ - ПРЯМЫЕ



*****ЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД.**

***ПРЯМОТА ПРАКТИЧНОСТЬ. ПРАГМАТИЗМ. ЛЮБОВЬ К ФАКТАМ.**

УШИ ВЫСОКО РАСПОЛОЖЕННЫЕ



****ДЕЛОВИТОСТЬ.**

***БЫСТРО СОБИРАЕТ ИНФОРМАЦИЮ. БЫСТРО РЕАЛИЗУЕТ ЗАДУМАННОЕ. СДЕРЖАННОСТЬ.**

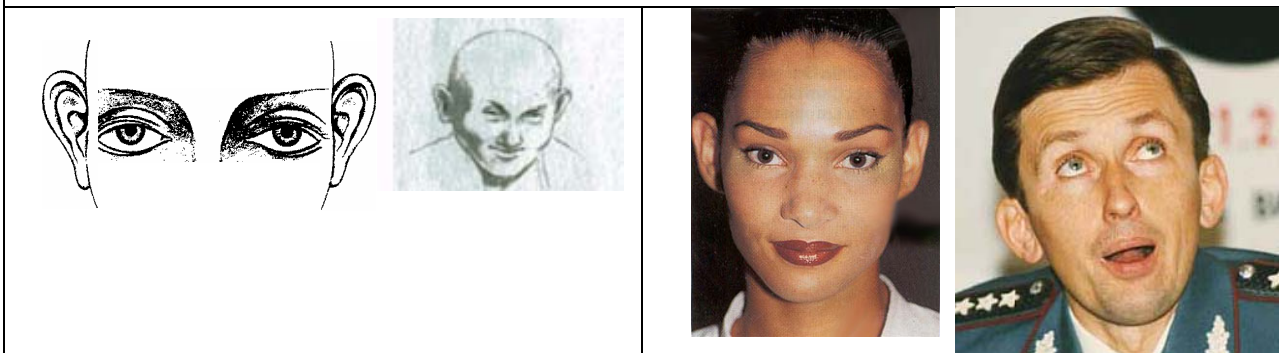
УШИ МАЛЕНЬКИЕ



****СПРИНТЕРСКИЕ КАЧЕСТВА.**

***ВЕРА В СЕБЯ. ЭГОЦЕНТРИЗМ. ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ, ЧЕМ 100 РАЗ УСЛЫШАТЬ. НЕБЛАГОПОЛУЧИЕ. ЧУВСТВЕННОСТЬ.**

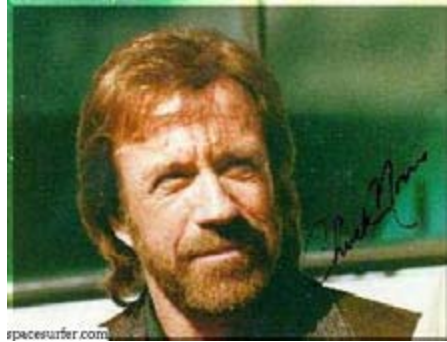
УШИ - ОТТОПЫРЕННЫЕ



****НЕЗАВИСИМЫЙ. СВОБОДОЛЮБИВЫЙ.**

***ГЛУПОСТЬ. БЕСХИТРОСТНОСТЬ.**

НАДБРОВНЫЕ ДУГИ (костный "гребень" над глазами)



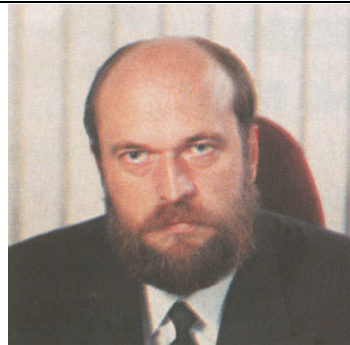
***СТРОГОЕ СЛЕДОВАНИЕ ПРАВИЛАМ И УКАЗАНИЯМ. ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРОВЕРЕННЫМ ВАРИАНТАМ РАБОТЫ**

ВЫСОКИЕ БРОВИ (большое расстояние между глазом и бровью)



***ИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ. РАЗБОРЧИВОСТЬ. ПОДХОД «ПОЖИВЕМ – УВИДИМ». СВЕРКА ВСЕХ ПОНЯТИЙ СО СВОЕЙ МЕНТАЛЬНОСТЬЮ.**

Низкие брови (малое расстояние между глазом и бровью)



*** БЫСТРОТА УМА. БЫСТРОТА ДЕЙСТВИЙ. ПЕРЕБИВАЕТ ДРУГИХ.**

ШИРОКО ПОСТАВЛЕННЫЕ ГЛАЗА

(расстояние между глазами больше ширины одного глаза)



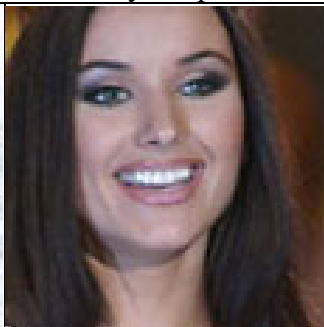
***ДАЛЬНОВИДНОСТЬ. ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ ПОДРОБНОСТЯМИ. СИЛЬНО РАЗВИТОЕ ВООБРАЖЕНИЕ.**

БЛИЗКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА (расстояние между глазами меньше ширины одного глаза)



***ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ. КРАЙНЯЯ СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ.**

НАКЛОН ГЛАЗ ВВЕРХ (Внешний угол расположен выше внутреннего)



*** ОПТИМИЗМ. РАЗВИТОЕ ВООБРАЖЕНИЕ.**

НАКЛОН ГЛАЗ ВНИЗ (внешний угол расположен ниже внутреннего)



***ПРЕДВИДИТЕ ПРОБЛЕМЫ. СОЧУСТВУЕТЕ ДРУГИМ. ПРИЗНАЕТЕ СВОИ ОШИБКИ.**

УЗКИЙ НОС (словно сдавленный в основании)



*** САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ. НЕ ПОЛАГАЕТСЯ НА ПОМОЩЬ ДРУГИХ.**

НИЗКО СВИСАЮЩАЯ ПЕРЕГОРОДКА МЕЖДУ НОЗДРЯМИ.



***АНАЛИТИЧЕСКИЙ УМ.**

ЖЕЛВАКИ (вздутые челюстные мышцы)



*** ПОДАВЛЯЕМЫЙ ГНЕВ**

СКЛАДКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИСТОЩЕНИЯ (глубокая горизонтальная складка на переносице)



***ЧРЕЗМЕРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.**

СКЛАДКА РАЗОЧАРОВАНИЯ (от носа к углам рта)



***ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ РАЗОЧАРОВАНИЕ.**

СКЛАДКА СКОРБИ (от уголков рта к подбородку)



***ПЕРЕЖИТАЯ СИЛЬНАЯ ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ БОЛЬ ИЛИ УТРАТА**

СКЛАДКА ЖЕЛАННОСТИ



***ЖЕЛАНИЕ ПРАВИТЬСЯ**

ГЛУБОКО ПОСАЖЕННЫЕ ГЛАЗА (утопают в глазницах)



***ЗАДУМЧИВОСТЬ. СДЕРЖАННОСТЬ. ОСТОРОЖНОСТЬ.
НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ.**

ГЛАЗА НАВЫКАТЕ (как будто выскакивают из орбит)



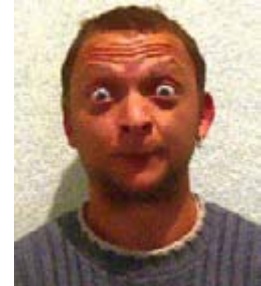
***ЛЮБИТЕ ОЩУЩАТЬ СЕБЯ ПРИЧАСТНЫМ КО ВСЕМУ. НЕ ЛЮБИТ, КОГДА
ПЕРЕБИВАЮТ**

СКЛАДКА ОТ ПРИНУЖДЕННОЙ УЛЫБКИ (горизонтальная складка на верхней губе)



***СКРЫВАЕТЕ НЕГАТИВНЫЕ ЧУВСТВА. ЛИШЕНЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ**

ГЛАЗНОЙ БЕЛОК ОКРУЖАЕТ РАДУЖНУЮ ОБОЛОЧКУ СО ВСЕХ СТОРОН



***ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ШОК. ПОТЕРЯ КОНТРОЛЯ НАД СОБОЙ**

ГЛАЗНОЙ БЕЛОК НАД РАДУЖНОЙ ОБОЛОЧКОЙ



***УГРОЗА НАСИЛИЯ. БУРНАЯ РЕАКЦИЯ НА СТРЕСС. СОСТОЯНИЕ ОГРОМНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИЛЫ (ДЕТИ)**

КОНЧИК НОСА ЗАДРАН К ВЕРХУ И ЗАОСТРЕН



***ЛЮБОПЫТСТВО. РАСТОЧИТЕЛЬНОСТЬ**


ЦВЕТ ГЛАЗ – ГОЛУБЫЕ (СЕРЫЕ)

*ТВОРЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ. АВТОРИТЕТ. УСПЕХ УПОРНЫМ НЕОРДИНАРНЫМ ТРУДОМ. ВЫБОР ПАРТНЕРА ОСНОВЫВАЕТСЯ НА ПРИХОТИ, ВЕЛЕНИИ ЧУВСТВ. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ. ДОБРОДУШИЕ. ПОКЛАДИСТОСТЬ. СПОКОЙСТВИЕ.

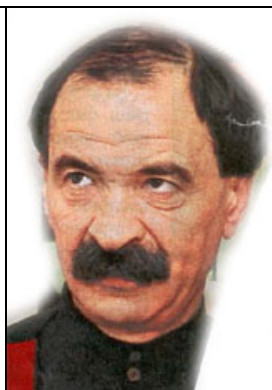
ЦВЕТ ГЛАЗ - КАРИЕ
*ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. КАПРИЗНОСТЬ. ВЫЖИДАТЕЛЬНОСТЬ. ЭГОИСТИЧНОСТЬ. ВЫБИРАЮТ ТОГО ПАРТНЕРА, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БОЛЬШЕ ДЛЯ НИХ ПОЖЕРТВОВАТЬ.

ЦВЕТ ГЛАЗ - ЗЕЛЕННЫЕ
*РЫЦАРСТВО. НАДЕЖНОСТЬ. ДОБРОТА. ПРИНЦИПИАЛЬНОСТЬ. ТВЕРДОСТЬ. НЕТ ЛИДЕРСКИХ АМБИЦИЙ. ВЫБОР ПАРТНЕРА ПО ВЗАИМНОСТИ, СОГЛАСИЮ.

ЦВЕТ ГЛАЗ - СЕРО-ЗЕЛЕНО-КАРИЕ (СРЕДНЕРУСЫЕ)
*НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ. НЕПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ. НАДЕЖДА НА ЧУДО.

