 **ТЕХНОЛОГИЯ**

**ОПТИМИЗАЦИИ САМОРЕАЛИЗАЦИИ**

**В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| *Индивидуальное*  *практическое пособие*  *для успешной самореализации* |

**Практикум**

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОДАРЕННОСТЬЮ ЛИЧНОСТНЫМИ РЕСУРСАМИ**

|  |
| --- |
| Личностные преимущества Петрова Петра Петровича (01.01.1996), оптими-  зированные для построения партнерских отношений max[…793@mail.ru](mailto:viki.197@mail.ru) |

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **РЕСУРСЫ ХАРАКТЕРА** | | **7** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные ресурсами характера** | | **7** | |
| **2. Визуальное определение и интерпретация характерологического профиля** | | **20** | |
| **3. Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия (дополнительный материал)** | | **25** | |
| **РЕСУРСЫ МОТИВАЦИИ ВЕДУЩИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ** | | **62** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные ресурсами мотивации ведущих жизненных ценностей** | | **62** | |
| **2. Выраженность установок-ценностей** | | **62** | |
| **3.** **Комментарий установок-ценностей** | | **63** | |
| **4. Рекомендации** | | **67** | |
| **5. Прием «Тонус» (дополнительный материал)** | | **70** | |
| **РЕСУРСЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СВОЙСТВ ПОВЕДЕНИЯ** | | **74** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные**  **ресурсами индивидуальныхсвойств поведения** | | **74** | |
| **2. Выраженность индивидуальных свойств поведения** | | **74** | |
| **3.** **Комментарий индивидуальных свойств поведения** | | **76** | |
| **4. Рекомендации** | | **85** | |
| **5. Цикл общения с обратной связью (дополнительн. материал)** | | **87** | |
| **5.1. Начало общения** | | **88** | |
| **5.2. Ощущения и реагирование коммуницируемого в процессе получения информации** | | **89** | |
| **5.3. Обобщение коммуницируемым получаемой информации** | | **90** | |
| **5.4. Ответное реагирование коммуницируемого на полученную информацию** | | **91** | |
| **РЕСУРСЫ ЛИЧНОСТНЫХ СОСТОЯНИЙ** |  | **92** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные**  **ресурсами личностных состояний** |  | **92** | |
| **1.1 Преимущества, обусловленные ресурсами Твоих лично-стных состояний, проявляемых в межличностном взаимодействии** |  | **92** | |
| **1.1.1. Особенности общения и как следствие: аргументирование/цензурирование, обусловленные личностными состояниями Родитель, Взрослый, Ребенок** |  | **92** | |
| **1.1.1.1. Особенности общения и как следствие: аргументи-рование/цензурирование, обусловленные личностными состояниями производными от состояния Родитель** |  | **101** | |
| **1.1.1.2. Особенности общения и как следствие: аргументи-рование/цензурирование - обусловленные личностными** **состояниями производными** **от состояния Ребенок** |  | **108** | |
| **РЕСУРСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК** | | **114** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные ресурсами управленческих установок** | | **114** | |
| **2. Выраженность управленческих установок** | | **114** | |
| **3.** **Комментарий управленческих установок и рекомендации** | | **116** | |
| **4. Невербальные средства общения (дополнительн. материал)** | | **121** | |
| **4.1. признаки невербального общения** | | **123** | |
| **4.1.1. Признаки, сопутствующие основным способам восприятия информации** | | **124** | |
| **4.1.2. Признаки-позиции, занимаемые глазами собеседника и иные признаки** | | **126** | |
| **РЕСУРСЫ УСТАНОВОК-РЕГУЛЯТОРОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ** | | **136** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные ресурсами установок-регуляторов взаимодействия** | | **136** | |
| **2. Выраженность установок-регуляторов взаимодействия** | | **136** | |
| **3.** **Комментарий установок-регуляторов**  **взаимодействия и рекомендации** | | **137** | |
| **4. Сценарное и драйверное поведение (дополнит. материал)** | | **145** | |
| **4.1. Сценарное поведение** | | **145** | |
| **4.2.** **Драйверное поведение** | | **149** | |
| **РЕСУРСЫ ПОДТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА** | | **154** |
| **1.1. Личностные ресурсы, обусловленные психодинамически-ми особенностями подтипа темперамента** | | **154** | |
| **1.2. Личностные ресурсы, обусловленные информационно-психическими свойствами подтипа темперамента** | | **155** | |
| **6.1.\* Личностные ресурсы, обусловленные информационно-психическими свойствами «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестой пары** | | **165** | |
| **6.2. Ресурсы типических отношений, обусловленных информационно-психическими свойствами «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестой пары** | | **167** | |
| **6.2.1. Типические отношения «Общительного» и «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестой пары, с их потенциальными партнерами** | | **167** | |
| ***6.2.1.1.* *Зеркальные отношения***, реализуемые ***«Миролюбивым» и «Вдумчивым» флегматиком*** | | **167** | |
| ***6.2.1.2.*** Отношения ***активации***, реализуемые ***«*Поддающимся настроению*» и «*Импульсивны*м» холериком*** | | **169** | |
| ***6.2.1.3.*** Отношения **полного дополнения**, реализуемые **«Трезвым» и «Пессимистическим» *меланхоликом*** | | **171** | |
| ***6.2.1.4.* Деловые о**тношения, реализуемые  ***«Живым» и «Беззаботным» сангвиником*** | | **172** | |
| ***6.2.1.5.* Родственные** отношения, реализуемые  ***«*Общительны*м» и «*Открыты*м» сангвиником*** | | **174** | |
| ***6.2.1.6.*** Отношения **дополняю­щие наполовину**, реализуемые **«Необщительны*м» и* «Сдержанным» *меланхоликом*** | | **176** | |
| ***6.2.1.7.*** Т**ождественные** отношения, реализуемые  ***«*Разговорчивым*» и «*Доступны*м» сангвиником*** | | **178** | |
| ***6.2.1.8.*** Отношения **полной противоположности**, реализуемые **«Тревожны*м» и* «Раздраженны*м» меланхоликом*** | | **179** | |
| ***6.2.1.9.*** Отношения **квазитождества**, реализуемые  ***«Обидчивым» и «Неспокойным» холериком*** | | **181** | |
| ***6.2.1.10.* Иллюзорные о**тношения, реализуемые  ***«Ригидным» и «Неподатливым» меланхоликом*** | | **182** | |
| ***6.2.1.11.*** Отношения **"Заказчика" и "Подзаказного"**, реализуемые **«Агрессивны*м» и* «Возбудимым*» холериком*** | | **184** | |
| ***6.2.1.12.*** Отношения **«Подзаказного» и «Заказчика»**, реализуемые **«Оптимистическим» и «Активным» *холериком*** | | **185** | |
| ***6.2.1.13.*** Отношения **суперконтроля**, реализуемые  ***«*Любящим удобства*» и «*Инициативны*м» сангвиником*** | | **187** | |
| ***6.2.1.14.*** Отношения **«Ревизора» и «Ревизу­емого»**, реализуемые ***«Надежным» и «Целенаправленным» флегматиком*** | | **188** | |
| ***6.2.1.15.*** Отношения **«Ревизуемого» и «Ревизора»**, реализуемые  **«Старательным» и «Пассивным» флегматиком** | | **190** | |
| ***6.2.1.16***. Отношения ***конфликта***, реализуемые  ***«*Спокойны*м» и «*Размеренны*м» флегматиком*** | | **192** | |
| 6.2.2. Типические отношения **«Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестой пары**, используемые для оптимизации командной работы | | **195** | |

*\* Номера разделов 6.1-6.2.2 данного содержания, сответствуют номерам разделов содержания исходника, из которого настоящий методический материал извлечен. И, чтобы сохранить их идентичность структуре исходника, оставлены без изменения.*

|  |  |
| --- | --- |
| **РЕСУРСЫ МЕЖПОЛУШАРНОЙ**  **АСИММЕТРИИ И ТИПА ЛИЧНОСТИ** | **202** |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные ресурсами межполушарной асимметрии и типа личности** | **202** |
| **1.1 Личностные преимущества, обусловленные**  **ресурсами межполушарной асимметрии** | **203** |
| **1.2 Личностные преимущества, обусловленные**  **ресурсами типа личности** | **206** |
| **2. Игровое поведение (дополнительный материал)** | **210** |
| **2.1. Игры, в основе которых лежит число игроков** | **211** |
| **2.2. Игры, в основе которых лежит сложившаяся ситуация** | **212** |
| **2.3. Игры, в основе которых лежат специфические тяготения** | **213** |
| **2.4. Игры, в основе которых лежит отклоняющееся поведение** | **214** |
| **2.5. Игры, в основе которых лежит ирамида деструктивного поведения** | **216** |

**РЕСУРСЫ ХАРАКТЕРА**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА,**

**ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ ХАРАКТЕРА**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами характера для успешной самореализации в жизнедеятельности и дополняющий их раздел «Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия».

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАНГОВЫЙ РЯД КОРНЕВЫХ ПРИЗНАКОВ ХАРАКТЕРА**  **(Оценки представленности в характерологическом профиле признаков)** | | | | | | |
| 2/13 | 5/12 | 7/12 | 3/11 | 4/11 | 6/11 | 1/8 |

**В полученном ранговом ряду первая цифра обозначает номер признака,**

**вторая (через дробь) указывает его вес.**

**Номера и наименования признаков: «1 — Творческий»; «2 — Оптимистичный»;**

**«3 — Целенаправленный»; «4 — Формально направленный»;**

**«5 — Сопереживающий»; «6 — Опасливый»; «7 — Экспрессивно-экспансивный».**

Оценка по шкалам признаков (1–7) изменяется от 4 до 20.

Высоко выраженные оценки проявляются значениями от 17 до 20;

Средне выраженные оценки — от 13 до 16;

Слабо выраженные оценки — от 9 до 12;

Очень слабо выраженные оценки — от 4 до 8.

|  |
| --- |
| *ВНИМАНИЕ!*  *Если то или иное место в характерологическом профиле занимают несколько признаков, то это указывает на востребованность проявления каждого из них обстоятельствами, соответствующими конкретному признаку.*  *Поэтому, в зависимости от располагающей ситуации, каждый из них может занимать (в реальном времени) место* ***главной*** *черты.*  *Другие же из этих признаков, в зависимости от обстоятельств, занимают места как субдоминантные, так и последующие.*  *Тем самым, динамично меняющаяся иерархия таких признаков обеспечивает адекватную адаптацию к конкретной ситуации.* |

Таким образом, посредством выполненного тестирования выявлена значимость\* признаков, которые составляют психологический ресурс Твоего\*\* характера.

*\* Признак является значимо выраженным, если его значение менее чем на 4 балла отличается от выраженности главной черты характера, то есть от признака, значимость которого в характерологическом профиле выражена более других.*

*\*\* Форма обращения «Ты» используется с целью обозначения сугубо личностной адресности знания, ориентированного на персональное пользование.*

При этом определилась Твоя способность адаптироваться.\*

*\* Способность адаптироваться проявляется:*

*а) к широкому спектру многообразных ситуаций, если характер содержит более двух признаков, разница между большей и меньшей выраженностью которых составляет ниже четырех баллов.*

*б) к определенным обстоятельствам, если характер содержит менее трех признаков, где разница между выраженностью главной черты характера и третьим признаком превышает три балла.*

Значимость выраженных корневых признаков, которые могут возглавлять характерологический профиль, в качестве ***главной черты*** характера, проявляется у людей определенными свойствами (см. табл. 2, где они расположены в последовательности, обусловленной алгоритмом востребованности ресурсов характера в развивающемся сообществе).

При этом проявление данных свойств характера (описанных в табл. 2), как правило, ***сглаживается*** влиянием на главную черту других значимо выраженных признаков.