Складки поддержки (на щеках ямки, которые выглядят как складки)		
		
*ВООДУШЕВЛЯЕТ ДРУГИХ *ОКАЗЫВАЕТ ПОДДЕРЖКУ		

Складки балагура (непрерывная складка, поднимающаяся из-под подбородка на щеки)
--



***КРАСНОРЕЧИЕ ОТ ПРИРОДЫ**
***ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ**

Глубокая вертикальная складка (между бровей)



***САМОДИСЦИПЛИНА. ВСЕ СМИНАЕТ НА СВОЕМ ПУТИ**

ГЛАВА 9. ЖЕСТЫ



АГРЕССИВНОСТЬ

КИСТЬ СЖАТА В КУЛАК - ГОТОВНОСТЬ К РЕШИТЕЛЬНЫМ ДЕЙСТВИЯМ

БОЛЬШОЙ ПАЛЕЦ РУКИ СПРЯТАН - ЖЕЛАНИЕ СКРЫТЬ УГРОЗУ, АГРЕССИЮ

ДРУЖБА ПРОТИВ КОГО-ЛИБО



ПЛЕЧИ ОТВЕДЕНЫ НАЗАД, РУКИ НА ПОЯСЕ, ГОЛОВА НАКЛОНЕНА ВПЕРЕД - АГРЕССИЯ

РАЗВЕДЕННЫЕ РУКИ С ОТКРЫТЫМИ ЛАДОНЯМИ - ВЫЗЫВАЕТ ДОВЕРИЕ К СЕБЕ

УЧИТЕЛЬ ВЫГОВАРИВАЕТ УЧЕНИКУ



РАССТЕГНУТЫЙ ПИДЖАК

ОПОРА НА ОБЕ ЛАДОНИ, ТОРС ПОДАН ВПЕРЕД, ШИРОКО РАССТАВЛЕННЫЕ НОГИ, НАКЛОНЕННАЯ ВПЕРЕД ГОЛОВА - АГРЕССИЯ



РАССТАВЛЕННЫЕ НОГИ, РУКИ НА ПОЯСЕ,

ГОТОВНОСТЬ К

**РЕШИТЕЛЬНЫМ ДЕЙСТВИЯМ ПРИ
ВИДЕ ДОСТОЙНОГО ПРОТИВНИКА**

ВСКОРЕ ПОСЛЕДУЕТ ВСПЫШКА ЭНЕРГИИ



**ПОХЛОПЫВАНИЕ «КЛИНКОМ» ПО ЛАДОНИ –
ДЕМОНСТРАЦИЯ НЕТЕРПЕНИЯ И РЕШИТЕЛЬНОСТИ,
РЕПЕТИЦИЯ СКРЫТОЙ УГРОЗЫ**



**ВЗГЛЯД ПОВЕРХ ОЧКОВ, ПОДНЯТЫЙ УКАЗАТЕЛЬНЫЙ
ПАЛЕЦ НАЗИДАТЕЛЬСТВО, ПРАВОУЧЕНИЕ**

ПРИДЕТСЯ ВЫСЛУШИВАТЬ ПРАВОУЧЕНИЕ



ЗОНУ



**ВТОРЖЕНИЕ В «ИНТИМНУЮ»
-ЖЕЛАНИЕ ВЫЗВАТЬ
РАСТЕРЯННОСТЬ И СМЯТЕНИЕ**

**ВСПЫШКА ЭНЕРГИИ, НИЧТО НЕ МОЖЕТ ЕГО ОСТАНОВИТЬ -
НЕ НУЖНО ПЫТАТЬСЯ ЕГО ОСТАНАВЛИВАТЬ. РЕАКЦИЯ БУДЕТ
НЕАДЕКВАТНОЙ, ГРУБОЙ**



**МУШКЕТЕРСКАЯ ГОТОВНОСТЬ К БОЮ
ДЕМОНСТРАЦИЯ АГРЕССИВНОСТИ**

**НЕОБХОДИМО ВСЕ СВЕСТИ К ШУТКЕ, СГЛАДИТЬ
СВОИ ПРЕДЫДУЩИЕ, ПРОВОЦИРУЮЩИЕ СЛОВА**

ЗАЩИТА

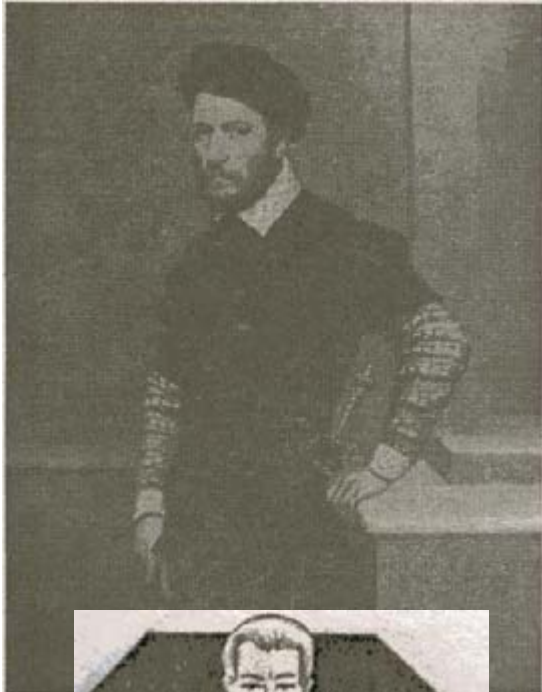


**В ОПАСНЫХ
СИТУАЦИЯХ ЧЕЛОВЕК
ИНСТИКТИВНО**

**ЗАЩИЩАЕТ УЯЗВИМЫЕ
ГОРЛО, СОННУЮ
АРТЕРИЮ ПОДНЯТИЕМ
ПЛЕЧ И ОПУСКАНИЕМ
ГОЛОВЫ. СМЕЛЫЙ
ЧЕЛОВЕК, НАОБОРОТ,
ОТКРЫТО ПОКАЗЫВАЕТ
СВОЮ ШЕЮ. СТЕПЕНЬ
СМЕЛОСТИ –
БОЯЗЛИВОСТИ
ЧЕЛОВЕКА МОЖЕТ
БЫТЬ ОЦЕНЕНА ПО
ПОЛОЖЕНИЮ ГОЛОВЫ**



**Ч. ДАРВИН СЧИТАЛ НАКЛОН ГОЛОВЫ
ИНСТИНКТИВНЫМ ЖЕЛАНИЕМ «УМЕНЬШИТЬСЯ»,
ЧТОБЫ ВЫРАЗИТЬ СОГЛАСИЕ СО СКАЗАННЫМ.
ПОЭТОМУ ПЕРЕХОД ГОЛОВЫ ИЗ НАКЛОНА В
ПРЯМОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОЗНАЧАЕТ
НЕОБХОДИМОСТЬ
ЗАВЕРШЕНИЯ ЛЕКЦИИ.**



МОРОНИ. «ПОРТРЕТ ГЕРЦОГА АЛЬБУКЕРКЕ»

**ШПАГА - ГОТОВНОСТЬ К ЗАЩИТЕ
ВЫСТАВЛЕННЫЙ ЛОКОТЬ -
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ, УГРОЗА**



**БОЛЬШИЕ ПАЛЬЦЫ ЗАЛОЖЕНЫ ЗА ПОЯС -
ГОТОВНОСТЬ К НЕМЕДЛЕННЫМ ДЕЙСТВИЯМ,
УГРОЗА.**

**ШИРОКО РАССТАВЛЕННЫЕ НОГИ -
УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ
ПРЯМОЙ ВЗГЛЯД - ЧУВСТВО СОБСТВЕННОГО
ДОСТОИНСТВА**

**ДЕМОНСТРАЦИЯ ПРЯМОТЫ, НЕПРИЕМЛЕМОСТЬ
ДАВЛЕНИЯ**



**СВЕДЕННЫЕ ПЕРЕД СОБОЙ РУКИ - БАРЬЕР
СЛОЖЕННЫЕ В ЗАМОК КИСТИ -
ЕЩЕ ОДИН БАРЬЕР**

ГЛУХАЯ ОБОРОНА, МОНОЛИТ



«СЫТ ПО ГОРЛО, ХВАТИТ»



РЕЗКО СНЯТЫЕ ОЧКИ НА УРОВНЕ ГРУДИ - РЕАКЦИЯ
БАРЬЕРА НА НЕЧТО НЕПРИЯТНОЕ

ЗАЩИТА
СЖАТЫЙ КУЛАК
ЖЕЛАНИЕ
ПОСТОРОННЕГО

СКЛОНЕННАЯ



СПИНКОЙ СТУЛА,
—
ОГРАДИТЬ СЕБЯ ОТ
ВМЕШАТЕЛЬСТВА

ГОЛОВА - РАЗДУМЬЯ

БАРЬЕР ИЗ СЛОЖЕННЫХ НА ГРУДИ РУК ДЕМОНСТРАЦИЯ
ОТТОРЖЕНИЯ И НЕЖЕЛАНИЯ ОБЩАТЬСЯ.

СЛЕДУЕТ ВОСПРИНИМАТЬ КАК ПРОСЬБУ
НЕ БЕСПОКОИТЬ



**НОГА, ПОСТАВЛЕННАЯ НА СВОЕ ИМУЩЕСТВО -
ОПАСНОСТЬ ИХ ИМУЩЕСТВУ, ДЕМОНСТРАЦИЯ ПРАВА НА
ВЛАДЕНИЕ. «ЭТО МОЕ!»**



**ОДНА РУКА КАСАЕТСЯ ДРУГОЙ -
ЗАКРЫТАЯ ПОЗА, ДЕМОНСТРАЦИЯ ЗАЩИТЫ, ОТСТРАНЕННОСТИ**

ДЛЯ ДИАЛОГА НЕОБХОДИМО ВЫЗВАТЬ
ДОВЕРИЕ К СЕБЕ СОБЕСЕДНИЦЫ



**НОГИ СКРЕЩЕНЫ - ЗАКРЫТОСТЬ
РУКИ СКРЕЩЕНЫ - БАРЬЕР ДЛЯ ОБЩЕНИЯ
ГОЛОВА НАКЛОНЕНА - НЕГАТИВНЫЙ НАСТРОЙ**



«МЕНЯ ЗДЕСЬ НЕТ!»

**СПИНКА СТУЛА КАК ЩИТ -
СОБЕСЕДНИК ВАС НЕ ВОСПРИНИМАЕТ, ГОТОВ
К АГРЕССИИ**

**ЛУЧШЕ ВЕСТИ РАЗГОВОР СТОЯ, ВЫНУЖДАЯ
ЕГО ВЫЙТИ ИЗ «УКРЫТИЯ»**



**РУКА В КАЧЕСТВЕ ШЛАГБАУМА - ДЕМОНСТРАЦИЯ ПРАВ
НА «СВОЮ» ТЕРРИТОРИЮ, ЗАЩИТА ОТ ВАШЕГО
ВТОРЖЕНИЯ ВО ВНУТРЕННИЙ МИР**

**НЕ СЛЕДУЕТ ПРИНИМАТЬ ТУ ЖЕ ПОЗУ. УБЕДИТЬ В
ОТСУТСТВИИ ПРЕТЕНЗИЙ НА «ТЕРРИТОРИЮ».**

КОНФЛИКТ

РУКИ В

**ОПУЩЕННАЯ
НАСТРОЙ**



**КОМПАНИЯ НЕ ОБРАЗУЕТ
ЗАМКНУТЫЙ КРУГ, ОБРАЩЕНА
К ПРОХОЖИМ -**

СКРЫТНОСТЬ

КАРМАНАХ -СКРЫТНОСТЬ

ГОЛОВА -НЕДРУЖЕЛЮБНЫЙ

**ПОИСКИ «ЖЕРТВЫ»
НАСТРОЕННОЙ НА
КОНФЛИКТ КОМПАНИИ.**

**РУКИ НА БЕДРАХ, ГОЛОВА
НАКЛОНЕНА ВПЕРЕД -**

АГРЕССИВНОСТЬ, ИНИЦИАТОР ССОРЫ

**СЛОЖЕННЫЕ НА ГРУДИ РУКИ
БАРЬЕР, ОБОРОНИТЕЛЬНАЯ
ПОЗИЦИЯ**

ДЕМОНСТРАЦИЯ БОЛЬШИХ



**ПАЛЬЦЕВ РУК -
ГОТОВНОСТЬ ВВЯЗАТЬСЯ
В КОНФЛИКТ.**

НАЗРЕВАЕТ КОНФЛИКТ



**ДЕМОНСТРАЦИЯ РОСТА, ВЫГНУТАЯ
ВПЕРЕД ГРУДЬ -
ДЕМОНСТРАЦИЯ ПРЕВОСХОДСТВА**

РУКИ ЗА СПИНОЙ - САМОКОНТРОЛЬ

**СЖАТЫЕ КУЛАКИ, ДВИЖЕНИЕ
ВПЕРЕД -**

НАЧАЛО БОЕВЫХ ДЕЙСТВИЙ.

РУКИ СКРЕЩЕНЫ НА ГРУДИ - БАРЬЕР

ПРЯМАЯ СПИНА - ПРОТЕСТ

**НОСКИ НАПРАВЛЕННЫ К ВЫХОДУ -
ГОТОВНОСТЬ ВСТАТЬ И УЙТИ**



**КОНФЛИКТ. ТЕМА БЕСЕДЫ ЕЙ
НЕПРИЯТНА**

НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ

**ТУШЕНИЕ СИГАРЕТЫ
ВЕРТИКАЛЬНО ПРИЗНАК
РАЗДРАЖЕНИЯ И ГНЕВА,
СТРЕМЛЕНИЕ ПРЕКРАТИТЬ
ДИАЛОГ**



СДЕРЖИВАНИЕ

АНАЛОГИЧНО БРОСОК РУЧКИ НА СТОЛ ИЛИ ПРОСТО СКЛАДЫВАНИЕ
БУМАГ НА СТОЛЕ



УПЕРТЫЙ В БЕДРО КУЛАК ЛЕВОЙ
РУКИ, ВЗГЛЯД В СТОРОНУ,
ВЫСТАВЛЕННАЯ ВПЕРЕД КАК ШПАГА
СИГАРЕТА -

**ВАШ СОБЕСЕДНИК ГОТОВ ВВЯЗАТЬСЯ
В ДРАКУ**

ПРАВАЯ РУКА ПРИКРЫВАЕТ РОТ - **ПРИЗНАК НЕСОГЛАСИЯ**

ЛУЧШЕ

КУЛАКИ
ЖЕСТОВ



ДВА СОМКНУТЫХ КУЛАКА -
ПРИЗНАК АГРЕССИИ

СВЕДЕННЫЕ РУКИ -
ПРИЗНАК САМОКОНТРОЛЯ

ДАТЬ ЕМУ ВЫСКАЗАТЬСЯ
САМОМУ, ЧТОБЫ ПРИ ОТВЕТЕ
РАЗЖАЛИСЬ ДЛЯ ДРУГИХ



«Я НЕ

КИСТИ,

ЭМОЦИЙ

ПРИКРЫТЫЙ РУКОЙ РОТ

**СДЕРЖИВАНИЕ КАТЕГОРИЧЕСКОГО
НЕСОГЛАСИЯ**

**ДЛЯ ДЕТЕЙ ЖЕСТ ОЗНАЧАЕТ
ЧТО ОНИ ГОВОРЯТ НЕПРАВДУ.**



СКРЕЩЕННЫЕ ЛОДЫЖКИ -
ОБОРОНИТЕЛЬНАЯ, ЗАЖАТАЯ ПОЗА.
СОГЛАСЕН!»

СЖИМАЮЩИЕ ПОДЛОКОТНИКИ-
СДЕРЖИВАНИЕ НЕГАТИВНЫХ



**ОБЕ РУКИ ПРИКРЫВАЮТ РОТ -
ПОДАВЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО РАЗДРАЖЕНИЯ**

**НАСТРОЕН НА СКОРЕЙШЕЕ ЗАВЕРШЕНИЕ
НЕПРИЯТНОЙ БЕСЕДЫ**

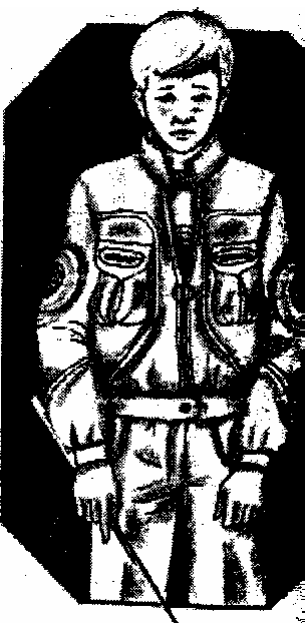
РАСТЕРЯННОСТЬ

**СБОР» ВОРСИНОК,
АВТОРУЧКИ,
РЕМЕШКА ЧАСОВ –
КОТОРЫХ НИКТО НЕ
ОТРЫВАТЬ -
СИЛЬНОЕ
УСЛЫШАННОГО,
РЕАГИРОВАТЬ.**



**РАСКРУЧИВАНИЕ
РАСТЕГИВАНИЕ
«ДЕЛА», ОТ
БУДЕТ**

**ВПЕЧАТЛЕНИЕ ОТ
НЕЗНАНИЕ КАК**

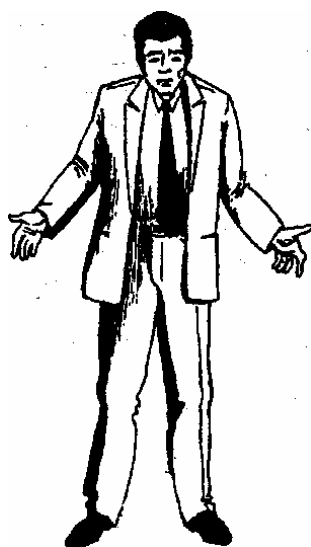


ЖЕЛАНИЕ

**ОПУЩЕННАЯ «ШПАГА», ПЛЕЧИ, РУКИ,
ГОЛОВА –
ПОЛНЫЙ ПРОВАЛ, ЗАГНАННОСТЬ
ЧЕЛОВЕКА В УГОЛ**

СКРЫТЬ ВОЛНЕНИЕ

НЕОБХОДИМО ПОМОЧЬ ВЫЙТИ ИЗ КРИЗИСА



**РАЗВЕДЕННЫЕ РУКИ -
РАСТЕРЯННОСТЬ, НЕПОНИМАНИЕ
КАК СЕБЯ ВЕСТИ**

**СИЛЬНО
ПРИПОДНЯТЫЕ
ПОДАВЛЕННОСТЬ,
ВНУТРЕННИЙ**



**ОПУЩЕННАЯ ГОЛОВА,
ПЛЕЧИ -
УДРУЧЕННОСТЬ,
КРИЗИС**



ПОПРАВЛЕНИЕ

**СГОРБЛЕННОСТЬ, ОПИРАЕТСЯ НА
ОБЕ РУКИ - РАССТРОЕН
ОБЕ КИСТИ СЖАТЫ В КУЛАКИ - ОБИЖЕН
ЖАЛЕЕТ СЕБЯ И АГРЕССИВЕН
ОКРУЖАЮЩИМ**



**НУЖНО НЕ ЖАЛЕТЬ ЕГО, А
ВКЛЮЧИТЬ В АКТИВНУЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

ЗАПОНКИ, ВЫТЯГИВАНИЕ

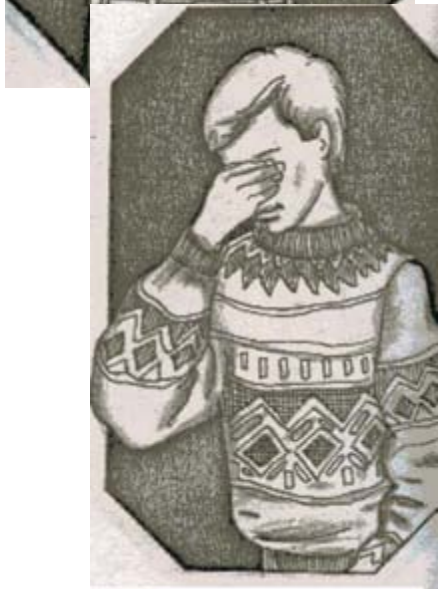
**МАНЖЕТА РУБАШКИ, РАСКРУЧИВАНИЕ
РУЧКИ, РАСТЕГИВАНИЕ РЕМЕШКА ЧАСОВ
СОСТОЯНИЕ РАСТЕРЯННОСТИ,
НЕ ЗНАНИЕ КАК СЕБЯ ВЕСТИ**

СИЛЬНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ОТ УСЛЫШАННОГО



**ЖЕСТ МОЛЬБЫ -
УНИЖЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ СМЯГЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ**

**ДЛЯ ДЕВУШЕК – УМИЛЕНИЕ ИЛИ
ВОСХИЩЕНИЕ ЧЕМ-ЛИБО**



**НЕЖЕЛАНИЕ СМОТРЕТЬ
НА ПРОИСХОДЯЩЕЕ -
СОЖАЛЕНИЕ О СОДЕЯНОМ**

ПРИЗНАК ПОТЯСЕНИЯ,



**ОТТЯГИВАНИЕ ПАЛЬЦЕМ
ВОРОТНИКА РУБАШКИ -
ПРЕЛЮДИЯ СТРЕССА**

ТАКОМУ ЧЕЛОВЕКУ НУЖНО ДАТЬ ВРЕМЯ ПРИЙТИ В СЕБЯ, УСПОКОИТСЯ.

ОТВЕДЕННАЯ ПРАВАЯ РУКА –
«А ЧТО Я МОГ СДЕЛАТЬ?»



ПРИПОДНЯТЫЕ ПЛЕЧИ -
НЕУВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

АПАТИЯ, БЕЗРАЗЛИЧИЕ

ГОЛОВА ЛЕЖИТ
НА ПОДУШКЕ -
ПОЛНАЯ СКУКА



НА ЛАДОНИ КАК

«НИЧЕГО НЕ ИНТЕРЕСНО, ВСЕ
НАДОЕЛО!»



ГОЛОВА ЛЕЖИТ НА ТРУБКЕ КАК
НА ПОДУШКЕ - НЕОБХОДИМОСТЬ
ВЫСЛУШИВАНИЯ НАСТАВЛЕНИЙ,

БЕЗРАЗЛИЧИЕ, СКУКА



РУКУ –
СКУКА
ЛАДОНЬ РАСКРЫТА
ЕСЛИ ОНА

ЩЕКА ОПИРАЕТСЯ НА

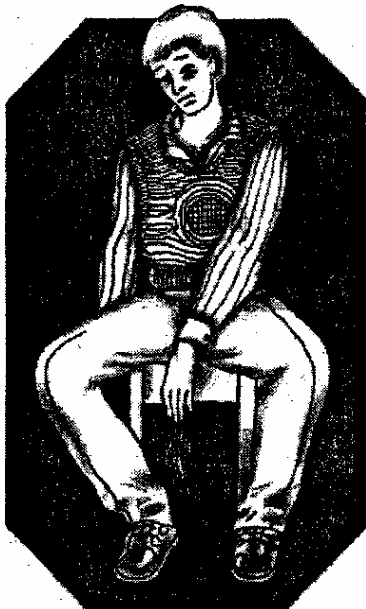
ЧАСТИЧНО -
ОТКРОЕТСЯ, ТО

СКУКА БУДЕТ ПОЛНОЙ.