Таблица 2

|  |  |
| --- | --- |
| **Кор- невой приз-нак** | **Особенности проявления ресурса признака** |
| 1. Тво-рчес-кий | Лица с доминирующим творческим признаком порождают (без ажиотажа, в свойственной им манере «погруженности» в тему, задачу и т.п.) новые преобразовательные идеи (формулируют/решают нестандартные задачи и т.п.).  *Они как бы зажигают свечу.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) формирование стратегии выполнения задач, предполагающих учет не только главных, но и второстепенных,… и десяти степенных по значимости обстоятельств;  б) выработка решений на основе тщательного анализа;  в) желание решать нестандартные задачи;  г) стремление преодолевать трудности новыми (нестандартными) способами.  В разговоре, как правило, пассивны.  В аргументации, зачастую, проявляют противоречивость, нестандартность. Общаясь, не желая того, могут проявить резкость, бестактность.  Эмоция, как правило, «приглушена» и изменчива.  Внешний вид.  Настоящий признак сопряжен как с астеничным телосложением (узкая, вытянутая грудная клетка, длинная шея, длинные конечности: ноги, руки, пальцы; мало развитая от природы мускулатура), так и высоким ростом (вне зависимости от остальной физической конституции). Среди специфических для него особенностей оформления внешности, прежде всего, присутствует дисгармоничное, смешение стилеобразующих деталей. Мимика пародоксальна (возникают гримасы, никак не связанные с текущей ситуацией). Движения угловатые, резкие, неловкие, плохо координированные. Позы неудобные, нефункциональные. |
| 2. Оп-тими-стич-ный | Лица с доминирующим оптимистичным признаком все новое «возводят в степень», т. е. *подают* идею (предложение и т.п.) в максимальной привлекательности. Находят решения, обусловливающие эффективную презентацию (рекламу) производимой продукции и т.п.).  *Они превращают зажженную свечу в своего рода факел.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а)самопрезентация, реализующая желание производить на людей наиболее выигрышное впечатление с первых же минут общения, в том числе и путем проявления «социальной гибкости»;  б) умение преподносить все преимущества продвигаемой продукции в контексте выдающихся достижений;  в) умение легко переключаться с одного вида деятельности на другой.  Стремление в общении сразу понравиться, общаться так, чтобы почувствовать себя «фигурой», в том числе и на «фоне» других. Восхищение, повышенное внимание к себе воспринимается с большой радостью.  Эмоция, как правило, проявляется контрастно, с высокой амплитудой колебаний.  Внешний вид.  Основной особенностью оформления внешности является яркость, дополняемая претензией на оригинальность. Ему свойственна способность к социальной мимикрии (приобретать внешний облик, адекватный той социальной группе, с которой он в данный момент себя соотносит). Ему присущ нескрываемый эгоцентризм (на видных местах именные призы, дипломы, имеющие привкус имитации реальной деятельности). Его отличительные особенности манерность, театральность, претенциозность, имитация реальных переживаний, артистичность. |
| 3. Це-ленап-рав-лен-ный | Лица с доминирующим целенаправленным признаком, с одной стороны, сообщают смысл преобразовательной идее которой понятен *широким массам* (на уровне лозунга), с другой — ставят задачи, решение которых обеспечивает реализацию идеи (выполнение целевых программ и т.п.).  *Они делают из факела прожектор, который освещает направление реализации идеи.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а)лидерство с присущими ему умением мобилизовать коллективные усилия на решение масштабных задач;  б) работать с глубоким погружением в содержание выполняемой задачи, с ориентацией на получение конкретного результата;  в) отсутствие боязни трудностей.  Стремление в общении придерживаться ориентации на достижение целей. В беседе, как правило, говорит о перспективах реализации собственных замыслов, о востребованности результатов сегодняшних усилий в будущем и т.п.  Эмоция, как правило, проявляется стабильно (в качестве поддержки).  Внешний вид.  Всем стилям он предпочитает классический (и не только в одежде), как более всего соответствующий его характеру. Выбирает прическу, одежду, обувь без излишеств. Ему свойственно наполнять интерьер социально направленным содержанием за счет произведений классического стиля. Его отличает направляющая и ритмообразующая жестикуляция, а также привычка придерживать собеседника. |
| 4. Фо-рмаль-но на-прав-лен-ный | Лица с доминирующим формально направленным признаком мобилизуют других на выполнение поставленных задач на функциональном (технологическом) уровне (обеспечивают неукоснительное соблюдение стандартов, соответствие заданным условиям и т.п.).  *Они по обозначенным направлениям (поставленным задачам) реализации преобразующей идеи (проекта и т.п.) обеспечивают функциональное взаимодействие людей для воплощения идеи в жизнь.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а)умение хорошо справляться с работой, требующей аккуратности и точности, внимания к частностям;  б) системная организация исполнения поставленных задач;  в) способность мобилизовать других на выполнение задач на функциональном (технологическом) уровне;  г) обеспечивать неукоснительное соблюдение стандартов, соответствие заданным условиям и т.п;  д) стремление во всем и всюду соблюдать порядок.  В процессе обмена информацией соблюдаются все формальности В то же время может иметь место *пережевывание* ранее сказанного, «застревание» на незначительных деталях, стремление к доминированию в общении.  Эмоция проявляется взрывообразно.  Внешний вид.  Ему свойственно «атлетико-дипластическое» телосложение: относительно большая мышечная масса, короткая шея, массивный торс (у женщин: крутые плечи, относительно узкие бедра, выраженные мышцы). Одежда, по его мнению, обязательно должна соответствовать ситуации, в которой находится и действует человек. Характерна короткая стрижка. Придерживается порядка и чистоты (все вещи классифицируются). Сдержан в движениях. Мимика отличается медлительностью. Он мрачноват. |
| 5. Со-пере-жива-ющий | Лица с доминирующим сопереживающим признаком способствуют решению задач, обращенных к нуждам конкретного человека (сообщают задачам социальную привлекательность и т.п.) и настойчиво претворяют в жизнь социально ориентированные проекты.  *Они все силы тратят, чтобы заставить эти идеи служить обществу, путем служения конкретным людям.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) ответственность, добросовестность, эстетизм, мягкий редакторский стиль;  б) способность улавливать малейшие оттенки настроения собеседника;  в) ориентация на решение задач, обращенных к конкретному человеку, нуждающемуся в понимании, сочувствии и отдыхе.  Стремление к проявлению гибкости в общении. Извиняется неловкость, бестактность (проявляется терпимость). В то же время наиболее сильный и стойкий дискомфорт вызывается неискренностью.  Эмоция проявляется многогранно, адекватно обстоятельствам и имеет широкую палитру оттенков.  Внешний вид.  Телосложение носителя данного признака отличается гармоничностью. Главным же его свойством является способность чувствовать гармонию и приводить ей в соответствие как самого себя, так и все, что находится в окружающем пространстве. В индивидуальном пространстве обязательно присутствуют произведения изобразительного искусства, художественной литературы и др. Его выдают печальные глаза, мягкий, добрый взгляд. Жестикуляция сдержанная, но экспрессивная, точно и емко выражающая искренние переживания. Его позы удобные, свободные, не стесняющие окружающих — красивы без претенциозности. |
| 6. Опа-сли-вый | Лица с доминирующим опасливым признаком предостерегают и удерживают окружающих от поспешных, непродуманных решений и неоправданного риска (хранят сложившиеся ценности, привычный уклад, обеспечивают мониторинг безопасности возможных последствий предлагаемых решений и т.п.).  *Они и в преобразованном пространстве стараются максимально сохранить сложившийся порядок вещей.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) осмотрительность, отсутствие прожектерства;  б) приверженность привычному;  в) ответственное отношение к необходимым и достаточным доказательствам объективной целесообразности перемен (с точек зрения: безопасности, полезности, эффективности, комфортности);  г) ориентация на мониторинг безопасности возможных последствий предлагаемых решений;  д) переживание из-за того, что сделано или сказано что-то не то.  Стремление к пассивному общению (лишь в привычном окружении принимается инициатива собеседника, обнаруживается интерес к разговору). В собеседнике ценится последовательность, постоянство, скромность, отсутствие амбиций.  Эмоция, преимущественно, проявляется в привычном окружении и зачастую избыточно.  Внешний вид.  Выбирает одежду неброских цветов (зачастую темных тонов). Ходит в одном и том же (предпочитает одноцветие). В индивидуальном пространстве все чистенько, опрятно, нет ничего лишнего, немногочисленные предметы строго на своих местах (стремится сузить границы занимаемого им пространства до «прожиточного минимума»). Все предметы, создающие его интерьер, блеклые, темные, нарочито заурядные. Его поза, мимика, жестикуляция весьма сдержанны (как бы вообще отсутствуют). Голос монотонный, слабо модулированный. В то же время ему свойственно контрастное поведение в привычном (хорошо знакомом, предсказуемом) окружении. |
| 7. Экс-прес-сивно-экспа-нсив-ный | Лица с доминирующим экспрессивно-экспансивныым признаком олицетворяют собой жизнерадостность, а в самых крайних обстоятельствах поддерживают жизнедеятельность с радужным оптимизмом.  *Они, если случается катастрофа, с неиссякаемым энтузиазмом начинают с нуля и обеспечивают прожиточный минимум в сложных условиях.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) поведенческая гибкость, изобретательность и неутомимость;  б) способность создавать вокруг себя жизнеутверждающую атмосферу;  в) умение успешно справляться с задачами, требующими коллективных усилий в реальном времени и в самых крайних обстоятельствах;  г) поддерживать жизнеобеспечение в экстремальных условиях и при этом не впадать в уныние;  д) удовольствие от пребывания в обществе.  Стремление к активному общению в любых обстоятельствах (зачастую проявляется склонность к панибратству, фамильярности, к быстрому сокращению межличностной дистанции).  Эмоция проявляется спонтанно, избыточно и с высоким накалом.  Внешний вид.  Тяготеет к одежде для отдыха. Пренебрегает условностями. Индивидуальное пространство предназначено целиком для активного отдыха. Все, что делается им для обустройства собственных помещений, делается наспех, без установки на достижение высокого качества. Он достаточно ловок, но грубоват в обращении с предметами. Всегда настроен поделиться с окружающими своим приподнятым настроением. Ему свойственны приветственные и иллюстрирующие жесты. Все движения совершает быстро (быстро ест, ходит, говорит). |

|  |
| --- |
| *ПРИМЕЧАНИЕ.*  *Одаренность преимуществами характера, в зависимости от корневого (доминирующего) признака можно «номинировать»:*  *1) доминанта творческого признака будет соответствовать номинации «Креативность»;*  *2) доминанта оптимистичного признака будет соответствовать номинации «Артистичность»;*  *3) доминанта целенаправленного признака будет соответствовать номинации «Целеустремленность»;*  *4) доминанта формально направленного признака будет соответствовать номинации «Справедливость»;*  *5) доминанта сопереживающего признака будет соответствовать номинации «Добросовестность»;*  *6) доминанта опасливого признака будет соответствовать номинации «Осмотрительность»;*  *7) доминанта экспрессивно-экспансивного признака будет соответствовать номинации «Жизнерадостность».* |

В то же время ресурс значимых признаков характера проявляется у личности определенными свойствами, в их совокупности.

При этом, если характер возглавляет тот или иной признак, то:

а) главной черте (корневому признаку) характера сообщается соответствующая тональность (табл. 2);

б) каждый же из остальных, значимо выраженных, признаков характера сообщает корневому признаку, соответствующую стилистику проявления главной черты характера.

Проявление доминирующего признака характера происходит:

А. Под первостепенным ситуационно обусловленным влиянием, которое сообщает главной черте характера особенности проявления второго признака.\*

*\* В случае, если вторым по выраженности значения (после главной черты) оказался не один, а несколько равно выраженных признаков, (например, два), тогда в зависимости от обстоятельств может оказаться каждый из них. При этом один из них будет оказывать второстепенное влияние, то есть иерархия признаков динамично меняется, так как наибольшую выраженность в поведении получает тот признак (и соответственно его влияние на проявление главной черты характера), который обеспечивает наилучшую адаптацию в конкретной ситуации.*

Б. Следующим по степени влияния - третьестепенным, который будет сообщать главной черте характера особенности своего проявления, станет четвертый признак и т.д.

Таким образом, если то или иное место в характерологическом профиле занимают несколько признаков, то это указывает на востребованность проявления каждого из них обстоятельствами, соответствующими конкретному признаку (оставшийся признак, в зависимости от обстоятельств, занимает последующее место).

Поэтому их иерархия динамично меняется, так как наибольшую выраженность в поведении получает тот признак (и соответственно его влияние на проявление главной черты характера), который обеспечивает наилучшую адаптацию в конкретной ситуации.

Комбинацию значимых признаков характера важно рассматривать, с одной стороны, как самостоятельный взаимовлияющий комплекс качеств, адекватно проявляющий себя в структуре характера, с другой, — как предпосылки к использованию этих качеств для оптимизации командной работы или иной деятельности.

Выявленные преимущества указывают на то, что для партнерства в межличностных отношениях ответственной взаимозависимости могут быть показаны лица, в комбинации значимых признаков характера которых, могли бы быть признаки,способствующие достижению сбалансированной совместимости характеров как по совпадению ресурсов, так и по их дополнению.

При этом для повышения надежности таких отношений важно, чтобы в процессе их построения использовалась «Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия» (см. ниже, подраздел 3).\*

*\* В данной Технологии раскрывается алгоритм построения эффективных межличностных отношений, которые обусловливают партнерское взаимодействие, ориентированное на далекую перспективу.*

**2. ВИЗУАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ**

**И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ**

Характерологический профиль, с достаточной степенью достоверности, можно определять и визуально.

В данном разделе рассматривается каким образом очевидные свидетельства проявления сочетаний признаков характера (когда его ***главную черту*** органично дополняют в характерологическом профиле и другие значимо выраженные признаки) можно использовать для визуального определения (по внешнему виду) свойств характера Другой личности.

Опираясь на очевидные свидетельства проявления конкретных признаков, на первое место в психологическом профиле важно ставить тот корневой признак, проявление которого в поведении человека наблюдается больше всего, см. табл. 2 (преимущественно, абзац «внешний вид», присущий ярко выраженному корневому признаку). Именно такой признак занимает место *главной черты.* Как правило, это один признак, но может быть и более.

В условной «середине профиля» — на втором-третьем местах — важно располагать признаки, количество наблюдаемых проявлений которых меньше (они менее ярко выражены), чем у доминирующего признака, но все же они вполне очевидны.

*Завершать выявление значимо выраженных признаков характера можно тогда, когда понимаешь, что ничего нового (к уже выявленному) об этом человеке добавить не сможешь.*

Для решения задачи прогнозирования поведения вполне достаточно психологического профиля, составленного из нескольких (2–4) признаков.

Например, перед нами человек, одетый в неброскую, черного цвета одежду, настолько невыразительный внешне, что мы не сразу замечаем его присутствие. При этом его прическа, ногти и т.д. явно ухожены, на пальце небольшой перстенек. Одежда выдержана в едином стиле, в ее крое преобладают плавные линии. Она хорошо на нем сидит и соответствует требованиям обстановки.

Здесь на первое место можно поставить «опасливость» (6), поскольку внешние проявления, описанные в табл 2, более всего соответствуют этому признаку. На втором-третьем местах расположатся «оптимистичный» и «сопереживающий» (2 и 5) признаки.

В то же время, чем больше усилий требует поиск поведенческих проявлений того или иного признака, тем ближе к концу профиля его следует располагать.

Когда же проявляются несколько признаков в равных пропорциях (аспектах), то это означает, что поведенческие тенденции, обусловленные ими, равно представлены в реальном характере. В таких случаях их иерархия динамично меняется, Так как наибольшую выраженность в поведении получает тот признак, который обеспечивает наилучшую адаптацию в конкретной ситуации (обстановке).

При этом важно уметь трактовать сочетание (комбинацию) признаков, составляющих основу психологического профиля, как единое целое, включая и те случаи, когда тенденции, обусловленные ими, противоречат друг другу, а подчас и взаимоисключают.

Допустим, в психологическом профиле характера содержится **сочетание 3, 6,** где «целенаправленность» доминирует, а «опасливость» сообщает данному признаку стилевую особенность.

За основу описания характера в таком случае важно брать качества доминирующего признака и оценивать, как эти качества меняются под влиянием другой — субдоминирующей — тенденции, а также иных значимо выраженных признаков (в меру их влияния).

Для рассматриваемого случая внешность «целенаправленного» будет отличаться приверженностью к одежде классического стиля, «опасливость» же добавит к этому, с одной стороны, неброский (чаще всего, серый) цвет, своего рода «обезличенность» (на одежде не будет присутствовать никаких опознавательных знаков), с другой — склонность носить одно и то же.

Индивидуальное пространство такого человека сохранит черты «тотальной рабочей зоны», однако количество предметов будет небольшим, минимально необходимым для осуществления избранной деятельности.

Двигательная активность уменьшится (не будет столь выраженной самоуверенности). Убавится количество ритмообразующих и направляющих жестов (в незнакомом окружении они исчезнут совсем).

Он будет отличаться высокой устойчивой работоспособностью, настойчивостью, старательностью, прилежанием. Сохранит за собой инициативу, активность при постановке целей, задач, однако этому будет сопутствовать здравая осторожность.

Масштабность его замыслов уменьшится.

Прежде чем начать работу, он проведет целый комплекс подготовительных мероприятий, тщательно обдумает и взвесит все мыслимые способы решения актуальной проблемы, сопоставит их с собственными возможностями.

В коллективе функции лидера и большую часть исполнительской работы будет стараться взять на себя. Одновременно он будет настаивать на поддержании как можно более стабильного ритма и режима работы, а также препятствовать изменению персонального состава рабочей группы.

*Подобным же образом может оказывать воздействие на доминирующий признак и любой иной субдоминирующий признак.*

Так, например, в **сочетании 3, 2**,где «целенаправленность» доминирует, а «оптимистичность» оказывает на нее свое стилевое влияние, во внешности человека (наделенного этим характером) появятся опознавательные знаки, свойственные «оптимистичному».

Добавится яркости, претенциозности, ухоженности. Его индивидуальное пространство будет изобиловать портретами, вымпелами, дипломами и другими свидетельствами реальных успехов.

В мимике, жестикуляции и позах засквозит самолюбование, уверенность в значительности всего, что им делается, появится «нотка» высокомерия и покровительственности.

Проявляя высокую работоспособность, увлеченность и целеустремленность, он вместе с тем часть времени и сил будет тратить на пропаганду собственных достижений и замыслов, а также отдавать предпочтение решению задач, предполагающих широкий *общественный* резонанс.

Если в предыдущем сочетании «целенаправленного» (3) с «опасливым» (6) наличествовало стремление быть осторожным реалистом, то в сочетании с «оптимистичным» (2) будет иметь место некоторая переоценка собственных возможностей, излишняя масштабность планов с привкусом прожектерства.

Проявится желание получить высокую оценку своей деятельности и склонность приписывать заслуги коллектива одному себе.

Обострится честолюбие и стремление к карьерному росту.

В случае анализа сочетания трех значимо выраженных признаков описание, проявления доминирующего признака следует производить с учетом как специфики первостепенного влияния, которое сообщает главной черте характера особенности проявления второго признака, так и свойства, присущего третьему корневому признаку (т. е. с учетом специфики второстепенного влияния, которое сообщает главной черте характера стилевую особенность поведения обусловленную третьим признаком).

Такой же подход применим и к трактовке психологического профиля, состоящего из большего числа признаков.

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, то или иное занятие предоставляет возможность освоить и дополнительный материал, расширяющий набор инструментальных средств пользователя контентом Технологии.

В данном случае пользователю предоставляется возможность ознакомиться с дополнительным материалом.

**3. ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ**

**ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

В данном разделе раскрывается специфика построения эффективного партнерского взаимодействия для увеличения потенциала как личностных преимуществ, так и профессионально-личностных ресурсов.

Данная технология позволяет одновременно:

А — вовлекать другого (Инициируемого) в совместную функциональную деятельность по разработке и выполнению программы реализации совпадающих интересов (совершению сделки, выполнению союзнических соглашений и т.п.).

*Б — строить продуктивные межличностные отношения, которые обусловливают «непрерывность» (перманентность) реализации совпадающих интересов.\* Для удобства пользования текст, относящийся к данному пункту , выделен курсивом.*

Именно это обусловливает, с одной стороны, мотивированное участие в совместной деятельности по реализации совпадающих интересов (далее, для краткости, такую деятельность будем именовать сделкой), с другой - *построение продуктивных отношений\****,** ориентированных на далекую перспективу и способствующих перманентной реализации совпадающих интересов (совершению сделки), см. матрицу 1.

|  |
| --- |
| *\* В ходе меличностного взаимодействия с Инициируемым целесоодразно поддерживать конгруэнтность общения, см. раздел 8.1 Цикл общения с обратной связью.* |
| Матрица 1  **мотивирование**  **сделки и *построение ПРОДУКТИВНЫХ***  ***МЕЖЛИЧНОСТНЫХ отношений***   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **ОСОЗНАНИЕ** | | | | | | | | | **Наличия**  **стимула, про-блемы, спосо-**  **ба решения.** | | **Стимула**  **(побудительно-го мотива по-лучить жела-емый резуль-тат, то есть совершить сделку)** | | **Проблемы**  **(комплекс задач, кото-рые важно решить, чтобы получить желаемый результат)** | | | **Способа решения**  **(методы, процедуры, те-хнологии и т.п., кото-рые используются для решения проблемы, чтобы получить же-лаемый результат)** | |  | | **Фаза-диагональ 1,**  **стадия 1**  **Осознание наличия сти-мула, обусловливающе-го возникновение пот-ребности в совершении сделки. *Выявление зон,***  ***благоприятствующих накоплению согласий.*** | | **Фаза-диагональ 2**  **(этап 1-й), стадия 2**  **Осознание наличия проблемы (комплека задач), решение которой обеспечивает совершение сделки. *Накопление согласий.*** | | | **Фаза-диагональ 3**  **(этап 1-й), стадия 4**  **Осознание целесообраз-ности участия в сделке**  **в качестве способа ре-шения проблемы.**  ***Формирование установ-ки приемлемости предлагамого.*** | | **Значи**  **мости стимула, проблемы, способа решения.** | **Фаза-диагональ 2**  **(этап 2-й), стадия 3**  **Осознание приоритет-ной значимости стиму-ла, обусловливающего потребность рассмотре-ния вариантов совер-шения сделки.**  ***Поиск совпадающих интересов.*** | | | | **Фаза-диагональ 3**  **(этап 2-й), стадия 5**  **Осознание оптима-**  **льности цены/качест-ва/безопасности сдел-ки как актуализиру-ющих приоритетную значимость проблемы.**  ***Создание условий для проявления опасных в сотрудничестве личностных качеств.*** | **Фаза-диагональ 4**  **(этап 1-й), стадия 7**  **Осознание целесообра-зности совершения сде-лки как приоритетно значимого способа решения проблемы *Вырабатываются об-щие правила поведения и******создааются условия для повышения согласо-ванности личностно-ролевго взаимодействия.*** | | | **Возможно-**  **сти побуди-тельной силы стимула, меры приоритетно-**  **сти проблемы, степени пред-почтительно-сти способа решения** | | | **Фаза-диагональ 3**  **(этап 3-й), стадия 6**  **Осознание стимула к со-вершению сделки в каче-стве приоритетного мо-тива, обусловливающего возможность справиться с проблемой.**  ***Определение форм инди-видуального воздействия, снижающих угрозу прояв-ления личностных***  ***качеств опасных для сотрудничества*** | | **Фаза-диагональ 4**  **(этап 2-й), стадия 8**  **Осознание приоритет-ной возможности справиться с про-блемной путем со-**  **вершения сделки. *Создание условий для повышения согласо-ванности функциона-льно-ролевого взаимо-действия на уровне функций.*** | **Фаза-диагональ 5**  **(этап 1-й), стадия 10**  **Осознание приоритет-ного способа решения проблемы как гаранти-рующего возможность эффективно справить-ся с ней.**  ***Определение критериев оценки результативно-сти на уровне эмпи-рических признаков.*** | | | **готовно-**  **сти, обес-**  **печиваемой**  **стимулом,**  **приоритет-ностью проблемы, оптималь-**  **ностью спосо-**  **ба решения** | | | **Фаза-диагональ 4**  **(этап 3-й), стадия 9**  **Осознание приоритет-ной готовности спра-виться с реализацией договорных обязате-льств в качестве сти-мула к долговременно-му сотрудничеству. *Определение критериев оценки результативно-сти на уровне ее показателей.*** | | **Фаза-диагональ 5**  **(этап 2-й), стадия 11**  **Осознание приоритет-ной готовности ре-шать задачи, сопутст-вующие совершению сделки.**  ***Обеспечение условий для повышения согла-сованности функци-онально-ролевого вза-имодействия на уров-не операций.*** | **Фаза-диагональ 6**  **стадия 12**  **Осознание оптимально-сти способа решения проблемы, обусловли-вающего приоритетную готовность эффективно сотрудничать в даль-нейшем.**  ***Формирование установ-ки к оптимизации про-дуктвности отноше-ний.*** | |  |  |  | | --- | --- | | ПРИМЕЧАНИЕ  Фаза — это диагональ, по которой производится побуждение к совершению сделки.  В границах фазы Инициируемый (клиент), благодаря адекватному воздействию Инициатора, последовательно (поэтапно) осознает целесообразность своего участия в совершении сделки.  При этом преодолевается собственное игнорирование (пассивность, инертность и т.п.).  Важно помнить, что игнорирование по одному этапу фазы-диагонали всегда включает в себя игнорирование как всех ее последующих этапов, так и этапов, образующих следующие фазы-диагонали, которые рас­полагаются справа и ниже.  Все диагональные фазы в матрице несут именно этот смысл.  Следование фазам-диагоналям матрицы позволяет своевременно приводить аргументы (адекватные полю матрицы), способствующие осознанию:  **А. Наличия:** либо **стимула,** либо**проблемы,**либо **способа**ее **решения;**  **Б. Значимости:**либо **стимула,** либо **проблемы***,* либо **способа** ее **решения;**  **В. Возможности** справиться, обусловленной: либо **стимулом**, либо приоритетностью**проблемы**(актуализирующей целесообразность использования ресурсов для ее решения), либо**способом решения**(достаточно продуктивным, чтобы гарантированно справиться с решением проблемы);  **Г. Готовности** совершить сделку,обусловленной: либо **стимулом** (достаточным для проявления волевого стремления совершить сделку), либо актуальностью **проблемы** (своей оприоритетностью мобилизующей готовность совершить сделку), либо оптимальостью **способа решения** (обеспечивающего готовностьсовершить сделку). | | | Данная матрица дает возможность определять стадию (поле матрицы), отражающую меру готовности Инициируемого к совершению сделки и правильно позиционироваться в процессе совершения сделки. Тем самым определяется адресность приложения ресурса аргументации для повышения побудительной мотивации Иницииромого совершать адекватные действия, сопутствуюшие совершению сделки.\*   |  | | --- | | *\* Построение же продуктивных отношений между Инициируемым и Инициатором, в таком случае, наверстывается по мере возможности.*  *Таким образом, может синхронизироваться поступательное движение по следующи полям матрицы.* |   Ниже, каждый фрагмент текста, характеризующий каждую из двенадцати стадий соотнесен с соответствующим ему полем матрицы.  Именно с этой целью в тексте выделены соответствующие слова:  а) жирным шрифтом: «**наличие**», «**значимость**», «**возможность**», «**готовность**»;  б) жирным шрифтом с подчеркиванием: «**стимул**», «**проблема**», «**способ решения**».  Таким образом, перемещаясь по полям матрицы, мы с каждой стадией, с одной стороны, наращиваем мотивацию к совершению сделки, с другой - строим продуктивные отношения. Тем самым обеспечивается взаимовыгодная реализация интересов обеих сторон.  При этом постадийное рассмотрение полей (стадий) матрицы ведется по ее диагоналям (слева направо и сверху вниз). Тем самым на каждом поле матрицы обеспечивается создание эффективной мотивации.  Во-первых, путем аргументированной констатации либо стимула, либо проблемы, либо способа решения проблемы.  Во-вторых, посредством аргументированной констатации:  - либо наличия (стимула, проблемы, способа решения);  - либо приоритетной значимости (стимула, проблемы, способа решения);  - либо приоритетной возможности (достичь желаемого результата, выполнить задачи, которые обеспечивают решение проблемы, использовать адекватный способ решения проблемы);  - либо приоритетной готовности (получить желаемый результат, выполнить задачи, которые обеспечивают решение проблемы, использовать адекватный способ решения проблемы).  Именно движение по диагоналям (слева направо и сверху вниз) обеспечивает для роста мотивации эффект наибольшего благоприятствования.\* | | | |  | | |  | | | | |

|  |
| --- |
| *\* Старт данному (пошаговому) движению дает осознание стимула (побудительного мотива) - это во-первых (фаза-диагональ 1, стадия 1). Побудительный мотив, в свою очередь, обусловливыает проблему, которую приходиться решать, чтобы реализовать мотив - это во-вторых (фаза-диагональ 2, этап 1, стадия 2).*  *Однако таких побуждений, стимулирущих решение соответсвующих проблем может быть несколько. Поэтому лишь приоритетно значимый стимул побуждает решение данной проблемы - это в-треьих (фаза-диагональ 2, этап 3, стадия 3). И он же инициирует поиск и осознание способа ее решения - это в-четвертых (фаза-диагональ 3, этап 1, стадия 4).*  *Однако проблем, может быть несколько. Поэтому только приоритетно значимая проблема - это в-пятых (фаза-диагональ 3, этап 2, стадия 5), побуждаемая приоритной возможностью - это в-шестых (фаза-диагональ 3, этап 3, стадия 6) - справиться с ее решением, инициирует поиск и осознание приоритетно значимого способа ее решения, это в-седьмых (фаза-диагональ 4, этап 1, стадия 7). И так далее, по двенадцатый шаг, который и завершает формирование готовности решать проблему «здесь и теперь» и «там и тогда».*  *При этом, параллельно, на каждом шаге выполняется работа по построению продуктивных отношений, которая способствует осуществпению сделки в условиях наибольшего благоприятствования.* |

Раскроем данную технологию, с учетом этапов фаз-диагоналей и направлений диагоналей,постадийно констатируяпоступательное наращивание побудительной мотивации, обусловливающей решение проблемы (совершение сделки), способствующей реализации совпадающих интересов.

**стадия 1. осознание наличия**

**стимула, обусловливающего возникновение потребности в совершении сделки.  *выявление зон, благоприятствующих накоплению согласий.***

Констатировать осознание **наличия** у Инициируемогоинтересак сделке и побудить желание реализовать проявленный интерес (фаза-диагональ 1, стадия 1). Это может стать **стимулом** к осознанию целесообразной потребности в совершении сделки.

Именно констатация **наличия** уИнициируемого **стимула** к совершению сделкиускоряет осознание им **наличия** у него **проблемы** и побуждает его к выполнению задач, способствующих решению проблемы (фаза-диагональ 2, этап 1-й, стадия 1).

*В то же время здесь важно приступить к построению продуктивных отношений —* ***выявлению зон, благоприятствующих накоплению согласий*** *(фаза-диагональ 1, стдия 1).*

*Ими могут быть как тема побуждения Инициируемому реализовать проявленный им интерес к сделке, так и нейтральные тематические зоны, типа спорт, отдых и т.п.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/поведением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 1 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | | **Действия**  **Инициатора** | **Вопросы**  **Инициатора** |
| **И**спытывает «некото-рый дискомфорт» и/или желание изменений к лучшему, что может служить **стимулом** к обсуждению целесообразности совершения сделки.  **В**оспринимает сложившуюся ситуацию по типу временного осложнения, которое как-то преодолеется. | **У**станавливает контакт с Инициируемым, в том числе и за счет глубокого знания «узких мест», осложняющих ситуацию, в которой он оказался.  **Р**аскрывыет направление (стратегию) в поиске решения (Инициируемым) способствующего «расшивке» узких мест и нахождению оптимального решения (в заданных ограничениях).  **Г**отовит почву для констатации **наличия** **проблемы,** актуализирующей потребность в совершении сделки.  ***П****утем* ***выявления зон, благоприятствующих накоплению согласий*** *(в том числе и параллельно побуждению Инициируемого реализовать проявленный им интерес к сделке) создает предпосылки к развитию продуктивных отношений.* | | **К**акие выгоды важно обрести в существую-щей ситуации?  **К**акие варианты решения сложившейся ситуации, из предложен-ных, для Вас предпочти-тельнее? |

**стадия 2. осознание наличия проблемы,**

**РЕШЕНИЕ КОТОРОЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СОВЕРШЕНИЕ сделки. *накопление согласий.***

Констатируя **наличие** уИнициируемого **проблемы**, мягко подвести его к мысли, что проблема может быть решена благодаря участию в совершении сделки и тем самым способствовать росту осознания им потребности решать задачи, сопутствующие совершению сделки (фаза-диагональ 2, этап 1-й, стадия 2).

Именно констатация в контексте актуализации решения **наличествующей** уИнициируемого **проблемы** будет свидетельствовать об осознании им **значимости** для него проявленного интереса именно в качестве приоритетного **стимула** к участию в сделке (фаза-диагональ 2, этап 2-й, стадия 3).