**НОГИ И ТОРС НАПРАВЛЕННЫ К
ВЫХОДУ - «СКОРЕЕ БЫ ВСЕ
ЗАКОНЧИЛОСЬ»**



**РАССЛАБЛЕННОСТЬ, ОТСУТСТВИЕ
ВНИМАНИЯ, БЕЗВОЛЬНО ОПУЩЕННЫЕ
РУКИ. -
ПРОВОЦИРОВАНИЕ НА СРЫВ
ЗАСЕДАНИЯ, ЗАНЯТИЯ**



**ПОЗА «НЕОХОТА» РЕКОМЕНДУЕТСЯ
ПРЕДЛОЖИТЬ ПОПРАВИТЬ ШТОРУ ИЛИ
ПОПРОСИТЬ СДЕЛАТЬ ЧТО-ЛИБО ДЛЯ СМЕНЫ
ПОЗЫ**



**СКРЕЩЕННЫЕ НОГИ, СКРЫТЫЕ ЛАДОНИ РУК,
НАГЛУХО ЗАСТЕГНУТЫЙ
ПИДЖАК - **ОТСТРАНЕННОСТЬ****

ВЫСОКОМЕРИЕ, САМОЛЮБОВАНИЕ



РУКИ, СЛОЖЕННЫЕ НА ПОЯСЕ - **ПОЛНОЕ
БЕЗРАЗЛИЧИЕ
К ПРОИСХОДЯЩЕМУ**

ДРУГ К ДРУГУ -
**ПРОИСХОДЯЩЕЕ ВОКРУГ
ИНТЕРЕСУЕТ.**

ЗАМКНУТОЕ
ОБЩЕНИЯ -
**ПОДКЛЮЧЕНИЯ К БЕСЕДЕ
НЕВОЗМОЖНО.**

ИНТЕРЕС



ЛИЦА
ПОВЕРНУТЫ

НЕ

ПРОСТРАНСТВО



РАСТЕГНУТЫЙ ПИДЖАК, РУКА
НА БЕДРЕ -
ОЩУЩЕНИЕ КОМФОРТА

РОВНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОЛОВЫ -

«Я ВСЕ ВНИМАНИИ!»



РУКА С СИГАРЕТОЙ, ОТВЕДЕННАЯ ОТ
ЛИЦА -
ИНТЕРЕС К СКАЗАННОМУ
ВАМИ, РАЗДУМЬЕ

НЕ СЛЕДУЕТ ТОРОПИТЬ СОБЕСЕДНИКА
С ОТВЕТОМ – ОН ЕЩЕ НЕ ГОТОВ ЕГО ДАТЬ.



НАКЛОН ГОЛОВЫ -
НУЖНЫ БОЛЕЕ ВЕСТКИЕ АРГУМЕНТЫ

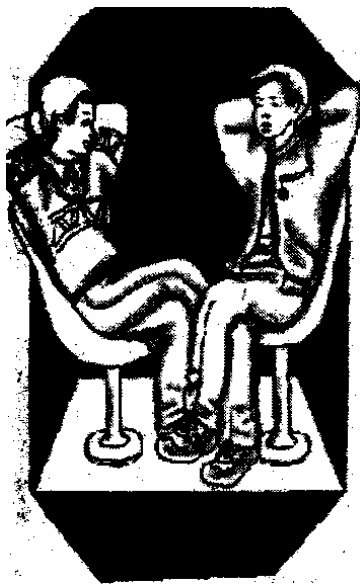


СЛОЖЕННЫЕ ВНИЗ КИСТИ РУК -
СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ,
ГОТОВНОСТЬ СЛУШАТЬ,
ДЕМОНСТРАЦИЯ ВЛАДЕНИЯ ВОПРОСОМ.
ОБЫЧНЫЙ ЖЕСТ ИСПОЛНИТЕЛЯ



РАСПОЛОЖЕНИЕ
СОБЕСЕДНИКА К СЕБЕ

ПРИВЕТСТВИЕ



РУКИ ЗА ГОЛОВОЙ, ПОВОРОТЫ ПЛЕЧ -
РАСКОВАННОСТЬ

ЗЕРКАЛЬНОСТЬ ПОЗ -
РАВЕНСТВО ПОЛОЖЕНИЯ,
НЕЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ ВТОРЖЕНИЯ
КОГО-ЛИБО

УРОВНЕ ГРУДИ -
МИРОЛЮБИЕ

ЗЕРКАЛЬНОСТЬ ПОЗ -
РАВЕНСТВО



ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ НА

СОБЕСЕДНИКИ
ДРУГЕ

«ЗАМКНУЛИСЬ» ДРУГ НА



СОБЕСЕДНИКИ БЛИЗКИ,
НО МОГУТ НЕ СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА.
СТРЕМЛЕНИЕ ДОБИТЬСЯ
ОТ СОБЕСЕДНИКА ИСКРЕННОСТИ,
ОТКРОВЕННОСТИ

ПАРАЛЛЕЛЬНАЯ ПОСАДКА
ПРИ РАЗГОВОРЕ.



ЧЕСТНОСТЬ

**ЛЕГКИЙ НАКЛОН
ЗНАЕТ ТО, О ЧЕМ**

**ОТКРЫТЫЕ ЛАДОНИ -
СПОСОБ ВЫЗВАТЬ К СЕБЕ ДОВЕРИЕ**

**КОРПУС НАКЛОНЕН ВПЕРЕД, РУКИ
РАССТАВЛЕНЫ -
УБЕЖДАЕТ, ДОКАЗЫВАЕТ**



**ОТКРЫТЫЕ ЛАДОНИ -
ИСКРЕННОСТЬ,**

**ГОЛОВЫ -
ГОВОРИТ**



**ОТКРЫТАЯ ЛАДОНЬ -
ОТКРЫТОСТЬ И ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ**

**РУКА В КАРМАНЕ ПРИДЕРЖИВАЕТ
ПОЛУ ПИДЖАКА -
ОТКРЫТОСТЬ ДЛЯ ЛЮБЫХ ТЕМ**

ЖЕСТ ИСКРЕННОСТИ И ДРУЖЕЛЮБИЯ



**ЛАДОНЬ ВВЕРХ -
ДРУЖБА, ДОВЕРИТЕЛЬНОСТЬ**

ДРУЖЕСКАЯ ПРОСЬБА

РЕПИН. ПОРТРЕТ В. СПАСОВИЧА



**РУКИ РАССТАВЛЕНЫ В СТОРОНЫ.
ПРАВАЯ ПРОТЯНУТА
К СОБЕСЕДНИКУ. ЛАДОНЬ
ОТКРЫТА И ПОВЕРНУТА
К ВЕРХУ -
**ОТКРЫТОСТЬ,
ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ****

**ПОЛУОБОРОТ ПОЗЫ -
АКТИВНЫЙ ДИАЛОГ**



**РАССТАВЛЕННЫЕ НОГИ,
РАССТЕГНУТЫЙ ПИДЖАК, НАКЛОН
ВПЕРЕД -
**ДАЕТ НИВЕЛИРОВАНИЕ ФАКТОРА
РОСТА, ОБЕСПЕЧИВАЮТ
РАВНОЕ ОБЩЕНИЕ****

САМОУВЕРЕННОСТЬ



СВЕДЕННЫЕ ЗА СПИНОЙ РУКИ
СОБРАННОСТЬ, ГОТОВНОСТЬ К ДЕЙСТВИЯМ

ЖЕСТ САМОКОНТРОЛЯ

КОРНИЛОВА

ГОРДО ПОДНЯТАЯ
СЖАТЫЙ КУЛАК,
В БЕДРО -

УГРОЗА

НЕПРИНУЖДЕННО

«ПОНЯТНО, КТО



К. БРЮЛОВ ПОРТРЕТ В.А.

ГОЛОВА,
УПИРАЮЩИЙСЯ

САМОУВЕРЕННОСТЬ,

СКРЕЩЕННЫЕ НОГИ-
САМОУВЕРЕННОСТЬ

ЗДЕСЬ ХОЗЯИН?»



СЕРОВ ПОРТРЕТ КНЯЗЯ ГОЛИЦИНА

ГОРДЕЛИВАЯ ПОСАДКА, РУКА С
ТРУБКой, КОКЕТЛИВОЕ ПОКРУЧИВАНИЕ
УСА -

ОТКРОВЕННОЕ КРАСОВАНИЕ
ПЕРЕД ПУБЛИКОЙ



ШИРОКО РАССТАВЛЕННЫЕ НОГИ –
ПРИЗНАК ОТКРЫТОСТИ

ЗАВЕДЕННЫЕ ЗА ГОЛОВУ РУКИ -САМОУВЕРЕННОСТЬ,
«НЕВАЖНО ЧТО
ТЫ ГОВОРИШЬ, Я ВСЕ ЗНАЮ»