*В то же время важно создавать предпосылки к формированию продуктивных отношений, используя для этого* ***накопление согласий*** *(фаза-диагональ 2, этап 1-й, стадия 2) в тематических зонах, выявленных на предыдущей стадии.*

*Соглашаясь, мы мотивируем органичный (за счет «критической массы, накапливаемых согласий) переход к следующему шагу-вкладу в построение продуктивных отношений.*

|  |
| --- |
| *При этом, если обстоятельства вынуждают проявлять себя «несогласием» («сомнением» и т.п.), то, в предмете вызывающем сомнение, важно выделить какой-либо фрагмент (элемент, эпизод и т.п.), с которым можно согласиться.*  *Потом этот фрагмент разделить на две части.*  *Затем озвучить одну часть «согласия».*  *После чего высказать «сомнение» и, завершая суждение, озвучить другую часть «согласия».*  *Тем самым снизить негативное воздействие «сомнения».* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 2 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/**  **поведение Иници-ируемого** | **Действия Инициатора** | **Воп-росы Инициатора** |
| **Г**отов к обсуждению **проблемы** (но не сделки, благодаря которой проблема может быть решена). | **О**писывает тенденции (сценарии), которые либо усилят (осложнят, усугубят и т.п.) **проблему**, либо приведут к ее эффективному решению.  **У**силивает интерес Инициируемого к рассмотрени проблемной ситуации в широком контексте (формате различных вариантов).  **Г**отовит почву для констатации приоритетной **значимости стимула,** обусловливающего потребность рассмотрения возможности совершения сделки.  ***П****утем* ***накопления согласий*** *(в том числе и параллельно комментарию, что проблема Инициируемого может быть решена путем совершении сделки) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **Ч**то хотелось бы улуч-шить?  **Ч**его хо-телось бы получить в резуль-тате? |

**стадия 3. осознание ПРИОРИТЕТНОЙ**

**ЗНАЧИМОСТИ СТИМУЛА, ОБУСЛОВЛИВАЮЩЕГО потребность рассмотрения вариантов совершения сделки. *поиск совпадающих интересов.***

Констатировать приоритетную **значимость** для Инициируемого **стимула,** обусловливающего его интерес к совершению сделки (фаза-диагональ 2, этап 2-й, стадия 3).

Именно констатация приоритетной **значимости** для Инициируемого проявленного им интереса, в качестве фактора, **стимулирующего** его участие в сделке, будет свидетельствовать об осознании им потребности рассматривать, с одной стороны, предлагаемые варианты проведения сделки, с другой — факт своего участия в сделке как **способ решения** проблемы (фаза-диагональ 3, этап 1-й, стадия 4).

*В то же время важно создавать предпосылки к построению продуктивных отношений, используя для этого интенсивный* ***поиск совпадающих интересов*** *(фаза-диагональ 2, этап 2-й, стадия 3)****.***

|  |
| --- |
| *При выявлении совпадающего интереса активно переходить от нейтральной манеры разговора к явно заинтересованному общению.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 3 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **П**ризнает приоритетную **значимость** **стимула** и испытывает потребность рассмотрения вариантов совершения сделки.  **Ч**увствителен к адресным (точечным) аргументам в пользу оптимизации вари-анта совершения сделки.  **Г**отов к выбору оптимального варианта сделки. | **Э**моционально (с учетом сопутствующих обсто-ятельств) поддерживает желание Инициируемого рассмотрения вариантов совершения сделки.  **Г**отовит почву для осознания Инициируемым целесообразности участия в совершении сделки как **способе решения** проблемы.  ***П****утем**ведения инициативного* ***поиска совпада-ющих интересов*** *(в том числе и параллельно комментарию приоритетной* **значимости** *для Инициируемого* **стимула,** *обусловливающего его интерес к совершению сделки) и констатации их совпадений создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **К**акие варианты совершения сделки допуска-ются к рассмо-трению?  **М**ожно ли сейчас выбрать из них оптимальный вариант в каче-стве подходя-щего для совер-шения сделки? |

**стадия 4. осознание целесообразности**

**участия в сделке в качестве способа**

**решения проблемы. *формирование установки приемлемости предлагаемого.***

Констатировать (сопровождая аргументированным комменарием) целесообразность участия Инициируемого в сделке в качествеприоритетно значимого **способа решения** проблемы и тем самым способствовать становлению у него уверенности в ее успешном решении (фаза-диагональ 3, этап 1-й, стадия 4).

Именно констатация такого **способа решения** проблемыбудет свидетельствовать об осознании Инициируемымубедительности конкретных аргументов в пользу оптимального сочетания цены/качества/безопасности совершения сделки, актуализирующего приоритетную значимость **проблемы** (фаза-диагональ 3, этап 2-й, стадия 5).

*В то же время важно продолжить построение продуктивных отношений, применяя с этой целью* ***формирование установки приемлемости предлагаемого.***

|  |
| --- |
| *При этом важо помнить, что именно активное совместное проведение сделки опосредует развитие межличностного взаимодействии.* |

*Установка приемлемости предлагаемого (фаза-диагональ 3, этап 1-й, стадия 4)* *формируется посредством проявления позитивных качеств, принципов и т.п. (востребуемых конструктивной реализацией совпадающих интересов), способствуя тем самым началу построения объемной системы качеств, в которой центральное место займут положительные личностные качества.*

*При этом полезно обсуждать преимущества личностных лесурсов, например, ресурсов характера (как по их совпадению, так и по дополнению) и т.п.*

*Это обусловливает привыкание к позитивному восприятию друг друга.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 4 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состоя-ние/пове-дение Иници-ируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **Р**ассматривает при-нятый ва-риант со-вершения сделки в качестве **способа решения** проблем-ной ситуации. | **С**равнивает разные варианты ддя проведения сделки в ка-честве **способа решения** проблемы. Приводит аргументы в пользу приоритетного варианта как более выгодного.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемым конкретных аспектов совершения сделки.  ***П****утем* ***формирования установки приемле-мости предлагаемого*** *(в том числе и парал-лельно комментарию целесообразности участия Инициируемого в совершении сде-лки в качестве**приоритетно значимого* **способа решения** *проблемы) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **Н**ужна ли дополнительная информа-ция о пред-ложенных вариантах сделки?  **Ч**то еще желательно организовать для удобства совершения сделки? |

**стадия 5. осознание ОПТИМАЛЬНОСТИ ЦЕНЫ/КАЧЕСТВА/БЕЗОПАСНОСТИ СДЕЛКИ КАК АКТУАЛИЗИРУЮЩИХ ПРИОРИТЕТНУЮ значимость проблемы. *создание условий для проявления опасных в сотрудничестве личностных КАЧЕСТВ***

Констатировать приоритетную **важность** для Инициируемого конкретного вариата совершения сделки как оптимального по критерю «цена/качество/безопасность» для эффективного решения **проблемы** (фаза-диагональ 3, этап 2-й, стадия 5).

Именно констатация приоритетной **важности** для Инициируемого варианта решения приоритетно **значимой** **проблемы** будет служить приоритетным **стимулом** к констатации приоритетной **возможности** справиться с проблемой, (фаза-диагональ 3, этап 3-й, стадия 6).

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений —* ***создаются условия для проявления опасных в сотрудничестве личностных качеств*** *(фаза-диагональ 3, этап 2-й, стадия 5).*

*Такие условия способствуют завершению построения объемной системы качеств, в которой центральное место занимают положительные личностные качества, а отрицательные — приобретают характер вероятного проявления в приемлемой мере.*

|  |
| --- |
| *Благодаря позитивному потенциалу предыдущих стадий (накопленные согласия, совпавшие интересы, появленные положительные личностные качества), ко времени формирования продуктивных отношений на данной стадии, накапливается своего рода кредит доверия.*  *Поэтому только на этой стадии «проявление опасных для сотрудничества личностных качеств» воспринимается в условиях наибольшего благоприятствования, так как они воспринимаются Инициируемым* *в контексте «открытости», что позволяет уберечь отношения от их разрушительного воздействия.* |

*Важно помнить, что именно игнорирование настоящей стадии в построении отношений несет с собой угрозу их осложнения в последующем.*

*Кроме того, поощрение проявления отрицательных качеств (вредных привычек, «игрового поведения» и т.п.) создает предпосылки к обсуждению (на следующей стадии) как возможности исключения проявления таких качеств в данных отношениях, так и меры проявления настоящих качеств.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 5 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Иници-атора** |
| **З**нает о реальных преимуществах сделки, но не раз-бирается в ситуации на рынке.  **С**тремится выбрать наиболее констру-ктивную стратегию (модель поведения), которой можно сле-довать в рамках данной сделки для решения приори-тетно **значимой** **поблемы.**  **Ч**увствителен к рас-смотрению вариан-тов стратегий, допу-стимых в рамках данной сделки.  **П**оложительно относится к участникам сделки. | **П**ереформулирует значимую информацию о конкре-тных преимуществах участия Инициируемого в сделке в его выго-ды:цена/качество/безопасность и т.п.  **П**роводит сравнительный анализ каждого конкретного преимуществ (по важным выгодам).  **В** случае целесообразности контактирует с лицами, влияющими на принятие решений по сделке.  **Г**отовит почву к осознанию Иници-ируемым **стимула,** к совершению сде-лки в качестве приоритетного мотива, обусловливающего **возможность** справитьсяс проблемой.  ***П****утем* ***обеспечения условий для проявления опасных в сотрудничес-тве личностных качеств*** *(в том чиле и параллельно комментарию конкрет-ных преимуще-ств Инициируемого в сделке:**цены/качества/безопасности и т.п.) создает предпосылки к дальней-шему развитию продуктивных отношений.* | **О**т кого исходили аналоги-чные предло-жения?  **В** чем по-ложите-льное отличие нашего предло-жения?  **К**то еще склонен поддер-жать Вас в Вашем решении? |

**стадия 6. осознание стимула**

**к совершению сделки в качестве**

**ПРИОРИТЕТНОГО мотива, обусловливающего возможность справиться с проблемой. *определение форм индивидуального воздейсТВИЯ, СНИЖАЮЩИХ УГРОЗУ ПРОЯВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ***

***КАЧЕСТВ опасных для сотрудничества***

Констатировать вероятность заключения Инициируемым сделки в качестве приоритетного **стимула**, мотивирующего **возможность** справитьсяс проблемой (фаза-диагональ 3, этап 3-й, стадия 6).

|  |
| --- |
| Здесь важно обратить внимание на приоритетность **стимула,** который может востребовать ресурсы Инициируемого (психологические, временные, материальные и т.п.) в контексте решения проблемы. |

Именно констатация **возможности** Инициируемого заключить сделкубудет служить предпосылкой к осознанию им приоритетной **значимости** выбранного варианта совершения сделки в контексте его необходимой и достаточной продуктивности для **значимого** **способа решения** проблемы (фаза-диагональ 4, этап 1-й, стадия 7).

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений —* ***определяются формы индивидуального воздействия, снижающие угрозу проявления личностных качеств опасных для сотрудничества****, а также специфика адаптации к ним (фаза-диагональ 3, этап 3-й, стадия 6).*

*Здесь декларируется конструктивное отношение к этим качествам как к данности, с которой важно соотноситься. При этом создаются предпосылки, с одной стороны, к снижению уровня выраженности опасных для сотрудничества качеств, с другой — к уменьшению частоты их проявления, с третьей — к исключению таких качеств из обихода (обращения) в рамках складывающихся отношений.*

|  |
| --- |
| *Таким образом, общая система качеств может быть улучшена, с одной стороны, за счет изъятия части опасных качеств из «обращения», с другой – как путем уменьшению частоты их проявления, так и посредством определения допустимой меры их проявления.*  *При этом полезно обсуждать преимущества, которые дает умение адекватно пользоваться ресурсами личностных состояний.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 6 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **В** принципе готов заключить сделку и рассматривать ее в качестве приори-тетного **стимула**, обусловливающего **возможность** спра-виться с проблемой.  **Д**остаточно отчет-ливо представляет основные парамет-ры (характеристи-ки) сделки.  **О**ткрыт к конкрет-ной ин-формации о специфических особенностях сделки. | **П**родолжает прояснять детали сделки.  **Р**аботает с сомнениями и возражениями.  **П**обуждает Инициируемого ускорить совершение сделки.  **Г**отовит почву к осознаниюцелесо-образности участия в сделке именно как приоритетно **значимого способа решения** проблемы.  ***П****утем* ***определения форм индивиду-ального воздействия, снижающих угрозу проявления личностных каче-ств опасных для сотрудничества*** *(в том числе и параллельно комментарию приоритетности* **стимула**, *мотиви-*  *рующего* **возможность** *справиться с проблемой) соз-дает предпосылки к дальнейшему развитию продукти-вных отношений.* | **В** чем состоят допо-лнитель-ные по-желания?  **Ч**то является в дан-ном спо-собе решения проб-лемы са-мым важным? |

**стадия 7. осознание целесообразности**

**участия в сделке как ПРИОРИТЕТНО значимого способа решения проблемы. *ВЫРАБАТЫВАЮТСЯ ОБЩИЕ ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ И******СОЗДАЮТСЯ УСЛОВИЯ***

***для повышения согласованности личностно-ролевого взаимодействия.***

Констатировать **осознание** Инициируемым **целесообразности совершения сделки** как приоритетно **значимый** и надежный **способ решения** проблемы (фаза-диагональ 4, этап 1-й, стадия 7).

Именно констатация приоритетно **значимого способа решения** проблемыбудет служить предпосылкой к осознанию им приоритетной **возможности** справиться с **проблемой,** путем заключения сделки (фаза-диагональ 4, этап 2-й, стадия 8).

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений -* ***вырабатываются общие правила поведения и******создаются условия для повышения согласованности личностно-ролевого взаимодействия*** *(фаза-диагональ 4, этап 1-й, стадия 7).*

*Здесь создается общая (совместимая на ценностном уровне) система отношений, в которой наиболее важные особенности поведения, значимые для реализации совпадающих интересов, становятся правилами.*

*Такими правилами могут стать:*

* *учет личностных качеств, включая и свойства характера;*
* *принятие решений с учетом особенностей личностного цензурирования (на полезность, результативность, безопасность, комфортность);*
* *ведение диалога в контексте поведения Взрослого, то есть Возражающего, Сомневающегося, Допускающего, Принимающего (с учетом удовлетворения требований всех составляющих личностного цензурирования: полезности, результативности, безопасности, комфортности);*
* *приоритетность соисполнительского (совместного) действия по отношению к индивидуальному и т.п.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 7 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **Б**лагожелательно отно-сится к участию в сдел-ке именно в качестве приоритетно значимого **способа решения** проблемы.  **Р**ешительно настроен на уделение сделке первостепенного вни-мания, готов к обсуж-дению ценовых условий. | **В**ыясняет конкретные детали, вызывающие сомнения и аргу-ментировано рассеивает их.  **С**тимулирует Инициируемого как можно скорее совершить сделку.  **Г**отовит почву к осознаниюприоритетной **возможности справиться** с **проблемой** именно путем совершения сделки.  ***П****утем* ***создания условий для повышения согласованности личностно-ролевого взаимо-действия*** *(в том числе и па-раллельно комментарию, приоритетной* **значимости** *выбранного* **способа** *соверше-ния сделки) обусловливает дальнейшее развитие продуктивных отношений.* | | **Ч**то может по-мочь принять решение обсуждать условия заключения сделки сегодня?  **Ч**то важно сделать, в первую и вторую очереди после принятия решения об участии в совершении сделки? |

**стадия 8. осознание ПРИОРИТЕТНОЙ**

**возможности справиться с проблемой**

**путем СОВЕРШения сделки. *СОЗДАние условий для повышения согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне функций.***

Констатировать осознание Инициируемым приоритетной **возможности** справиться с **про-блемой** путем заключения сделки(фаза-диагональ 4, этап 2-й, стадия 8).

Именно констатация осознания Инициируемым приоритетной **возможности** справиться с **проблемой** путем заключения сделки будет служить предпосылкой к осознанию им приоритетной **готовности** справиться с реализацией «договорных обязательств» в качестве **стимула** к долговременному сотрудничеству (фаза-диагональ 4, этап 3-й, стадия 9).