РЕКОМЕНДУЕТСЯ ЗАДАТЬ ВОПРОС, НА КОТОРЫЙ
ОН СРАЗУ НЕ СМОЖЕТ НАЙТИ ОТВЕТ



ОТКИНУТАЯ НАЗАД ГОЛОВА, ЗАДРАННЫЙ
ВВЕРХ ПОДБОРОДОК -
НАДМЕННОСТЬ, ВЫСОКОМЕРИЕ,
ДЕМОНСТРАЦИЯ СВОЕГО ПОЛОЖЕНИЯ
ОКРУЖАЮЩИМ

**СОБРАННОСТЬ,
МОБИЛИЗОВАННОСТЬ**



ВЫСУНУТЫЙ
ЯЗЫК
ПОТЕРЯ
САМОКОНТРОЛЯ
ОТ НАПРЯЖЕНИЯ,
ПРИЛЕЖАНИЯ

СМЕЩЕН,

НИЗКО
ПОЗА
УСИЛИЯ

ПОСЛЕ



ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ

ПОЗВОНОЧНИК ИЗОГНУТ, ГОЛОВА
ОПУЩЕНА –
МАКСИМАЛЬНОГО ВНУТРЕННЕГО

ПРЕОДОЛЕНИЯ УСИЛИЯ ПОЗА
ИСПРАВИТСЯ

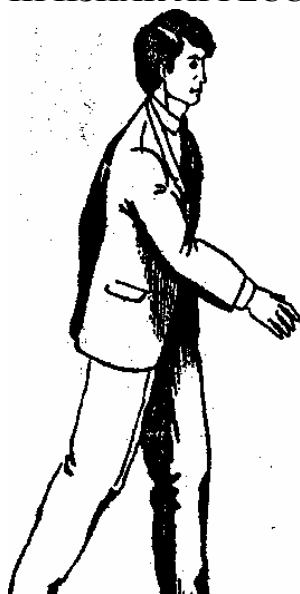


**КУЛАК, УПИРАЮЩИЙСЯ В ЛАДОНЬ –
ПРИЗЫВ К СЕБЕ: «ВПЕРЕД! НЕЛЬЗЯ
МЕДЛИТЬ!» ЛОПНУЛО ТЕРПЕНИЕ**

**РАСКРЫТАЯ КИСТЬ
МИРОЛЮБИЕ, РЕШИТЕЛЬНОСТЬ НЕ
НАПРАВЛЕНА НА РАЗРУШЕНИЕ**

**ЕСЛИ ОБЕ ЛАДОНИ ДАЛЕЕ В РАЗГОВОРЕ ОТКРОЮТСЯ –
ПРИЗНАК МИРОЛЮБИЯ
ЕСЛИ ОБЕ ЛАДОНИ СОЖМУТСЯ В КУЛАКИ –**

**СОБРАННОСТЬ
КОНТАКТ
ЧЕМ КОРОЧЕ И
ОБРАЩЕНИЕ,
ШАНСОВ НА**



**ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО ПО ДЕЛУ.
КОНКРЕТНЕЙ БУДЕТ
ТЕМ БОЛЬШЕ
УСПЕХ.**



**АВТОРУЧКА – СРЕДСТВО
КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ.**

**ГОВОРЯЩИЙ ХОЧЕТ, ЧТОБЫ
СОБЕСЕДНИК НЕ ОТВЛЕКАЛСЯ.**



**АВТОРУЧКА НА ДОКУМЕНТЕ -
ЖЕЛАНИЕ СКОНЦЕНТРИРОВАТЬ
ВНИМАНИЕ НА ДОКУМЕНТЕ**

НЕУВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ



**ЛОМАНIE ПАЛЬЦЕВ -
ВОЛНЕНИЕ, БЕСПОКОЙСТВО**

**ЖЕЛАНИЕ СПРЯТАТЬ
НИХ -
ЖЕЛАНИЕ СКРЫТЬ
РАСТЕРЯННОСТЬ, СВОЮ**



**РУКИ, СЕСТЬ НА
ВОЛНЕНИЕ,
ОШИБКУ**

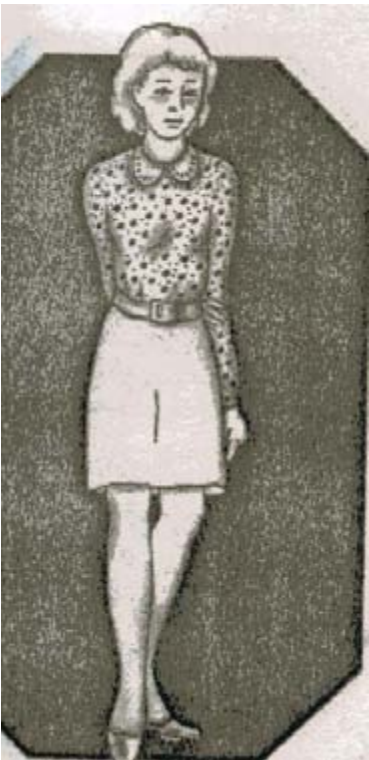


ПОЗА

**«ФЛАМИНГО» -
СВИДЕТЕЛЬСТВО**

ФИЗИЧЕСКОЙ И ПСИХИЧЕСКОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

ОЖИДАНИЕ НЕПРИЯТНОСТЕЙ. В КАЧЕСТВЕ ЗАЩИТЫ ВЫБИРАЕТСЯ АГРЕССИЯ, ГРУБОСТЬ.



РУКА ЗА СПИНОЙ ДЕРЖИТ ДРУГУЮ
РУКУ -

НЕ ЗНАЕТ КАК ПОВЕСТИ СЕБЯ,
ОТКРЫТА ДЛЯ ДИАЛОГА (ЗАКРЫТОСТЬ – РУКА СПЕРЕДИ, А НЕ
СЗАДИ)

ХАРАКТЕРЕН ДЛЯ СТЕСНИТЕЛЬНЫХ, СКРОМНЫХ

ДОМИНИРОВАНИЕ



РУКОПОЖАТИЕ С ПОХЛОПЫВАНИЕМ
ПО ПЛЕЧУ -
ПРИЗНАК ПОКРОВИТЕЛЬСТВА ЛИБО
ТЕПЛЫХ
ОТЕЧЕСКИХ ЧУВСТВ

ЖЕСТ

ДИСКОМФОРТА



ЛАДОНЬ ВНИЗ - ДАВЛЕНИЕ И НАТИСК

ВОСПРИНИМАЕТСЯ КАК ПРИКАЗ



**ПОТРЕПАТЬ
РЕБЕНКА ПО ЩЕКЕ
ВИДИМОСТЬ
ДРУЖЕЛЮБИЯ,
СИМПАТИИ.**

**РЕЧЬ
ПЕРСОНАЛЬНО
КАЖДОМУ**

ЖЕСТ



**ВЫРАЖЕНИЕ
СНИСХОДИТЕЛЬНОГО
«ЩЕКОПОЖАТИЯ»
НАПРАВЛЕННЫЙ В
ТОЛПУ
УКАЗАТЕЛЬНЫЙ
ПАЛЕЦ -
АДРЕСОВАНА**

ВОЕНАЧАЛЬНИКА



**РУКИ ПОЛОЖЕНЫ НА СТОЛ -
ДЕМОНСТРАЦИЯ ЛИДЕРСТВА**



**РУКИ ПИРАМИДОЙ ВВЕРХ -
ДЕМОНСТРАЦИЯ УВЕРЕННОСТИ
В СЕБЕ, ДОМИНИРОВАНИЯ,
ПРЕВОСХОДСТВА. ОБЫЧНЫЙ ЖЕСТ ТЕХ,
КТО ЗАНИМАЕТ ВЫСОКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ
И ОТДАЕТ ПРИКАЗЫ.**

**НЕПРОИЗВОЛЬНОЕ
ЗАНЯТЬ ВСЕ**

**ОТКИНУТЫЙ НАЗАД
НАКЛОНЕННАЯ
НАДМЕННОСТЬ И
ДОМИНИРОВАНИЕ,
«ЗДЕСЬ Я ХОЗЯИН!»**



**ВЫТЯНУТЫЕ
ВПЕРЕД НОГИ -**

**СТРЕМЛЕНИЕ
ПРОСТРАНСТВО**

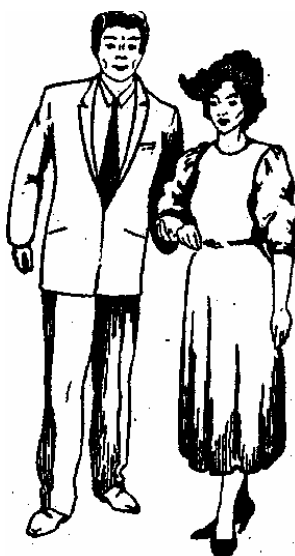
**КОРПУС И
ГОЛОВА -**

ОТНОШЕНИЯ СУПРУГОВ ПО МАНЕРЕ ПОДДЕРЖКИ РУКИ



**НЕТ ВЫРАЖЕННОГО ЛИДЕРА,
РАВНОПРАВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

ЖЕНЩИНЫ



ДОМИНИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ



ДАМА НЕ ПРОСТО ОПИРАЕТСЯ НА ПАРТНЕРА, НО И
ПРЯЧЕТСЯ ЗА НЕГО -
ДОМИНИРУЕТ МУЖЧИНА

ПОД РУКУ, А
СЕБЯ ОПОРОЙ -
ДАМА
СВОИМ



ПРАВАЯ РУКА ДАМЫ НЕ ДЕРЖИТ
МУЖЧИНУ
ПОЗВОЛЯЕТ ЕМУ СЛУЖИТЬ ДЛЯ

ДЕМОНСТРИРУЕТ ВЛАСТЬ НАД
ПАРТНЕРОМ



ПИДЖАК -
УВЕРЕННОСТЬ, ЧТО ПОСЛЕДНЕЕ СЛОВО
БУДЕТ ЗА НИМ

ШИРОКО РАССТАВЛЕННЫЕ НОГИ,
ПРЯМОЙ ТОРС, РАССТЕГНУТЫЙ



РАССЛАБЛЕННАЯ КИСТЬ НА ПЛЕЧЕ -
ДОМИНИРОВАНИЕ С БОЛЬШОЙ ДОЛЕЙ
ПРЕЗРЕНИЯ

БЕЗВОЛЬНО ОПУЩЕННЫЕ РУКИ -
ПРИЗНАК СЛАБОСТИ

ИМИТАЦИЯ ДРУЖЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ОБДУМЫВАНИЕ ОТВЕТА

ПОГЛАЖИВАНИЕ
ЖЕЛАНИЕ
НЕГАТИВНЫЕ
КАК ЭТО



ШЕИ -
«СТРЯХНУТЬ» С СЕБЯ
ЭМОЦИИ, ПОИСК РЕШЕНИЯ –
СДЕЛАТЬ.



«ЧЕШЕТСЯ» УХО -
НЕПРИЯТНОЕ СООБЩЕНИЕ



ОТКРЫТОСТЬ ПОЗИЦИИ - ГОТОВНОСТЬ
К ПРОДОЛЖЕНИЮ ДИАЛОГА.

РУКА НА ЗАТЫЛКЕ - ЗАПОЛНЕНИЕ ПАУЗЫ,

НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

НЕ СЛЕДУЕТ ТОРОПИТЬ С ОТВЕТОМ.
ОН ЕЩЕ НЕ ГОТОВ

ПРИКОСНОВЕНИЕ К КОНЧИКУ НОСА -
АНАЛОГИЧНО ПРИКОСНОВЕНИЮ
К ОСТРИЮ ШПАГИ. МЫСЛЕННЫЕ
БОЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ.

НЕСОГЛАСИЕ С УСЛЫШАННЫМ, ГОТОВНОСТЬ ОСПОРИТЬ
ВСЕ СКАЗАННОЕ.



ПОГЛАЖИВАНИЕ ПОДБОРОДКА -
АКТИВНЫЙ МЫСЛИТЕЛЬНЫЙ
ПРОЦЕСС

ВНИМАНИЕ.

СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ.

НАКЛОНЕННАЯ ГОЛОВА -

ДУЖКА ОЧКОВ, ПОДНЕСЕННАЯ КО
НЕСОГЛАСИЕ

ОТКРЫТЫЙ РАЗВОРОТ КОРПУСА -



СОМНЕНИЕ

РТУ -

ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИАЛОГА

МОЖНО ПРОДОЛЖАТЬ, НО БУДЬТЕ
БОЛЕЕ УБЕДИТЕЛЬНЫ



КАРАНДАШ НЕ У ЛИСТА, А У РТА.
ВОЗРАЖЕНИЯ НЕ СФОРМИРОВАЛИСЬ В СЛОВА.

ЖЕСТ РАЗДУМИЙ

ИНТИМНЫЕ

ПРОЯВЛЕНИЯ
ЗАКЛАДЫВАНИЕ
БЛУЗКИ,
ПОГЛАЖИВАНИЕ
ПОИГРЫВАНИЕ



ЖЕНСКОГО КОКЕТСТВА:
ПАЛЬЦА ЗА ПЛАНКУ

РУКОЙ БЕДРА,
ТУФЕЛЬКОЙ.

ПРОЯВЛЕНИЯ ЖЕНСКОГО
КОКЕТСТВА



ПОГЛАЖИВАНИЕ ЦИЛИНДРИЧЕСКИХ
ПРЕДМЕТОВ: БОКАЛ, АВТОРУЧКА

ГОЛОВА ОПУЩЕНА, ПЛЕЧИ ПРИПОДНЯТЫ, ГОЛОВА СПРЯТАНА
ЗА ТЕЛЕФОННУЮ ТРУБКУ -
РАЗГОВОР НОСИТ ИНТИМНЫЙ ХАРАКТЕР



ДАМА ТЕРЕБИТ УКРАШЕНИЕ,
КОТОРОЕ НАХОДИТСЯ У НЕЕ
НА ГРУДИ - ВОЛНЕНИЕ, БЕСПОКОЙСТВО,
ЛЕГКОЕ
ВОЗБУЖДЕНИЕ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЕ

ОТ ПОСТОРОННИХ
ЗАВЕДЕННЫЙ ЗА ПОЯС ПАЛЕЦ
КОКЕТСТВО, СПОКОЙСТВИЕ

СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ



ДЕМОНСТРАЦИЯ
ЗАПЯСТЬЯ –
ГОТОВНОСТЬ
ПОКАЗАТЬ СКРЫТОЕ

ОБЩЕНИЯ



ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ У МУЖЧИН -
ДВУМЯ РУКАМИ ПОПРАВЛЯЕТ ГАЛСТУК,
ПОГЛАЖИВАЕТ СЕБЯ ПО БЕДРАМ,
СИДИТ, ШИРОКО РАССТАВИВ НОГИ.



**ПРИКОСНОВЕНИЕ К ПОДБОРОДКУ
ВЫРАЖЕННЫЙ СЕКСУАЛЬНЫЙ ПРИЗНАК,
ПРЕЛЮДИЯ К СОПРИКОСНОВЕНИЮ
С ПАРТНЕРОМ**

ВЫРАЖЕННЫЙ СЕКСУАЛЬНЫЙ ПРИЗНАК

ЖЕЛАНИЕ

**ЧАШКА КОФЕ
НЕЖЕЛАНИЕ
ДИСТАНЦИЮ**

СЛЕДУЕТ



**НАКЛОН ВПЕРЕД, РАСКРЫТЫЕ
РУКИ -
СОКРАТИТЬ ДИСТАНЦИЮ**

**ДАМЫ НА УРОВНЕ ЛИЦА -
ДАМЫ СОКРАЩАТЬ**

ОТСТУПИТЬ

ЖЕСТЫ В ОБЛАСТИ ЛИЦА (А. БИРАХ)

**ПОТИРАНИЕ ГЛАЗ – ЭТОГО НЕ МОЖЕТ БЫТЬ.
СМЕХ В «КУЛАК» - СОКРЫТИЕ ЯЗВИТЕЛЬНОСТИ,
ЗЛОБЫ.**

**ПОДПИРАНИЕ ГОЛОВЫ – БЕСПОМОЩНОСТЬ,
НЕОБХОДИМОСТЬ В ОПОРЕ.**

**ВЗГЛЯД ПОВЕРХ ОЧКОВ – ВЗГЛЯД СВЕРХУ.
ПОГЛАЖИВАНИЕ НИЖНЕГО ВЕКА – «Я НЕ ТАК ГЛУП!»**

ИНОСТРАННЫЕ ЖЕСТЫ



ЕВРЕЙСКИЙ ЖЕСТ

«ГОВОРИ ПРЯМО, НЕ МОРОЧЬ МНЕ ГОЛОВУ»!

ИТАЛЬЯНЕЦ СТУЧИТ ПО ЛБУ, КОГДА СЧИТАЕТ ГЛУПОЙ

БРИТАНЕЦ, ИСПАНЕЦ СЕБЯ ПО ЛБУ, ЕСЛИ СОБОЙ

НЕМЕЦ СТУЧИТ ПО ЛБУ УМА СОШЕЛ!»



ФРАНЦУЗ, СЕБЯ ИДЕЮ

СТУЧАТ ДОВОЛЬНЫ

– «ДА ТЫ С



ЕВРЕЙСКИЙ ЖЕСТ: «Я НЕ МОГУ ЭТОГО СЛЫШАТЬ»!

У ОСТАЛЬНЫХ НАРОДОВ ОЗНАЧАЕТ «ЗАМОЛЧИ»!



**ЖЕСТ ПОЧТЕНИЯ И ГЛУБОКОГО
УВАЖЕНИЯ У АРАБОВ**

**ГОЛОДЕН»
ФРАНЦУЗКИЙ ЖЕСТ
ОСТАЛОСЬ»!**



**ГРЕЧЕСКИЙ
ЖЕСТ «Я**

«НИЧЕГО НЕ



**ИТАЛЬЯНСКИЙ ЖЕСТ
«Я ГОЛОДЕН»!**



**ИТАЛЬЯНСКИЙ ЖЕСТ
«Я КЛЯНУСЬ»!**



**ВЫРАЖЕНИЕ СКУКИ
У ИТАЛЬЯНЦЕВ**



**У НЕМЦЕВ ЭТОТ ЖЕСТ
ОЗНАЧАЕТ ПОЖЕЛАНИЕ
УДАЧИ**

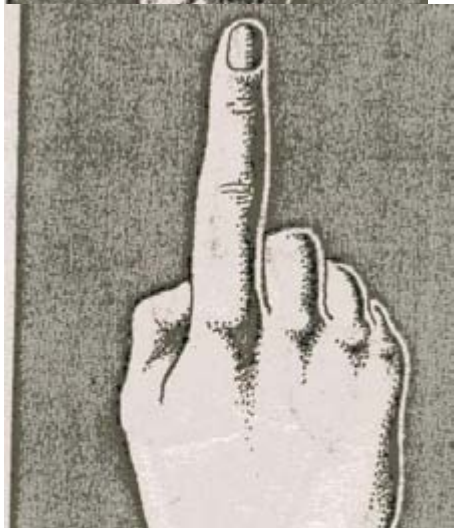


**В ГОЛЛАНДИИ ЭТОТ
ЖЕСТ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО
КТО-ТО СКАЗАЛ ОЧЕНЬ**

ОСТРОУМНУЮ ФРАЗУ



ПОПУЛЯРНЫЙ ВО ВСЕМ МИРЕ АНГЛИЙСКИЙ
ЖЕСТ
«ВИКТОРИЯ»



АНГЛИЙСКИЙ ЖЕСТ «БОГ – СВИДЕТЕЛЬ»!
У АМЕРИКАНЦЕВ – ЖЕСТ ПОПРОШАЙКИ
У ЯПОНЦЕВ – ПРИГЛАШЕНИЕ



В СКАНДИНАВИИ ЭТО ОЗНАЧАЕТ
ЗАЩИТУ ОТ ВСЯЧЕСКИХ
НЕПРИЯТНОСТЕЙ

ВО ФРАНЦИИ И
ЭТО ОЗНАЧАЕТ
«УЙДИ» ИЛИ «Я УШЕЛ».



БЕЛЬГИИ



**ОБЫЧНО ЭТОТ ЖЕСТ ОЗНАЧАЕТ
«ХВАТИТ, ЗАМОЛЧИ, НАДОЕЛ»!**

**В АНГЛИИ ИМ ВЫРАЖАЮТ
НЕОДОБРЕНИЕ**

В ИТАЛИИ ОЗНАЧАЕТ НАКАЗАНИЕ

**ИСПАНСКИЙ И ЮЖНО-
ЖЕСТ Я ХОЧУ ПИТЬ»
ЛИ ВЫПИТЬ»?**



**АМЕРИКАНСКИЙ
ИЛИ «НЕ ХОТИТЕ**



**ПЕРУАНСКИЙ
ЖЕСТ
«ТРЕБУЕТСЯ**

**ПЕРЕДЫШКА»
СТАЛ СИГНАЛОМ
ОСТАНОВКИ ВРЕМЕНИ В
ИГРОВЫХ ВИДАХ СПОРТА**



**В ЮЖНОЙ АМЕРИКЕ ЭТО
ОЗНАЧАЕТ СВАДЬБУ**

**ЖИВОТА
В ЯПОНИИ ОЗНАЧАЕТ
«СКУПОЙ»**



КУЛАК НА УРОВНЕ



**САМЫЙ
АМЕРИКАНСКИЙ
«О КЕЙ» - «ВСЕ В**



**ЯПОНСКИЙ ЖЕСТ
«ТЫ ВОР!»**

**ЗНАМЕНИТЫЙ
ЖЕСТ
ПОРЯДКЕ»**

**ВО ФРАНЦИИ, БЕЛЬГИИ
ОЗНАЧАЕТ «НОЛЬ»**



**ДЕМОНСТРАЦИЯ ЗЛОСТИ
В АМЕРИКЕ**



**НЕДОВОЛЬСТВО, ДОСАДА,
ГОТОВНОСТЬ К
РЕШИТЕЛЬНЫМ ДЕЙСТВИЯМ**



**ИТАЛЬЯНСКИЙ ЖЕСТ
«ОНА ПРЕКРАСНА»**

**ФРАНЦУЗКИЙ
«ТЫ ХОЧЕШЬ МЕНЯ ОБМАНУТЬ»**

**ИСПАНСКИЙ
«ТЫ НЕЖЕНКА»**

**НЕМЕЦКИЙ
«ТЫ СУМАШЕДШИЙ»**



**«ПОРА
ЗАКАНЧИВАТЬ!»**

**ПОХЛОПЫВАНИЕ ПАЛЬЦЕМ ПО
НИЖНЕЙ ГУБЕ -
«Я ВАМ ЧТО-ТО ХОЧУ СКАЗАТЬ»!**



ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ «ИОАНН ПРЕДТЕЧА»

**КАНОНИЧЕСКИЙ ЖЕСТ ПАЛЬЦЕМ -
С НЕБЕС СПУСТИТСЯ СЫН БОЖИЙ**

**ЖЕСТ ПАЛЬЦЕМ -
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ: БУДЬТЕ ГОТОВЫ
ПРИНЯТЬ**



ГВЕРЧИНО «ИАКОВ..»

РАСКРЫТАЯ ЛАДОНЬ, ОБРАЩЕННАЯ
К БОГУ -
ПРИЗЫВ К СОЧУСТВИЮ, СПРАВЕДЛИВОСТИ

НОВОСТЬ,



РЕМБРАНД. «САСКИЯ С ЦВЕТКОМ»

РУКА НА ЖИВОТЕ -
ЛЮБЯЩАЯ ЖЕНА САСКИЯ
СООБЩАЕТ СВОЕМУ МУЖУ
РЕМБРАНДУ РАДОСТНУЮ
ЧТО ЖДЕТ РЕБЕНКА

ОКНА»

ГОЛОВА ОПИРАЕТСЯ НА РУКУ –
РАЗДУМЬЕ
ВТОРАЯ РУКА СПОКОЙНО ЛЕЖИТ-
СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ

МЕЧТАТЕЛЬНОЕ ОЖИДАНИЕ
БЕЛОМ КОНЕ



РЕМБРАНД.
«ДЕВУШКА У

ПРИНЦА НА

ЖЕСТЫ В СПОРТЕ



Правая рука вверх — «Я свободен! Прошу пас!»