Здесь важно разделить с Инициируемым (в контексте сложившихся традиций) позитивные эмоции, сопутствующие совершению сделки.

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений -* ***создаются условия для повышения согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне функций***  *(фаза-диагональ 4, этап 2-й, стадия 8).*

*Это достигается путем раскрытия специфики совместной деятельности по совершению сделки на уровне функций.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 8 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/**  **поведение Иници-ируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **И**спытывает позитивные эмоции в свя-зи с заключе-нием сделки и надеждой на плодотво-рное сотруд-ничество.  **Ч**увствителен к аргумен-тации в поль-зу правильно сти принято-го решения.  **И**спытывает потребность в рекоменда-циях в связи с открывши-мися возмо-жностями, обусловленными совер-шением сделки. | **Р**азделяет с Инициируемым, в рамках сло-жившихся традиций, позитивные эмоции.  **П**одробно инструктирует Инициируемого в связи с открывшимися возможностями, обусловленными совершением сделки, на разных этапах сотрудничества.  **Д**оговаривается о личном контакте с полномочными представителями Иницируемого, задействованными в реализации договорных обязательств.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемымсвоей **готовн-ости** справится с реализацией договорных обязательств в том числе и в качестве **стимула** к долговременному взаимовыгодному сотрудничеству/  ***П****утем* ***создания условий для повышения согласован-ности функционально-ролевого взаимодействия на уров-не функций*** *(в том числе и параллельно комментарию, наличия приоритетной* **возможности***, позволяющей Инициируемо-му совершить сделку и тем самым справиться с решением актуальной* **проблемы***) обусловливает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **К**акая до-полните-льная ин-формация об исполь-зовании возможностей, ко-торую дает сове-ршение сделки, нужна?  **К**акая до-полните-льная ин-формация нужна, чтобы продол-жить сот-рудниче-ство? |

**стадия 9. осознание ПРИОРИТЕТНОЙ**

**готовности справиться с реализацией «договорных обязательств»** **В качестве стимула**

**к долговременному сотрудничеству. *ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ оценки результативности на уровне***

***ее показателей***

Констатировать участие Инициируемого в реализации сделки как осознание высокой **готовности** справитьсясрешением проблемы путем долговременного сотрудничества (фаза-диагональ 4, этап 3-й, стадия 9).

|  |
| --- |
| Здесь важно обратить внимание на силу (приоритетность) **стимула,** мобилизующего ресурсы Инициируемого (психологические, временные, материальные и т.п.) и обусловливающего его **готовность** справитьсяспроблемой. |

Именно констатация участия Инициируемого в реализации«договорных обязательств» будет служить предпосылкой к осознанию выбранного им **способа** совершения сделки в качестве приоритетного (дающего **возможность** эффективно справиться с **решением** проблемы (фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).

*На данной стадии построения продуктивных отношений осуществляется* ***определение критериев оценки результативности на уровне ее показателей*** (фаза-диагональ 4, этап 3-й, стадия 9).

*Это позволяет, посредством показателей результативности формировать предметное представления о ходе совершения сделки и cоздавать предпосылки к повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне функций (фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).*

*С этой целью в процессе сделки обсуждаются условия, способствующие повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на этапах совершения сделки.*

|  |
| --- |
| *Здесь раскрывается суть сбалансированности обязательств между Инициируемым и Инициатором (в качестве партнера по договорным обязательствам), которые обеспечивают оптимизацию их взаимодействия на уровне функций.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 9 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Иницииру-емого** | **Действия Инициатора** | **Вопро-сы Ини-циа-тора** |
| **Н**уждается в об-щении по поводу опти-мизации вза-имодействия в связи с ре-ализацией «договорных бязательств»  **Н**уждается в действенной помощи в случае, ког-да требуется правильное оформление дукументов, сопуству-ющих совершению сделки. | **О**казание необходимой помощи в решении проблемы.  **Т**очечно взаимодействует с Инициируемым в согласованное время, обусловленое этапами реализации «договорных обязательств». Тем самым формирует его **готовность** справитьсяс **проблемой**.  **О**казывает необходимую помощь в полученении сопутствующей информации.  **П**олучает от Инициируемого пожелания для их учета в ходе совершения сделки.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемым приоритетного **способа решения** проблемы как гарантирующего **возможность** эффективно справиться с ней.  ***П***утем ***определения критериев оценки результативности на уровне ее показателей*** *(в том числе и параллельно комментарию, вы-сокой* **готовности** *Инициируемого справиться с решением проблемы путем совершения сде-лки) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **К**акие проб-лемы возник-ли?  **Ч**то нравит-ся в особен-ностях испол-нения «догово-рных обязате-льств»? **К**акая помощь нужна? |

**стадия 10. осознание ПРИОРИТЕТНОГО**

**СПОСОБА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ КАК ГАРАНТИРУЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ЭФФЕКТИВНО СПРАВИТЬСЯ С НЕЙ. *ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬ-***

***ТАТИВНОСТИ НА УРОВНЕ ЭМПИРИЧЕСКИХ ПРИЗНАКОВ.***

Констатировать осознаниеприоритетного **способа решения** проблемы как гаранти-рующего возможность эффективно справиться с ней (фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).

Именно констатация гарантирующего **способа решения** проблемы будет служить предпосылкой к осознанию приоритетной готовности решать задачи, сопутствующие совершению сделки (фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).

*На данной стадии построения продуктивных отношений осуществляется* ***определение критериев оценки результативности на уровне ее эмпирических признаков*** *(фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).*

*Это позволяет, посредством эмпирических признаков результативности адресно формировать предметное представления о реализации этапов совершения сделки и cоздавать предпосылки к повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне операций (фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 10 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 10

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение**  **Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **Н**уждается в соп-ровождении испол-нения своей части договорных обяза-тельств. **И**спытывает потре-бность в поддержа-нии приятных эмо-ций, сопутствую-щих эффективной реализации «дого-ворных обязатель-ств».  **Н**уждается в оказа-нии де-йственной помощи в решении сложных ситуаций.  **Н**уждается в точечном наблюде-нии за всеми значимыми этапа-ми процесса реали-зации «договорных обязательств». | **П**роводит профилактику амбивалентности (двойственности трактовки) ситуаций, сопутствующих выполнению «договорных обязательств».  **С**пособствует качественному исполнению Инициируемым его части «договорных обязательств», обусловливая тем самым **возможность** справляться с проблемой принятым **способом решения**.  **У**силивает положительные эмоции, об-щаясь с Инициируемым в позитивном ключе.  **Г**отовит почву именно к осознанию Инициируемымприоритетной готовности решать задачи, сопутству-ющие совершению сделки.  ***П***утем ***определения критериев оценки результативности на уровне эмпири-ческих признаков*** *(в том числе и парал-лельно комментарию, гарантированного* **способа решения** *проблемы) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **В** чем осло-жнение?  **К**ак это ослож-нение возник-ло?  **Ч**то де-лали для устране-ния ос-лож-нения?  **К**акую еще по-мощь хо телось бы полу чить  для уст-ранения осло-жнения? |

**стадия 11. осознание ПРИОРИТЕТНОЙ**

**ГОТОВНОСТИ РЕШАТЬ ЗАДАЧИ, СОПУТСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНИЮ СДЕЛКИ. *СОЗДАние условий для повы-шения согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне операций***

Констатировать осознание Инициируемымприоритетной **готовности** решать задачи, сопутствующие совершению сделки (фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).

Именно констатация осознания Инициируемымприоритетной **готовности** решать задачи, сопутствующие совершению сделки, будет служить предпосылкой к осознанию оптимальности **способа решения** проблемы, обусловливающего приоритетную готовность эффективно сотрудничать в дальнейшем (фаза-диагональ 6, стадия 12).

*На данной стадии построения продуктивных отношений* ***создаются условия для повышения согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне операций*** *(фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).*

*С этой целью в процессе сделки обсуждаются условия, способствующие повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на этапах совершения сделки.*

|  |
| --- |
| *Здесь раскрывается суть сбалансированности обязательств между Инициируемым и Инициатором (в качестве партнера по договорным обязательствам), которые обеспечивают оптимизацию их взаимодействия на уровне операций.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 11 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | | |
| **Состояние/поведение Иници-**  **ируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **П**озитивно воспринима-ет разъясне-ние дейст-вий на слу-чай, если по-требуется правильное оформление документов, сопутствующих сделке.  **Б**лагожела-тельно отно-сится к проя-влениям ува-жения и, симпатии.  **И**спытывает потребность в надежных отношениях. | **Р**азвивает сервисное обслуживание  важное для задач Инициируемого.  **П**роводит акции, стимулирующие расширение расширение сотрудничества.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемымоптимально-сти данного **способа решения** проблемы, обусловливаю-щего приоритетную **готовность** эффективно справляться с ней в долгосрочном сотрудничестве.  ***П****утем* ***создания условий для повышения согласован-ности функционально-ролевого взаимодействия на уро-вне операций*** *(в том числе и параллельно комментарию, осознания Инициируемым**приоритетной* **готовности** *решать задачи, сопутствующие совершению сделки) обусловливают предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **Ч**то мы мо-жем сделать для повыше-ния эффектив-ности совмес-тной реализа-ции «договор-ных обязате-льств», чтобы постоянно ос-тавалось чув-ство полного удовлетво-рения?  **К**акова Ваша актуальная озабоченность на данном эта-пе соверше-ния сделки? |

**стадия 12. осознание ОПТИМАЛЬНОСТИ**

**СПОСОБА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ, ОБУСЛОВЛИВА- ЮЩЕГО ПРИОРИТЕТНУЮ ГОТОВНОСТЬ ЭФФЕКТИВНО СОТРУДНИЧАТЬ В ДАЛЬНЕЙШЕМ. *ФОРМИРОВАНИЕ***

***УСТАНОВКИ К ОПТИМИЗАЦИИ ПРОДУКТВНОСТИ ОТНОШЕНИЙ.***

Констатировать осознание Инициируемым полной **оптимальности способа решения** проблемы, обусловли-вающего приоритетную готовность эффективно сотрудничать в дальнейшем (фаза-диагональ 6, стадия 12).

*На данной стадии построения продуктивных отношений* ***обеспечиваются условия для формирование установки к оптимизации продуктвности отношений*** *(фаза-диагональ 6, стадия 12).*

*С этой целью в процессе сделки обсуждаются условия дальнейшего взаимовыгодного сотрудичества.*

|  |
| --- |
| *Здесь раскрываются условия наибольшего благоприятствования, предоставляемые Иницииремому для совершения сделки (в последующем).* |

*При этом, в случае изменения совадающих интересов (стадия 3), сложившиеся отношения оптимизируются в контексте последующих стадий данной технологии (стадии 4-12). Тем самым наращивается потенциал партнерской привлекательности.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 12 действия и задать сопутствующие вопросы.

Таблица 12

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/по ведение Ини-циируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы**  **Иници-атора** |
| **О**сознает возможность развития сложившейся ситуации.  **Г**отов двигаться в направлении развития сот-рудничества для изменения ситуации  к лучшему. | **А**нализирует cпецифику самореализации Инициируемого и его круг общения.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемымцелесообазности:  а) пользования, размещенными на [atos-isi](http://www.atos-isi).com инструментальными средствами, для применения личностных преимуществ с целью оптимизации самореализации в жизнедеятельности;  б) привлечения кандидатов для соверше-ния сделок из своего круга общения вкачестве выгодного и надежного вложения в ликвдную собственность (в харизматический потенцил семьи и т.п.).  ***О****бсуждает с Инициируемым особенно-сти оптимизации межличностных отношений в контексте изменения совадающих интересов.* | **К**акие тен-денции мо-гут прояви-ться в дальней-шем рави-тии сложи-вшихся па-ртнерских отношений?  **К**акиеиме-ются поже-лания? |

**ВНИМАНИЕ!**

**Последовательность выполнения стадий, реализованная в матрице, с учетом границ фаз и направлений диагоналей, является универсальным алгоритмом решения любой проблемы, где ощущается потребность повышения мотивации.**

***При этом для поддержания надежности партнерских отношений, вполне достаточно, если один из партнеров владеет рассмотренной технологией.***

**РЕСУРСЫ МОТИВАЦИИ ВЕДУЩИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА,**

**ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ МОТИВАЦИИ**

**ВЕДУЩИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами мотивации ведущих жизненных ценностей (установок-ценностей) для успешной самореализации в жизнедеятельности.

**2. ВЫРАЖЕННОСТЬ УСТАНОВОК-ЦЕННОСТЕЙ**

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Наименования жизненных ценностей (установок)\*** | **Баллы** | **Место в ран-говом ряду\*\*** |

**В профессиональной сфере жизнедеятельности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Установка на интересную работу | 3 | 2 |
| 2 | Установка на материально обеспеченную жизнь | 1 | 7 |
| 3 | Установка на творчество | 4 | 0 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Во внутрличностной сфере жизнедеятельности** | | | | |
| 4 | Установка на познание | 3 | 2 |
| 5 | Установка на уверенность в себе | 6 | -4 |
| 6 | Установка на свободу как независимость в поступках и действиях | 5 | -2 |
| 7 | Установка на красоту природы и искусства | 5 | -2 |
| 8 | Установка на здоровье | 2 | 3 |
| **В межличностной сфере жизнедеятельности** | | | | |
| 9 | Установка на любовь | 5 | -2 |
| 10 | Установка на счастливую семейную жизнь | 5 | -2 |
| 11 | Установка на наличие хороших и верных друзей | 4 | 0 |
| 12 | Установка на активную, деятельную жизнь | 3 | 2 |

Выраженность установок изменяется от плюс 11 до минус 11:

- высоко выраженные установки проявляются значениями от плюс 11 до плюс 6 (включительно) и указывают на высокую степень психической напряженности, обусловливаемой гипермотивацией реализации данной установки;

- средне выраженные установки – от плюс 5 до минус5 (включительно);

- слабо выраженные установки – от минус 6 до минус 11 (включительно) - указывают на безразличие (обусловливается низкой мотивацией в реализации данной установки).