**РУКА МЕДЛЕННО ОПУСКАЕТСЯ
«ВСЕ ВПЕРЕД. СЕЙЧАС БУДЕТ НАВЕС»**



УВЕЛИЧТЕ ТЕМП. БЫСТРЕЕ ДВИГАЙТЕСЬ!



**ОТХОДИМ К
ВОРОТАМ!**

СВОИМ



**«ЧТО Я НАДЕЛАЛ! УПУСТИЛ
ТАКОЙ ШАНС!»**

ПРОСЬБА



«ПАС НИЗОМ»



**«НЕ ПОНИМАЮ КАК МЫ
ИГРАЕМ!»**

ВОЛЕЙБОЛ. ЖЕСТЫ СУДЬИ



**ПЕРЕХОД ПОДАЧИ ИЛИ ПРОИГЫШ
ОЧКА –
ДВИЖЕНИЕ РУКОЙ В СТОРОНУ ПОДАЮЩЕЙ
КОМАНДЫ**

«МЯЧ В ПОЛЕ!»



**РАЗРЕШЕНИЕ ПОДАЧИ
ИЛИ ПРОДОЛЖЕНИЕ ИГРЫ**



**ПРЕДЕЛАМИ
ПЛОЩАДКИ**



МЯЧ УПАЛ ЗА



МЯЧ ЗАДЕЛ ИГРОКА



**КОМАНДА БОЛЕЕ ТРЕХ
РАЗ КОСНУЛАСЬ МЯЧА**



**МЯЧ ЗАДЕРЖАН ИГРОКОМ
В РУКАХ ИЛИ ПРИЖАТ К
СЕТКЕ**



**ДВОЙНОЕ КАСАНИЕ
ОДНОГО ИГРОКА**



КОНЕЦ ПАРТИИ



ПЕРЕРЫВ НА ОТДЫХ



ЗАМЕНА



В МОМЕНТ ПОДАЧИ
МЯЧ БРОШЕН



ЗАДЕРЖКА В ПОДАЧЕ

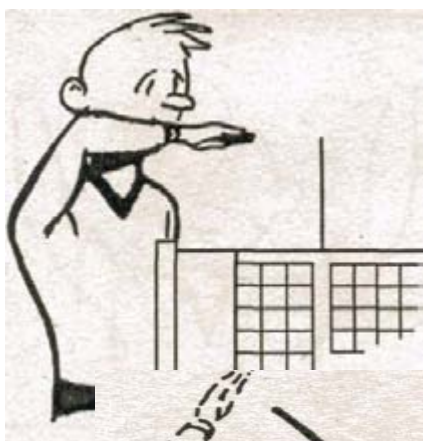


ОБОЮДНАЯ ОШИБКА

**БЛОК ПОСТАВЛЕН
ИГРОКОМ
ЗАДНЕЙ ЛИНИИ ИЛИ
ЗАФИКСИРОВАН ЗАСЛОН**



**ОШИБКА В РАССТАНОВКЕ
ПРИ ПЕРЕХОДЕ И НАРУШЕНИЕ
ПОДАЧИ**



**ПЕРЕХОД В ИГРОВОЕ
ПРОСТРАНСТВО
ПРОТИВНИКА**



**ИГРОК ЗАДНЕЙ ЛИНИИ
НАНЕС ЗАПРЕЩЕННЫЙ
АТАКУЮЩИЙ УДАР**



**ЖЕЛТАЯ КАРТОЧКА В
РУКЕ ОДНОВРЕМЕННО**

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ



**УДАЛЕНИЕ – КРАСНАЯ И
ОДНОЙ**



**ДИСКВАЛИФИКАЦИЯ –
КАРТОЧКИ В РАЗНЫХ
РУКАХ**

**РАЗРЕШАЮЩИЙ
НА СМЕНУ**



**ЖЕСТ
ПЛОЩАДКИ**



**ЖЕСТ СУДЬИ В ПОЛЕ –
«МЯЧ В ПОЛЕ»**



**МЯЧ ЗА ПРЕДЕЛАМИ
ПОЛЯ**

МЯЧ ЗАДЕЛ



ИГРОКА



АНТЕНАМИ

МЯЧ ПРОШЕЛ ЗА



**СУДЬЯ НА ЛИНИИ НЕ
МОЖЕТ ПРИНИМАТЬ
РЕШЕНИЕ**

ЖЕСТЫ В БАСКЕТБОЛЕ



ДВА ОЧКА
(ФЛАГ КИСТЬЮ)



ПОПЫТКА ТРЕХОЧКОВОГО
БРОСКА



УСПЕШНЫЙ ТРЕХОЧКОВЫЙ
БРОСОК



МЯЧ НЕ ЗАСЧИТАН



ОСТАНОВКА ВРЕМЕНИ



МИНУТНЫЙ ПЕРЕРЫВ



ЗАМЕНА ИГРОКА



ВРЕМЯ ВКЛЮЧЕНО



ПРОБЕЖКА



**НЕПРАВИЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ
МЯЧА**



**НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛА ТРЕХ
СЕКУНД**



**ПЕРСОНАЛЬНОЕ
ЗАМЕЧАНИЕ**



**ПЕРСОНАЛЬНОЕ
ЗАМЕЧАНИЕ –
ШТРАФНЫЕ БРОСКИ
НЕ ПРОБИВАЮТСЯ.
ПАЛЕЦ УКАЗЫВАЕТ
НА БОКОВУЮ
ЛИНИЮ**



**НАКАЗАНИЕ ШТРАФНЫМИ
БРОСКАМИ – ПАЛЬЦЫ
УКАЗЫВАЮТ НА ЛИНИЮ**



**ПОКАЗ НОМЕРА
ИГРОКА -НАРУШИТЕЛЯ**



ТОЛЧОК

**НЕПРАВИЛЬНАЯ ИГРА
РУКАМИ**



ЗАДЕРЖКА



БЛОКИРОВКА

СТОЛКНОВЕНИЕ



**ФОЛ КОМАНДЕ,
КОНТРОЛИРУЮЩЕЙ
МЯЧ**

ТЕХНИЧЕСКИЙ ФОЛ



УМЫШЛЕННЫЙ ФОЛ



ДИСКВАЛИФИЦИРУЮЩИЙ

ФОЛ



ОБОЮДНЫЙ ФОЛ



СПОРНЫЙ БРОСОК



ВОЗВРАТ МЯЧА В
ТЫЛОВУЮ
ЗОНУ

ТРИ ШТРАФНЫХ
БРОСКА





ДВА ШТРАФНЫХ БРОСКА



**ОДИН ШТРАФНОЙ
БРОСОК**

ЖЕСТЫ ХОККЕЙНЫХ СУДЕЙ



ТОЛЧОК НА БОРТ



**НЕПРАВИЛЬНЫЕ
СИЛОВЫЕ ПРИЕМЫ
(ВРАЩЕНИЕ РУК)**

**ТОЛЧОК
(ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД)**



РУКАМИ



**УДАР ЛОКТЕМ
(СТУКНУТЬ ПО ЛОКТЮ)**

**ВЫСОКО
ПОДНЯТАЯ
КЛЮШКА**



УДАР РУКОЙ

**УДАР КЛЮШКОЙ
(РУБЯЩЕЕ
РЕБРОМ ЛАДОНИ)**



ДВИЖЕНИЕ



**ПОДНОЖКА (УДАР ПРАВОЙ
РУКОЙ ПО ПРАВОЙ НОГЕ)**



БЛОКИРОВАНИЕ



**ЗАДЕРЖКА СОПЕРНИКА
РУКАМИ**



**ЗАДЕРЖКА КЛЮШКОЙ
(ПОТЯНУТЬ РУКИ К ЖИВОТУ)**



**УДАР КЛЮШКОЙ
(ДВИЖЕНИЕ ЛОКТЯМИ)**



**«ВЗЯТИЯ ВОРОТ НЕТ»!
ПОЛОЖЕНИЯ «ВНЕ ИГРЫ»
НЕТ**

КОЛЮЩИЙ



УДАР



ПРОБРОС ШАЙБЫ



**СИГНАЛ О ПРОБРОСЕ ШАЙБЫ
ВТОРЫМ ЛИНЕЙНЫМ СУДЬЕЙ**

ШТРАФ ЗА



НЕДИСЦИПЛИНИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ



УДАР КОЛЕНОМ
(ПОХЛОПЫВАНИЕ
КОЛЕНОМ ЛАДОНЬЮ)



ДИСЦИПЛИНАРНЫЙ
ДВУХМИНУТНЫЙ
ШТРАФ ЗА НЕВЫПОЛНЕНИЕ
ТРЕБОВАНИЙ СУДЬИ



ШТРАФНОЙ БРОСОК



**ШТРАФ С УДАЛЕНИЕМ
ДО КОНЦА ИГРЫ И
ЗАМЕНОЙ ЧЕРЕЗ 5 МИНУТ**



**ПЕРЕДАЧА ЗА
КРАСНУЮ
ЛИНИЮ**

**ДРУГОЙ
ЧАСТЬЮ**

ЖЕСТЫ СУДЬИ В БОКСЕ



**УДАР ВНУТРЕННЕЙ ИЛИ
ЗАПРЕЩЕННОЙ
ПЕРЧАТКИ**



ДЕРЖАНИЕ

СОПЕРНИКА



**ОПАСНОЕ
ДВИЖЕНИЕ
ГОЛОВЫ**

УДАР НИЖЕ ПОЯСА



НИЗКИЕ НАКЛОНЫ, НЫРКИ



**УДАР ПО СПИНЕ
ИЛИ ПО ЗАТЫЛКУ**

ГЛАВА 9. ТИПОЛОГИЯ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА

В этом вопросе постепенно сложилось несколько подходов.

- 1.1. По природе, сущности воздействующих на группу или личность экономических факторов – прагматический стиль. Это применение экономических рычагов, стимулирование конкретных исполнителей в целях достижения конечного результата.
- 1.2. По природе, сущности воздействующих на группу или личность административных факторов – административный стиль. Это организационно-распорядительные приемы властного воздействия, основанные на установленных нормативах и правах.
- 1.3. По природе, сущности воздействующих на группу или личность социально-психологических факторов – морализаторский стиль. Основан на вызове у персонала различных социально-психологических состояний (микроклимат, ценностные ориентации, групповые оценки и мнения), посредством которых достигается поставленная задача.
- 2.1. По целевому признаку – деловой стиль – если для руководителя важнее интересы основного дела, конечные цели организации. Дело превыше всего. Стремление найти самый короткий путь к цели, способность идти на риск, нежелание тратить время на «увязки» и согласования. Оперативность принимаемых решений. Ориентация на компетентность подчиненных.
- 2.2. По целевому признаку – бюрократический стиль – если руководитель направляет усилия персонала на достижение вторичных, промежуточных целей. Форма соблюдается. Ориентирован на видимость порядка и дисциплины.
- 3.1. По характеру контактности – применению формальных и неформальных способов воздействия – директивный стиль. Основан на жестких и односторонних требованиях, которые предъявляются в виде приказов, распоряжений. Стремление руководителя к единовластию, единоличному принятию решений. Требует от персонала исполнительности без скидок на индивидуальность. Считает себя наиболее компетентным. Персонал не доверяет такому руководителю и не уважает его.
- 3.2. По характеру контактности – применению формальных и неформальных способов воздействия – коллегиальный стиль. Руководитель передает часть своих должностных полномочий заместителям, наиболее авторитетным работникам. Персонал активно принимает участие в управленческих решениях. Основан на принципах свободной дискуссии и критики недостатков. Руководитель в этом случае имеет моральный авторитет, но не должен идти на поводу у тех, кто стремится облегчить свои обязанности.
- 3.3. По характеру контактности – применению формальных и неформальных способов воздействия – формальный (или разрешительный) стиль. Обычно в творческих, научных организациях.

Для руководителей с заниженной самооценкой, полагающихся на повышенной доверчивости подчиненным. Контроль поверхностный, формальный. Часто этим провоцируется «борьба за лидерство», складывается групповщина, дела идут самотеком.

- 4.1. По преобладанию единоличных или групповых способов воздействия на трудовой или социальный процесс – автократический стиль. Деловые, краткие распоряжения; запреты без снисхождения, с угрозой; четкий язык; неприветливый тон; дела в группе планируются заранее; голос руководства – решающий.
- 4.2. По преобладанию единоличных или групповых способов воздействия на трудовой или социальный процесс – демократический стиль. Инструкция в форме предложения, товарищеский тон; похвала и порицание – с советами; распоряжения и запреты – с дискуссиями; мероприятия планируются не заранее, а в группе; за реализацию предложений отвечают все; работа не только предлагается, но и обсуждается.

Искусство управления состоит в том, чтобы уметь пользоваться властью, внешне не апеллируя к ней. Оно проявляется в гибкой, динамичной смене стилей в зависимости от ситуации. Основное направление смены стилей – должно идти от директивного к коллегиальному.

Платонов Ю.П. Социальная психология трудовой деятельности. СПб.: 1992.
С. 242 – 253.

ГЛАВА 10. ТИПЫ НАСЕЛЕНИЯ

Приводим полностью текст статьи в «Московской правде» корреспондента Елены СЕРОВОЙ «Россию населяют пять оригинальных типов людей»

Б Американские психологи считают: поведение взрослого человека определяется глубинными ценностями, которые формируются у него в возрасте до 10 - 12 лет, потому что в детстве и отрочестве мы воспринимаем все происходящее как норму: мол, так устроен мир. Усваиваем: чтобы выжить, нужно поступать в соответствии с ситуацией. Впоследствии большинство из нас редко задумывается о своих "глубинных ценностях", но бессознательно действует под их влиянием. Что же нас "лепит"? Во-первых, семейное воспитание. А во-вторых, политические, экономические, социальные и технологические события в стране и мире. Сформированные в детстве приоритеты могут, конечно, измениться, но для этого нужны очень серьезные перемены в обществе или личной жизни человека. Ясно, что у людей разных поколений будут и разные глубинные ценности.

Временной промежуток, когда рождаются представители одного поколения, - около 20 лет. Те из нас, кто рожден на стыке, испытывают влияние двух групп ценностей и образуют так называемое переходное поколение. Например, нынешние сорокалетние. Так что проблемы отцов и детей, о которых в свое время размышлял еще Тургенев, вполне естественны и закономерны. Меняется мир, меняются "понятия". - Американцы Нейли Хоув и Уильям Штраус разработали теорию поколений, изучая ценности среднего класса, то есть большинства населения своей страны, - рассказывает Евгения Шамис, психолог-лингвист, кандидат философских наук, генеральный директор Бюро тренинга и консалтинга, преподаватель и тренер Академии народного хозяйства при правительстве РФ. - Принято считать, что в России средний класс еще не сформировался, поэтому, анализируя российскую действительность, давайте ориентироваться на наиболее типичных представителей разных возрастов (поколений). Важно уточнить: у каждого человека есть еще и свои, индивидуальные ценности (хотя бы потому, что у нас разный темперамент, наследственность, воспитание). Но теория поколений рассматривает лишь общемировые и национальные ценности, которые присущи не только отдельной личности, но и окружающим. Возрастные "понятия" - это то общее, что нас объединяет с ровесниками.

Психологи выделили несколько возрастных групп: молчаливое поколение (1923 - 1942); поколение бумеров (1943 - 1963); поколение X (1963 - 1982); поколение Y (1982 - 2000); поколение Z (2000 - 2020). Естественно, эти рамки - примерные, плюс - минус два-три года. Есть и различия по месту жительства. В крупных городах 40-летние люди относятся к поколению X, а в глубинке - к "бумерам".

- Молчаливое поколение - те, кому сейчас 60 - 80 лет, - подключился к нашему разговору Алексей Антипов, эксперт-консультант, кандидат

психологических наук, - названо так за склонность к соблюдению норм и законов. Другими словами, это законопослушное, терпеливое поколение. Их ценности сформировали Вторая мировая война, голод, разруха и... открытие антибиотиков. В их детстве начали появляться простые синтезированные продукты (например, маргарин).

Именно люди этого возраста любят закармливать внуков, считая признаком здоровья упитанность и пухлые щечки, они готовят основательные обеды из нескольких блюд и внушают за столом своим отпрыскам, что "посуда любит чистоту" (съесть надо все, что тебе положили на тарелку, ни в коем случае нельзя выбрасывать продукты). Они консервативны в плане питания: считают полезным только знакомое. Едят много хлебобулочных изделий и картошки, велят и внукам обязательно "есть с хлебом". Покупают и хранят продукты про запас. Именно они консервируют, маринуют, варят варенье, свято выполняют все предписания врача, причем женщины гораздо больше заботятся о здоровье, чем мужчины. Спорт для "терпеливых" - это физические рабочие нагрузки (например, на даче).

- "Бумеров" называли в "честь" бума рождаемости, который наблюдался в послевоенные годы как в России, так и в странах союзников (помните "бэби бум"?), - продолжает Евгения Шамис. - Это поколение с психологией победителей. Их примерный возраст 40 - 60 лет. Их детские годы ознаменовали победа во Второй мировой войне, ощущение себя гражданами супердержавы, полет Гагарина в космос, создание противозачаточных таблеток (то есть возможность планировать рождаемость, что очень важно для взаимоотношений полов). Правда, именно в это время началась "холодная война".

На "бумеров" повлияли также единые стандарты обучения в школах и гарантированность медицинского обслуживания. Во времена их детства начали широко распространяться синтетические материалы в одежде и быту. Тогда еще не рассуждали, экологичны они или нет, просто это было слишком новым, и всем хотелось "попробовать". "Бумеры" формировались в обстановке, когда считалось, что хороший ребенок - это активный и любознательный ребенок.

Каковы же "понятия", менталитет этой возрастной группы россиян? Их привлекают коллективные спортивные игры (дают о себе знать пионербол в летних лагерях, футбол - хоккей во дворе). Причем в спорте их особенно привлекает достижение высокого результата, победа (ведь они - поколение победителей). Их "коронные" блюда - то, что было дефицитом во времена их детства (эффект компенсации). Они занимаются самолечением ("выпью аспирин и побегу на работу"; среди них наиболее высок процент трудоголиков). В то же время "бумеры" не пренебрегают профилактическими медосмотрами. Есть стараются по расписанию, потому что привыкли соблюдать режим дня. Продукты предпочитают покупать натуральные (в детстве попробовались синтетики). Отдыхать хотят не "на грядках", а в пансионатах. А еще им свойствен... культ молодости. Ради того, чтобы

выглядеть и оставаться молодыми, они посещают фитнес-клубы, соблюдают диеты, берегут здоровье. Они хотят оставаться "активными и любознательными", что так ценилось в годы их детства. ...Поколение X, по словам Евгении Шамис и Алексея Антипова, воспитывалось в годы продолжения "холодной войны" и резкого увеличения потока информации и событийности (смена количества руководителей на национальном уровне, смена "коммунизма" на "перестройку", потом - на "демократию"). Заговорили о СПИДе и наркотиках. А еще в их время начался бум разводов, так что дети вынуждены были проявлять гибкость - подстраиваться под нового мужа матери или жену отца... Поколение X - это "дети с ключом на шее". Их родители вкалывали на производстве посменно, от звонка до звонка, поэтому они рано приучались к самостоятельности: сами делали уроки, сами разогревали себе обед, оставленный старшими на плите. Отсюда и особенности их менталитета. Они пробуют все и стараются делать выводы из собственного опыта (но при этом сильно ориентированы на мнение друзей и электронные СМИ). Они любят индивидуальные, а порой - экстремальные виды спорта, стараются сократить время на приготовление еды, поэтому очень "уважают" полуфабрикаты. Представители поколения X интересуются составом продуктов (жиры, белки и углеводы, энергетическая ценность). И женщины, и мужчины этого возраста одинаково заботятся о своем здоровье ("если я сам не позабочусь, то не позаботится никто"). Для них очень важна возможность выбора. В последние десятилетия темп жизни ускоряется для всех поколений: каждый день мы получаем гораздо больше информации, чем наши предки, и вынуждены принимать гораздо больше решений.

- Поколению Y сейчас от 5 до 20 лет, - продолжают психологи Шамис и Антипов. - Их детские годы ознаменованы распадом СССР, терактами, которые они наблюдают практически в прямом эфире, эпидемиями (лихорадка Эбола, атипичная пневмония), развитием цифровых и биотехнологий. Мобильные телефоны и Интернет для них - повседневность. В СМИ и на государственном уровне осуждаются наркотики и табакокурение. Но, главное, наступила эра брэндов - молодежь предпочитает технику, одежду и продукты только "раскрученных марок".

Представители этого поколения знают, что наркотики и табак - это плохо, но достаточно рано пробуют алкоголь. Почти все они привыкли "не пить сырую воду из-под крана" (все больше внимания в СМИ уделяется экологии; вообще, судя по опросам западных психологов, бедных интересуют деньги, а богатых - экология). Они не знают, из чего создаются продукты, но обращают внимание на количество белков, жиров и углеводов.

- Я спросила у двадцатилетнего брата, чем отличается масло от маргарина, - приводит пример Евгения Шамис. - Он тут же заявил: "Не знаю, есть ли между ними разница, но оба с высоким процентом жирности". Кредо молодых - мода. Они увлекаются модными сейчас видами спорта: велосипедом, роликами, баскетболом, стритболом, но не столько для достижения "результата", сколько для удовольствия. Они следуют модным

течениям в питании. Если у них возникнут проблемы со здоровьем, они выберут брендовые, широко разрекламированные лекарства. Все поколения - за здоровый образ жизни, здоровое питание. Но люди разного возраста вкладывают в эти понятия разный смысл. Для представителей "молчаливых" важна забота о поддержании жизненных сил, для "бумеров" главное - имидж и продление молодости, поколение X хочет проявить индивидуальность, а поколение Y - живет для удовольствия (но не забывает о долгосрочных перспективах!).

Теперь ясно, почему Моисей водил иудеев по пустыне целых 40 лет: за это время произошла смена поколений, а значит, и смена менталитета. А Земля обетованная доступна лишь людям с новыми понятиями. Аминь.