*\* Особенности проявления установок приведены в табл. 2.*

*\*\* В полученном ранговом ряду цифра обозначает место (порядковый номер) жизненной цели-ценности в ряду.*

**3. КОММЕНТАРИЙ УСТАНОВОК-ЦЕННОСТЕЙ**

Таблица 2

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименования жизненных ценностей (установок)** |
| 1 | Установка на интересную работу, *которая предполагает устойчивый интерес к работе как к процессу, способствующему повышению квалификации и практическому выполнению работы на уровне экспертной квалификации* – обусловливается тенденцией к самореализации в профессиональной сфере жизнедеятельности*.* |
| 2 | Установка на материально обеспеченную жизнь, *которая предполагает стремление к минимизации материальных трудностей, в том числе и путем увеличения вклада в результативность функциональной деятельности, повышая рентабельность своего фукционала* – обусловливается тенденцией к самореализации в профессиональной сфере жизнедеятельности*.* |
| 3 | Установка на творчество, *которая предполагает созидательное отношение к функциональной деятельности, повышающее мастерство до уровня экспертной квалификации и закрепляемое технологиями (процедурами, методами и т.п.)* – обусловливается тенденцией к самреализации в профессиональной сфере жизнедеятельности*.* |
| 4 | Установка на познание, *которая предполагает: стремление к расширению своего образования, кругозора, общей культуры; повышение интеллектуального потенциала; создание предпосылок к получению прфессиональной квалификации и ее повышению до экспертного уровня* – обусловливается тенденцией к самореализации во внутриличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 5 | Установка на уверенность в себе, *которая предполагает свободу от внутренних противоречий, сомнений, обеспечиваемую адекватным использованием психологических механизмов решения фрустрирующих, конфликтных и кризисных ситуаций, способствующих корректному обоснованию приоритетности задач, требующих решения в реальном времени* – обусловливается тенденцией к самореализации во внутриличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 6 | Установка на свободу как независимость в поступках и действиях, *которая предполагает, с одной строны, адекватное следование конвенциальным общечеловеческим, национальным и групповым нормам, с другой – создание предпосылок к произвольной ориентации на реализацию жизненно важных интересов во всех сферах своей жизненной стратегии* – обусловливается тенденцией к самореализации во внутриличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 7 | Установка на красоту природы и искусства, *которая предполагает ориентацию на усвоение (принятие) ценностей прекрасного в природе и искусстве, признанных в национальном и мировом масштабах* – обусловливается тенденцией к самореализации во внутриличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 8 | Установка на здоровье, *которая предполагает ориентацию на усвоение (принятие) ценностей, способствующих физическому и психическому здоровью, признанных в национальном и мировом масштабах* – обусловливается тенденцией к самореализации во внутриличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 9 | Установка на любовь, *которая предполагает ориентацию на духовную и физическую взаимосвязь с любимым человеком, где значимо доминирют: симпатия, близость, уважение, поддержка, стремление к минимизации дистантности в социальных и духовных ценностях, оптимизация партнерского взаимодействия* – обусловливается тенденцией к самореализации в межличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 10 | Установка на счастливую семейную жизнь, *которая предполагает ориентацию на адекватное отношение к составу семьи, симпатию, близость, уважение, поддержку, стремление к сближению в социальных и духовных ценностях, оптимизацию партнерского взаимодействия, с учетом дистантности соответствующей орбитам общения* – обусловливается тенденцией к самореализации в межличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 11 | Установка на наличие хороших и верных друзей, *которая предполагает ориентацию на адекватную близость, уважение, поддержку, стремление к сближению в социальных и духовных ценностях, оптимизацию партнерского взаимодействия, с учетом дистантности адекватной орбитам общения* – обусловливается тенденцией к самореализации в межличностной сфере жизнедеятельности*.* |
| 12 | Установка на активную, деятельную жизнь, *которая предполагает поддержание активной жизнедеятельности во всех ее сферах, оптимизируя с учетом дистантности, адекватной орбитам общения, партнерскоое взаимодействие по реализации целей-ценностей* – обусловливается тенденцией к самореализации в межличностной сфере жизнедеятельности*.* |

**4. РЕКОМЕНДАЦИИ**

Сложившийся *ранг* жизненных целей-ценностей (ЖЦЦ) важно учитывать при определении очередности разработки (реализации) перспективных программ персональной жизненной стратегии (ПЖС), способствующих достижению той или иной ЖЦЦ.

В первую очередь важно уделить внимание реализации ЖЦЦ, оценки которых *проявляются значениями от плюс 11 до плюс 6 (включительно).*

Показатель оценки в данном случае указывает на высокую мотивацию. Поэтому здесь важно особое внимание обратить на возможность *задействования* для реализации этих ЖЦЦ как личностных ресурсов, так и ресурсов межличностного взаимодействия с орбиты значимого общения.

Во вторую очередь важно уделить внимание разработке перспективных программ, способствующих достижению целей-ценно­стей, оценки которых *проявляются значениями от плюс 5 до минус5 (включительно)*.

Показатели оценки в этих случаях указывают на умеренную мотивацию.

В третью очередь важно уделить внимание разработке перспективных программ, способствующих достижению целей-ценно­стей, оценка которых *проявляются значениями от минус 6 до минус 11 (включительно)*

Именно ПЖС является вектором приложения одаренности личностными преимуществами и тем конвенциональнымпространством, где личность имеет возможность использовать ресурсы лиц из своего круга общения для достижения ведущих ЖЦЦ, когда ваши интересы совпадают.

Поэтому ПЖС составляет конструктивную основу развития межличностного взаимодействия и способствует самореализации личности.\*

*\* C целью оптимизации межличностного взаимодействия и для поддержания надежности партнерских отношений, важно пользоваться технологией повышения эффективности партнерского взаимодействия, см. раздел практикума «Ресурсы характера», подраздел «Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия» .*

*Именно применение данной технологии (и сопутствующих ей инструментальных средств) способствует увеличению потенциала как Ваших преимуществ, так и продуктивности взаимодействия с лицами, входящими в Ваш круг общения.*

*В то же время росту продуктивности реализации ПЖС способствуют и ресурсы эмоциональной сферы психики, см. завешающую часть данного подраздела.*

Успешная реализация ПЖС предполагает, в процессе конструирования (проектирования) ПЖС, использовать многоуровневое дифференцирование деятельности личности во всех сферах ее жизни.\*

*\* При этом просто организованные виды деятельности могут быть реализованы в границах меньшего количества уровней дифференцирования деятельности, см. ниже. Тогда как виды деятельности, требующие более сложного организационного обеспечения, как правило, задействуют большее количество уровней дифференцирования деятельности.*

*Именно поэтому, чем сложнее функциональная деятельность, тем теснее функционально-ролевое взаимодействие.*

1. Во-первых, в самореализации на уровне ПЖС:

1.1. Профессиональная сфера жизнедеятельности;

1.2. Внутриличностная сфера жизнедеятельности;

1.3. Межличностная сфера жизнедеятельности.

Во-вторых, в самореализации на уровне ЖЦЦ: 1.1.1. «Интересная работа», 1.1.2. «Материально обеспеченная жизнь», 1.1.3. «Творчество», 1.2.1. «Познание», 1.2.2. «Уверенность в себе», 1.2.3. «Свобода как независимость в поступках и действиях», 1.2.4. «Красота природы и искусства», 1.2.5. «Здоровье», 1.3.1. «Любовь», 1.3.2. «Счастливая семейная жизнь», 1.3.3. «Наличие хороших и верных друзей», 1.3.4. «Активная, деятельная жизнь».

В-третьих, в самореализации на уровне подцелей ведущих ЖЦЦ.

В-четвертых, в самореализации на уровне задач, обеспечивающих реализацию подцелей ведущих ЖЦЦ.

В-пятых, в самореализации на уровне подзадач, обеспечивающих реализацию задач.

В-шестых, в самореализации на уровне функций, обеспечивающих выполнение подзадач.\*

*\* При этом в функциях, выполняемых совместно, определяются подфункции, осуществляемые совместно и подфункции, которые реализуются индивидуально.*

В-седьмых, в самореализации на уровне операций, обеспечивающих выполнение функций (подфункций).

*ПРИМЕЧАНИЕ.*

*Для повышения продуктивности функционально-ролевого взаимодействия на всех уровнях реализации деятельности определяются алгоритмы ее выполнения.*

*При этом, в случае неопределенности последовательности осуществления функциональной деятельности (включая и нештатные ситуации), делегируются полномочия «ведущим исполнителям» на принятие решений как по приоритетности работ, так и по алгоритмам реализации функциональной деятельности.*

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, данное занятие предоставляет возможность освоить в качестве дополнительного материала (расширяющего набор инструментальных средств, осваиваемых пользователем контента) подраздел практикума: «Прием «Тонус».

**5. Прием «Тонус»**

Для роста продуктивности реализации ПЖС важно использовать и ресурсы эмоциональной сферы психики.

Именно ресурсы эмоциональной сферы психикидают возможность оказывать адекватное регулирую­щее воздействие на успешную реализацию всех сфер ПЖС.\*

*\* Более подробно ресуры эмоциональной сферы психики раскрываются в процессе освоения методических материалов к занятию 10.*

В данном же случае пользователю предоставляется возможность ознакомиться с методическим приемом, способствующим повышению потенциала ресурсов эмоциональной сферы психики (восстановлению работоспособности и т.п.).

Как правило, снижение потенциала ресурсов эмоциональной сферы психики является следствием негативных обстоятельств, травмирующих ее эмоциональную сферу.

Поэтому, по отношению к имевшим место травмирующим обстоятельствам полезно использовать прием «Тонус».

В основе данного приема лежит понятие «Якорь», который обеспечивает доступ к минувшим событиям (фрагментам опыта).

Под фрагментом опыта подра­зуме­вается какой-либо эпизод из прошлого.

Погружая в прошлое событие, «якорь» служит действенным средством для быстрого перенесения (из собственного опыта) эмоций, в реальный масштаб времени, то есть в текущий момент.

При этом обеспечивается возможность многократного усиления эмоционального потенциала, которое достигается посредством наложения, после­довательно воспроизводимого опыта переживания нескольких эпизодов (событий), закрепля их «кинестетически» (прикосновением) в определенной части тела.

Следующим понятием, которое лежит в основе приема «Тонус» является «перекрещивание якорей».

Посредством *перекрещивания* осуществляется *интеграция* одной негативной и нескольких позитивных эмоций, которые *перекрещиваясь* в реальном масштабе времени, образуют новый опыт (содержащий исходные фрагменты воспроизведенного опыта), нейтрализующий избыточность негативной эмоции.\*

*\* В то же время негативное отношение к травмирующему событию оста­ется на должном уровне.*

С целью формирования навыка пользования приемом «Тонус». Для этого нужно, пошагово, выполнить приведенную процедуру.

1. Вспомнить *переживание* травмирую­щего события (отрицательной эмоции и т.п.) и обозначить его (кинестетическим «якорем»), сжатием пальцев правой руки в кулак. После этого разжать кулак.

Обязательно проконтролировать, чтобы мера погружения в травми­рующее обстоятельство была «как бы в одно касание», т.е. лишь в начальной стадии ощущения травмирую­щей эмоции.

2. Вспомнить из своего прошлого опыта *переживания* четырех эпизодов, с сопутст­вующими каждому из них яркими положительными эмоциями (радость от успеха, от глубины взаимопонимания, от значимогособытия и т.п.).

3. Вспомнить и ярко ***пережить*** каждую (их четырех) положительную эмоцию (в трех модальностях: визуально, аудиально, кинестетически), вызванную соответствующим эпизо­дом.

Самый же пик переживания (когда оно максимально ощущается телом) закрепить «якорем», то есть сжатием пальцев левой руки в кулак.

После закрепления переживания, сразу же разжать кулак. И так пережить три эпизода.

4. После переживания четвертого события, одновременно, сжать пальцы обеих рук в кулаки, («*скрестить якоря*»).

Таким образом, снижается травмирующее влияние пережитого события.

ПРИМЕЧАНИЕ.

Для сохранения высокой эффективности используемых ресурсных эпизодов важно, в последующем, поддерживать их эмоциональный тонус на должном уровне.

Достигается высокая ресурсность таких эпизодов посредством наложения эмоциональных ресурсов новых позитивных событий на используемые.

Для этого, в процессе переживания новых положительных эмоций, время от времени вспоминать (в трех модальностях: визуально, аудиально, кинестетически) используемые эпизоды.

Таким образом, осуществляется наращивание эмоционального тонуса, способ­ствующего как повышению эмоционального потенциала, используемых событий, так и росту ресурсов эмоциональной сферы психики и своей стрессоусойчивости.

**РЕСУРСЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СВОЙСТВ ПОВЕДЕНИЯ**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СВОЙСТВ ПОВЕДЕНИЯ**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами индивидуальных свойств поведения для успешной самореализации в жизнедеятельности и дополняющий их раздел «Цикл общения с обратной связью».

**2. ВЫРАЖЕННОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ**

**СВОЙСТВ ПОВЕДЕНИЯ**

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Свойства поведения, проявляющиеся в сферах деятельности** | **Бал-**  **лы** | **Проявление**  **(пункты п/п**  **из табл. 2 )** |

|  |
| --- |
| **I. Особенности проявления**  **свойств поведения в психомоторной сфере** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Вовлеченность в психомоторной сфере | 31 | 1.2 |
| 2 | Пластичность в психомоторной сфере | 27 | 2.3 |
| 3 | Темп в психомоторной сфере | 28 | 3.3 |
| 4 | Эмоциональная чувствительность в психомоторной сфере | 28 | 4.3 |

|  |
| --- |
| **II. Особенности проявления**  **свойств поведения в интеллектуальной сфере** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 5 | Вовлеченность в интеллектуальной сфере | 31 | 5.2 |
| 6 | Пластичность в интеллектуальной сфере | 27 | 6.3 |
| 7 | Темп в интеллектуальной сфере | 28 | 7.3 |
| 8 | Эмоциональная чувствительность в интеллектуальной сфере | 31 | 8.2 |

|  |
| --- |
| **III. Особенности проявления**  **свойств поведения в коммуникативной сфере** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 9 | Вовлеченность в коммуникативной сфере | 29 | 9.3 |
| 10 | Пластичность в коммуникативной сфере | 38 | 10.2 |
| 11 | Темп в коммуникативной сфере | 30 | 11.3 |
| 12 | Эмоциональная чувствительность в коммуникативной сфере | 32 | 12.2 |

|  |
| --- |
| ***Особенности проявления свойств поведения***  ***закрытостью/открытостью (искренностью и т.п.)*** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *13* | *Закрытость/открытость (искренность, критичность*  *отношения к выполняемой задаче и т.п.)* | *14* | 13.4 |

|  |
| --- |
| Особенности проявления свойства поведения приведены в табл. 2.  Оценка по шкалам-свойствам изменяется от 12 до 48:  - очень высоко выраженные свойства проявляются значениями от 40 до 48 (включительно);  - высоко выраженные свойства – от 30 до 39 (включительно);  - средне выраженные свойства – от 21 до 29 (включительно);  - слабо выраженные свойства – от 12 до 20 (включительно).  Сложившийся ранг свойств важно учитывать в функциональном взаимодействии и командной работе, в контексте совместимости ресурсов свойств как по их совпадению, так и по дополнению ресурсами.  *Оценка по шкале 13 изменяется от 12 до 24:*  *- очень высокая выраженность проявляется значениями от 21 до 24 (включительно);*  *- высокая выраженность – от 18 до 20 (включительно);*  *- средняяя выраженность – от 15 до 17 (включительно);*  *- низкая выраженность – от 12 до 14 (включительно).*  *Выраженность данной шкалы важно также учитывать в функциональном взаимодействии и командной работе.* |

**3.** **КОММЕНТАРИЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СВОЙСТВ ПОВЕДЕНИЯ**

Таблица 2

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Индивидуальные свойства поведения и особенности их проявления** |
| **I. Особенности проявления**  **свойств поведения в психомоторной сфере** | |
| 1.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) вовлеченность в психомоторную сферу, *которой свойственны: высокая потребность в движении, «широкая» сфера психомоторной активности, жажда психомоторной деятельности, постоянное стремление к физическим нагрузкам, избыток физических сил, высокая мышечная работоспособность.* |
| 1.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) вовлеченность в психомоторную сферу, *которой свойственны: высокая потребность в движении, «широкая» сфера психомоторной активности, жажда психомоторной деятельности, постоянное стремление к физическому труду, избыток физических сил, высокая мышечная работоспособность.* |
| 1.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) вовлеченность в психомоторную сферу, *которой свойственны: нормальный мышечный тонус, обычная двигательная активность, средневыраженное стремление к физическому напряжению, средняя мышечная работоспособность.* |
| 1.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) вовлеченность в психомоторную сферу, *которой свойственны: «узкая» сфера психомоторной активности, низкий мышечный тонус, нежелание физического напряжения, низкая вовлеченность в процесс деятельности, избегание физической работы, двигательная пассивность.* |
| 2.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) пластичность в психомоторной сфере, *которой свойственны: высокая гибкость переключения с одних форм двигательной активности на другие, высокое стремление к разнообразным способам физической деятельности, плавность движений.* |
| 2.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) пластичность в психомоторной сфере, *которой свойственны: высокая гибкость переключения с одних форм двигательной активности на другие, высокое стремление к разнообразным способам физической деятельности, плавность движений.* |
| 2.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) пластичность в психомоторной сфере, *которой свойственны: типичная для человека гибкость при переключении с одной физической работы на другую, средневыраженная склонность к разнообразным формам двигательной активности и различным видам ручного труда.* |
| 2.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) пластичность в психомоторной сфере, *которой свойственны: повышенная склонность к монотонной физической работе, избегание разнообразных форм ручного труда, стремление к шаблонным способам физической деятельности, вязкость движений.* |
| 3.1 | Спонтанно высокий (от 40 до 48 баллов) темп в психомоторной сфере *которому свойственны: высокий темп психомоторного поведения, высокая скорость в различных видах двигательной активности.* |
| 3.2. | Высокий (от 30 до 39 баллов) темп в психомоторной сфере *которому свойственны: высокий темп психомоторного поведения, высокая скорость в различных видах двигательной активности.* |
| 3.3 | Средний (от 21 до 30 баллов) темп в психомоторной сфере *которому свойственна средняя скорость моторно-двигательных операций.* |
| 3.4 | Низкий (от 12 до 20 баллов) темп в психомоторной сфере *которому свойственны: заторможенность психомоторики, низкая скорость двигательных операций.* |
| 4.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) эмоциональная чувствительность в психомоторной сфере, *которой свойственны: сильное эмоциональное переживание по поводу расхождения между ожидаемым и реальным результатами ручного труда, постоянное ощущение неполноценности продукта физической работы.* |
| 4.2 | Высокая (от 31 до 39 баллов) эмоциональная чувствительность в психомоторной сфере, *которой свойственны: сильное эмоциональное переживание по поводу расхождения между ожидаемым и реальным результатами ручного труда, постоянное ощущение неполноценности продукта физической работы.* |
| 4.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) эмоциональная чувствительность в психомоторной сфере, *которой свойственны: средневыраженная чувствительность к неудачам в ручном труде, возможному несовпадению задуманного и реального моторного действия.* |
| 4.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) эмоциональная чувствительность в психомоторной сфере, *которой свойственны: низкая чувствительность (безразличие) к расхождению между задуманным моторным действием и реальным результатом этого действия, ощущение спокойствия, уверенности в себе при выполнении физической работы, отсутствие беспокойства в случае невыполнения или плохого выполнения физической работы.* |
| **II. Особенности проявления**  **свойств поведения в интеллектуальной сфере** | |
| 5.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) вовлеченность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: высокий уровень интеллектуальных возможностей, повышенной способностью**к обучению, легкость умственного побуждения, постоянное стремление к деятельности, которой сопутствует умственное напряжение*. |
| 5.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) вовлеченность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: высокий уровень интеллектуальных возможностей, высокий уровень способностей к обучению, легкость умственного побуждения, постоянное стремление к деятельности, которой сопутствует умственное напряжение*. |
| 5.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) вовлеченность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: средний уровень интеллектуальных возможностей, средневыраженное стремление к деятельности, которой присуще умственное напряжение.* |
| 5.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) вовлеченность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: низкий уровень интеллектуальных возможностей, средневыраженное стремление к деятельности, устойчивое нежелание умственного напряжения, узкий круг интеллектуальных интересов, слабая вовлеченность в процесс, которому сопутствует умственная деятельность.* |
| 6.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) пластичность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: высокая гибкость мышления, легкий переход с одних форм мышления на другие, постоянное стремление к разнообразию форм интеллектуальной деятельности, творческий подход к решению проблем.* |
| 6.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) пластичность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: высокая гибкость мышления, легкий переход с одних форм мышления на другие, постоянное стремление к разнообразию форм интеллектуальной деятельности, творческий подход к решению проблем.* |
| 6.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) пластичность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: нормальная гибкость мышления, средняя выраженность стремления к разнообразным формам интеллектуальной деятельности.* |
| 6.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) пластичность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: вязкость мышления, стереотипный подход к решению проблем ригидность (узость) в решении абстрактных задач.* |
| 7.1 | Спонтанно высокий (от 40 до 48 баллов) темп в интеллектуальной сфере *которому свойственна высокая скорость умственных процессов при осуществлении интеллектуальной деятельности.* |
| 7.2 | Высокий (от 30 до 39 баллов) темп в интеллектуальной сфере *которому свойственна высокая скорость умственных процессов при осуществлении интеллектуальной деятельности.* |
| 7.3 | Средний (от 21 до 30 баллов) темп в интеллектуальной сфере *которому свойственна средняя скорость умственных процессов при осуществлении интеллектуальной деятельности.* |
| 7.4 | Низкий (от 12 до 20 баллов) темп в интеллектуальной сфере которому *свойственны: низкая скорость умственных процессов, замедленность выполнения операций при осуществлении интеллектуальной деятельности.* |
| 8.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) эмоциональная чувствительность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: сильное эмоциональное переживание по поводу расхожденияв между ожидаемым и реальным результатами работы, если она требует умственного напряжения.* |
| 8.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) эмоциональная чувствительность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: сильное эмоциональное переживание по поводу расхожденияв между ожидаемым и реальным результатами работы, если она требует умственного напряжения.* |
| 8.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) эмоциональная чувствительность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: средняя выраженность эмоциональных переживаний в случае неудач в работе, которая требует умственного напряжения.* |
| 8.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) эмоциональная чувствительность в интеллектуальной сфере, *которой свойственны: низкая скорость умственных процессов, замедленность операций при осуществлении интеллектуальной деятельности.* |
| **III. Особенности проявления**  **свойств поведения в коммуникативной сфере** | |
| 9.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) вовлеченность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: высокая потребность в общении, широкий круг контактов, тяга к людям, легкость в установлении социальных связей, стремление к лидерству.* |
| 9.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) вовлеченность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: высокая потребность в общении, широкий круг контактов, тяга к людям, легкость в установлении социальных связей, стремление к лидерству.* |
| 9.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) вовлеченность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: нормальная потребность в общении, "средний" круг контактов, средневыраженное стремление к установлению новых знакомств, средняя степень общительности.* |
| 9.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) вовлеченность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: низкая потребность в общении, социальная пассивость, "узкий" круг контактов, избегание социальных мероприятий, замкнутость.* |
| 10.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) пластичность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: легкость вступления в новые социальные контакты, легкость переключения в процессе общения, импульсивность в общении, широкий набор коммуникативных программ.* |
| 10.2 | Высокая (от 30 до 39 баллов) пластичность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: легкость вступления в новые социальные контакты, легкость переключения в процессе общения, импульсивность в общении, широкий набор коммуникативных программ.* |
| 10.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) пластичность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: нормальная готовность к общению, типичное для среднего человека стремление к новым социальным контактам* |
| 10.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) пластичность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: низкий уровень готовности к вступлению в новые социальные контакты, тщательное продумывание своих поступков в процессе социального взаимодействия, стремление к поддержанию однообразных контактов, ограниченный набор коммуникативных программ.* |
| 11.1 | Спонтанно высокий (от 40 до 48 баллов) темп в коммуникативной сфере, *которому свойственны: легкая и плавная речь, быстрая вербализация, высокая скорость речи.* |
| 11.2 | Высокий (от 31 до 39 баллов) темп в коммуникативной сфере, *которому свойственны: легкая и плавная речь, быстрая вербализация, высокая скорость речи.* |
| 11.3 | Средний (от 21 до 30 баллов) темп в коммуникативной сфере, *которому свойственна обычная скорость речевой активности и вербализации.* |
| 11.4 | Низкий (от 12 до 20 баллов) темп в коммуникативной сфере, *которому свойственны: низкая речевая активность, медленная вербализация, речевая заторможенность.* |
| 12.1 | Спонтанно высокая (от 40 до 48 баллов) эмоциональная чувствительность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: высокая чувствительность (ранимость) в случае неудач в общении, ощущение постоянного беспокойства в процессе социального взаимодействия, неуверенность, раздражительность в ситуации общения.* |
| 12.2 | Высокая (от 31 до 39 баллов) эмоциональная чувствительность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: высокая чувствительность (ранимость) в случае неудач в общении, ощущение постоянного беспокойства в процессе социального взаимодействия, неуверенность, раздражительность в ситуации общения.* |
| 12.3 | Средняя (от 21 до 30 баллов) эмоциональная чувствительность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: среднеинтенсивное переживание в случае неудач в общении, типичная для человека чувствительность к оттенкам межличностных отношений, средневыраженная радость и уверенность в себе в процессе социального взаимодействия.* |
| 12.4 | Низкая (от 12 до 20 баллов) эмоциональная чувствительность в коммуникативной сфере, *которой свойственны: низкая чувствительность к неудачам в общении, ощущение радости и уверенности в себе в процессе взаимодействия с другими людьми.* |
| ***Особенности проявления***  ***закрытости/открытости (искренности)*** | |
| 13.1 | Спонтанно высокая (от 21 до 24 баллов) закрытость, *которой характерно проявление неадекватной самоидеализации* |
| 13.2 | Высокая (от 18 до 20 баллов) закрытость, *которой характерно проявление самоидеализации* |
| 13.3 | Средняя (от 15 до 17 баллов) закрытость/открытость, *которая проявляется адекватно обстоятельствам* |
| 13.4 | Высокая (от 12 до 14 баллов) высокая открытость, *которой характерно проявление самокритичности* |

**4. РЕКОМЕНДАЦИИ**

Из приведенных результатов тестирования следует, что выявленные преимущества могут проявляться ресурсами индивидуальных свойств поведения (в психомоторной, интеллектуальной и коммуникативной сферах деятельности).

Понимание специфики проявления данных ресурсов позволяет эффективно использовать как очень высокую и/или, высокую их выраженность, так и /или среднюю, и/или низкую выраженность настоящих ресурсов, см. табл. 2.

При этом адекватное применение ресурсов той или иной выраженности обусловливается мерой ее соответствия ситуационной специфике функциональной деятельности.

Тем самым появляется возможность выбора деятельности в условиях наибольшего благоприятствования по восьми факторам.

Три из которых позволяют определять благоприятные условия для деятелности (психомоторной и/или интеллектуальной, и/или коммуникативной).

Остальные пять дают возможность определять благоприятные условия выполнения деятелности:

- мера вовлеченности, см. табл. 2, пункты: 1.1-1.4, 5.1-5.4, 9.1-9.4;

- мера пластичности, см. табл. 2, пункты: 2.1- 2.2, 6.1-6.2, 10.1-10.2;

- степень темпа, см. табл. 2, пункты: 2.3-2.4, 6.3-6.4, 10.3, 10.4;

- степень эмоционального напряжения, см. табл. 2, пункты: 3.1-3.4, 7.1-7.4, 11.1-11.4;

- степень закрытости/открытости (к обмену информацией, к критике и т. п.), см. табл. 2, пункты: 4.1-4.4, 8.1-8.4, 12.1-12.4.

Кроме того, значения выраженности *на отдельно взятых шкалах*  указывает на особенности проявления ресурса индивидуальных свойств в психомоторной, интеллектуальной и коммуникативной сферах деятельности:

а) одни отражают преимущества в нахождении вариантов эффективных решений;

б) другие – в выборе оптимального варианта.

Таким образом, выявленные преимущества дают возможность использовать ресурсы индивидуальных свойств в психомоторной, интеллектуальной и коммуникативной сферах деятельности для оптимизации самореализации в жизнедеятельности.

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, настоящее занятие предоставляет возможность ознакомиться с процедурой: «Цикл общения с обратной связью», которая дополняет подраздел: «Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия» - предложенный на занятии 2, см. файл 1.3.

**5. ЦИКЛ ОБЩЕНИЯ С ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ**

Одним из приемов поддержания конгруэнтности (целостности) общения\* является соблюдение алгоритма коммуникативных посланий, составляющих определенный цикл, который реализуется в приводимой ниже последовательности.

*\* Для поддержания конгруэнтности важно, чтобы в процессе общения каждое из коммуникативных посланий опознавалось и соотносилось с внутренним состоянием.*

*При этом, когда все послания, участвующие в коммуникационном акте, совпадают, когда они тождественны друг другу, а поведение адекватно контексту коммуникации, только тогда человек общается* ***конгруэнтно****, т.е. целостно.*

*Таким образом, конгруэнтное общение – это оптимальное совмещение смысла высказываемого со смыслом, передаваемым в том числе и невербальными средствами (они будут предложены на занятии 6, в подразделе «Невербальные средства общения»).*

*Конгруэнтному общению свойственно также и адекватность процесса коммуникации самоощущению и самоосознанию личности в ходе общения.*

*При этом личность одновременно чувствует и осознает себя, с одной стороны, собственно личностью-коммуникатором (передающим послания), с другой – личноcтью, к которой направлен процесс коммуникации (коммуницируемой), а с третьей – личностью, непосредственно ощущающей предмет общения.*

**5.1. НАЧАЛО ОБЩЕНИЯ**

В начале цикла общения коммуникатор, в случае допущения вероятности собственной неконгруэнтности, может, входя в контакт и анализируя свои текущие ощущения, своевременно почувствовать несовпадение содержания своих посланий (здесь и далее вербальных и невербальных) между собой.

Тем самым он получает возможность преодолеть неконгруэнтность в самом начале ее возникновения и, таким образом, создать предпосылки к конгруэнтному общению.

Иллюстрацией этому может служить цитата из известной сказки.\*

«Когда я встречал взрослого, который казался мне разумнее и понятливее других, я показывал ему свой рисунок № 1 – я его сохранил и всегда носил с собою.

Я хотел знать, вправду ли этот человек что-то понимает.

Но все они отвечали мне: «Это шляпа».

И я уже не говорил с ними ни об удавах, ни о джунглях, ни о звездах.

Я примерялся к их понятиям.

Я говорил с ними об игре в бридж и гольф, о политике и о галстуках.

И взрослые были очень довольны, что познакомились с таким здравомыслящим человеком».

*\* «Рисунок № 1» (удав, который проглотил слона) – первая картинка, которую нарисовал персонаж философской сказки-эссе Антуана де Сент-Экзюпери «Маленький принц».*

В приведенном примере коммуникатор, входя в контакт, как бы предвосхищает собственную неконгруэнтность.

Примеряясь к понятиям взрослых (см. выше), он тем самым создает предпосылки к конгруэнтному общению («И взрослые были очень довольны»).

**5.2. ОЩУЩЕНИЯ И РЕАГИРОВАНИЕ КОММУНИЦИРУЕМОГО В ПРОЦЕССЕ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ**

На данной стадии цикла общения, если в процессе передачи информации коммуникатор неконгруэнтен, то коммуницируемый может в корректной форме обратить его внимание на противоречивые (конфликтующие между собой) послания.\*

*\* Имеются в виду ощущения коммуницируемого, обусловленные его собственным жизненным опытом.*

Получив, таким образом, дополнительную обратную связь, коммуникатор поможет интегрировать эти послания в тождественные (совпадающие друг с другом своим содержанием).

Тем самым коммуникатор поможет устранить их противоречивость (конфликтность).

Например, коммуницируемый видит, как коммуникатор качает головой из стороны в сторону и при этом утверждает, что действительно с чем-то согласен.

Настоящий жест дает коммуницируемому повод для уточнения его истинного значения.

Коммуницируемый может вежливо заметить:

«Я слышу, как Вы сказали, что согласны, и в то же время вижу, как Вы качаете головой из стороны в сторону, как бы выражая этим свое несогласие.

Я буду Вам благодарен, если Вы поможете мне разобраться, с чем Вы согласны, а с чем нет».

Важным здесь является также и то, что коммуницируемый только комментирует неконгруэнтные послания.

Поэтому коммуникатор воспринимает дополнительную обратную связь (комментарий) без ощущения угрозы чувству собственного достоинства.

**5.3. ОБОБЩЕНИЕ КОММУНИЦИРУЕМЫМ ПОЛУЧАЕМОЙ ИНФОРМАЦИИ**

На настоящей стадии цикла общения, обратная связь коммуницируемого с самим собой позволяет ему адекватно воспринять получаемую им информацию.

При этом та же связь дает ему возможность – своевременно ощутить и осознать, что какое-то событие из собственного прошлого опыта начинает его раздражать, тревожить и мешать ему воспринимать текущий момент конгруэнтно.

Это позволяет коммуницируемому сразу же приступить к анализу своих ощущений, с тем чтобы определить отношение этого эпизода (ощущения) к данной коммуникации (ситуации).

Поэтому, в случае целесообразности, он тотчас может установить непосредственный контакт с коммуникатором для получения дополнительной информации (обратной связи).

**5.4. ОТВЕТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ КОММУНИЦИРУЕМОГО НА ПОЛУЧЕННУЮ ИНФОРМАЦИЮ**

На завершающей стадии цикла общения, если ответное поведение коммуникатора оказывается все же неконгруэнтным, то оба – коммуникатор и коммуницируемый – могут воспользоваться возможностью прокомментировать ощущаемую амбивалентность (двойственность) посланий.

При этом обсудить и глубже исследовать причины смущения (двойственности), вызванного противоречивыми (разночитаемыми) посланиями.

Таким образом, осуществленная обратная связь, позволяет помочь общающимся преобразовать эти послания в тождественные и увеличить уровень комфортности общения, так как неконгруэнтность понижает чувство комфорта.

**РЕСУРСЫ ЛИЧНОСТНЫХ СОСТОЯНИЙ**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ ЛИЧНОСТНЫХ СОСТОЯНИЙ**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности ресурсами личностных состояний для успешной самореализации в жизнедеятельности.

**1.1 ПРЕИМУЩЕСТВА ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ ЛИЧНОСТНЫХ СОСТОЯНИЙ, ПРОЯВЛЯЕМЫХ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

**1.1.1. ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ И КАК**

**СЛЕДСТВИЕ: АРГУМЕНТИРОВАНИЕ/ЦЕНЗУРИРОВАНИЕ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ЛИЧНОСТНЫМИ СОСТОЯНИЯМИ\* РОДИТЕЛЬ, ВЗРОСЛЫЙ, РЕБЕНОК.**

***\*Личностное состояние («Эго-состояние») - это устойчивый набор чувств и переживаний, непосредственно связанный с соответствующими закрепившимися стереотипами поведения, которые наполняют, с одной стороны, личностное (функциональное) состояние Ро­дителя (включая производные от Родителя), с другой — состояние Взрослого, с третьей Ребенка (Дитя) включая производные от Ребенка (для удобства обозначения совокупность данных состояний обозначим РВД).***

***Именно поэтому личностные состояния служат основанием для аргументирования/цензурирования личностной позиции.***

***Под аргументированием/цензурированием личностной позиции подразумевается самоконтроль ее соответствия Вашей системе ценностей.***

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Выраженность аргументирования/цензурирования безопасности и результативности, обусловленных личностным состоянием Родитель** | | | | | **30%** | |
| ***Признаки, иллюстрирующие особенности***  ***поведения в личностном состоянии Родитель*** | | | | | |
| слова | | **1Обязательно 2Нужно** **5Сделай** **12Хорошо 13Приятно** **14Люблю тебя** **16Будь осторожен** **18Не забудь 19Дай я** **22Не напрягайся** | | | |
| интонация | | **62Поучающая 63Снисходительная** **65Любящая 66Ободряющая 67Теплая 68Опекающая** | | | |
| мимика | | **97Ободряющая 98Подбадривающая** **100Упрекающая** | | | |
| отношение | | **124Оценивающее** **126Понимающее** **128Обходительное** **130Сочувствующее 131Щедрое** | | | |
| **Выраженность аргументирования/цензурирования**  **полезности, обусловленная личностным**  **состоянием Взрослый** | | | | **24%** | |
| ***Признаки, иллюстрирующие***  ***особенности поведения в личностном состоянии Взрослый*** | | | | | |
| слова | | **22Не напрягайся** **23Разумный 24Как 25Что** **27Практичный** **29Почему 30Обоснование** **32Где** | | | |
| интонация | | **72Тихая 73Вопрошающая 74Спокойная 75Без эмоций** | | | |
| мимика | | **102Размышляющая 103Заинтересованная 104Активная** | | | |
| отношение | | **132Ответственное 134Логичное 135Нейтральное 136Пытливое 137Располагающее** | | | |
| **Выраженность аргументирования/цензурирования**  **удовольствия, обусловленная личностным состоянием Ребенок** | | | **46%** | | |
| ***Признаки, иллюстрирующие***  ***особенности поведения в личностном состоянии Ребенок*** | | | | | |
| слова | **34Прекрасно** **38Боюсь** **40Весело** **41Хочу 49Благодарю 50Извините 51Не могу 52Прошу прощения** **54Попробую** | | | | |
| интонация | **78Жизнерадостная 80Громкая 81Свободная 82Торопливая 83Застенчивая 84Слабая 85Извиняющаяся 86Упрямая** | | | | |
| мимика | **108Переменчивая 109Увлеченная 110Непринужденная 111Спонтанная 112Удивленная 113Выразительная 115Грустная 119Соглашающаяся 120Беспомощная** | | | | |
| отношение | **138Воодушевленное 139Любознательное 140Неуверенное** **142Любопытствующее 143Сожалеющее 144Опасливое 145Бунтующее 146Сомневающееся 147Приспособленческое 148Соглашенческое 149Гибкое** | | | | |

Полученные результаты отражают меру выраженности составдяющих личностных состояний в Вашем поведении и специфику их качественого проявления.

1.1.1.1. Выраженность проявления личностного состояния Родитель, с его ориентацией на безопасность и результат в любых ситуациях, составляет 30% от совокупной выраженности всех личностных состояний.

Личностное состояние Родителя проявляется, когда я веду себя, мыслю и чувствую, копируя одного из моих родителей или других людей, которых я воспринимал как родителей. Это, своего рода, заимствованное состояние и адекватные ему закрепившиеся стереотипы поведения.

При этом состояние Родителя содержит производные составляющие личностных состояний: и Контролирующего Родителя (см. табл. 2), а таже их производные как *позитивные,* так и *негативные*.

Позитивное родительское поведение направлено на защиту и поддержку и несет в себе уважение к человеку, негативное — направлено на игнорирование другой личности и несет в себе превосходство над ней, с оттенком игнорирования.\*

*\* Позитивное поведение, как правило, несет в себе педагогическую (воспитывющую) поддержку.*

*Негативное поведение направлено , преимущественно, на игнорирование другой личности и проявляется:*

*- у Контролирующего Родителя разрушительным стилем общения с нею;*

*- у Заботливого Родителя сверхопекой над другой личностью.*

Таким образом, состояние Родителя может проявляться:

1.1.1.1.1. Заботливым Родителем Позитивным;

1.1.1.1.2. Заботливым Родителем Негативным;

1.1.1.1.3. Контролирующим Родителем Позитивным;

1.1.1.1.4. Контролирующим Родителем Негативным.

1.1.1.2. Выраженность проявления личностного состояния Взрослый с его сбалансированной ориентацией на безопасность, результативность и комфортность (удовольствие и т.п.), отвечающих критериям полезности в любых обстоятельствах, составляет 24% от совокупной выраженности всех личностный состояний.

Взрослый может трансформироваться в его специфические разновидности:

1.1.1.2.1. Взрослый Допускающий;

1.1.1.2.2. Взрослый Воздерживающийся;

1.1.1.2.3. Взрослый Сомневающийся;

1.1.1.2.4. Взрослый Принимающий (когда гарантированы: «безопасность», «полезность», «результативность» и «комфортность»).

*Именно повышенный ресурс Взрослого, сочетающего в себе адекватное проявление как родительских состояний, так и состояний ребенка, отличает данный личностный ресурс от каждого и из них, взятого в отдельности.*

*Тем самым даное состояние ообщает личности максимальную самодостаточность.*

Посредством адекватного пользования ресурсами личностного состояния Взрослый, можно крайнюю форму выраженности деструктивного поведения, обусловленного проявлением состояний Счастливчик\*, Преследователь\*, Спаситель\*, Жертва\* замещать конструктивным поведением\*\* адекватным конкретной ситуации.

*\* Деструктивное поведение, в личностных состояниях Счастливчик, Преследователь, Спаситель и Жертва, проявляется неадекватным поведением.*

*Преследователь унижает других, считая их стоящими ниже себя.*

*Спаситель также считает других ниже себя и полагает, что должен помочь им, так как они не в состоянии себе помочь.*

*Жертва сама ощущает свое приниженное положение и ищет своего Спасителя, так как игнорирует свою способность принимать решения и действовать самостоятельно.*

*Указанным ролям характерно переключение с одного ролевого поведения на любое другое (из названных).*

*При этом Счастливчик, как правило, переключается в ролевое поведение Жертвы.*

*\*\* Конструктивное поведение в личностном состоянии Взрослый, с одной стороны, противостоит проявлениям состояний Счастливчик, Преследователь, Спаситель, Жертва, то есть деструктивному (игровому) поведению, с другой - способствует возврату из игрового поведения в конструктивное.*

*Именно состояние Взрослый дает возможность адекватно реагировать, на происходящее в конкретной ситуации, потенциалом самодостаточной личности:*

*- Взрослого Воздерживающегося (пока) от чего-либо, замещает Преследователя;*

*- Взрослого Сомневающегося (пока) в чем-либо, замещает Жертву;*

*- Взрослого Допускающего возможность с чем-либо согласиться, замещает Спасителя;*

*- Взрослого Принимающего что-либо (после предварительного цензурирования на безопасность, полезность, результативность и удовольствие), замещает Счастливчика.*

## Именно поэтому функция структурирования времени принадлежит Взрослому.

## Данная функция актуализируется потребно­стью Взрослого влиять на выбор *способа проводить время* адекватно тем или иным обстоятельствам.

|  |  |
| --- | --- |
| *Способ* | *Комментарий к способу проводить время* |
| *1. Уход*  *в себя* | *Под уходом в себя имеется в виду удовлетворение индивидуально выраженной потребности «быть наедине с собой» При этом, даже физически оставаясь в группе, человек не взаимодействует ни с кем из присутствующих.* |
| *2. Риту- алы* | *Имеется в виду обычная форма социального взаимодействия, протекающего по заранее спланированной программе. При этом програм­ма, как правило, соответствует личностному состоянию Родителя. Функционально же ритуалы выполняются преимущественно из личностного состояния Адаптированного Ребенка, который прислушивается к указаниям Родителя.* |
| *3. Вре- мяпрово- ждение* | *Содержание времяпровождения менее жестко задано (нежели ритуалы) и также как и в предыдущем случае осуществляется, как правило, из личностных состояний или Родителя, или Адаптированного Ребенка. При этом общение самих участников этих междусобойчиков направлено не на достижение конкретной цели, а только на обсуждение чего-либо. Поэтому ничего не предпринимая, они лишь говорят о чем-либо (развлекаясь этим).* |
| *4. Деяте-льность* | *Деятельность осуществляется, преимущественно, из личностного состояния Взрослого. Именно в ней реализуется взаимодействие (как правило, с элементами «креатива») с действительностью. Общение же в этом взаимодействии между участниками направлено на достижение конкретной цели.* |
| *5. Игры\** | *Осуществляются из любого личностного состояния, кроме Взрослого. Играющие, как правило, стартуют ролями, которые образуют Драматический треугольник (Спаситель, Жертва, Преследователь). При этом коммуникация ведется одновременно на социальном и психологическом уровнях, где психологический смысл (содержащий скрытый мотив), являясь интерпретацией, сообщае­мого на социальном уровне, придает коммуникативному взаимодействию характер игры.* |
| *6. При-ватность* | *Приватность — сфера непосредственного общения людей на минимальной социальной дистанции. Приватность (интимность) не предполагает скрытых сообщений и какой-либо цензуры. Она осуществляется из Взрослого личностного состояния. В ней высказываются искренние желания и проявляются подлинные чувства. Различие же между приватностью и игрой состоит в том, что в приватности социальный и психологический уровни совпадают. Кроме того, в приватности чувства устремлены к завершению ситуации, а в игре наоборот — к ее продолжению.* |

|  |
| --- |
| *\* Именно личностное состояние Взрослый, способствует исключению данного (деструктивного) способа проведения времени из собственного обихода в своей жизнедеятельности.* |

1.1.1.3. Выраженность проявления личностного состояния Ребенок, с его ориентацией на комфорт (получение удовольствия и т.п.) в любых ситуациях, составляет 46% от совокупной выраженности всех личностных состояний.

Личностное состояние Ребенка проявляется, если я возвращаюсь к поведению, мыслям и чувствам детства. При этом оно содержит производные как *позитивные* составляющие*,* так и *негативные -* состояний Ребенка (см. табл. 3).

Позитивная составляющая Ребенка позволяет *выплескивать* энергию, спонтанно выражать чувства и тем самым снимать эмоциональное напряжение, используя для этого позитивное поведение (с соблюдением норм, правил и т.п.).

## Негативная составляющая Ребенка может проявляться нецензурированными желаниями (нарушением правил, традиций и т.п.), несущими угрозу другим людям.

## В целом личностные состояния характеризуют особенности Вашего восприятия и как следствие: обусловливают дифференцированную выраженность Вашей позиции по отношению к чему-то бы ни было.\*

*\* Данные стереотипы содержат в себе весьма устойчивые поведенческие программы, сформировавшиеся, преимущественно, в возрасте 6-12 лет, под влиянием среды (как правило, ближайшего окружения).*

## Ниже, более подробно, рассматриваются составляющие личностных состояний: Родитель, ориентированные на безопасность и результативность (см. табл. 2) и Ребенок, ориентированные на комфорт, удовольствие и т. п. (см. табл. 3).

## Тем самым раскрывается специфика личностных состояний, которые служат основанием для аргументирования/цензурирования Вашей личностной позиции.

## **1.1.1.1. ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ И КАК**

## **СЛЕДСТВИЕ: АРГУМЕНТИРОВАНИЕ/ЦЕНЗУРИРОВАНИЕ,**

## **ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ЛИЧНОСТНЫМИ СОСТОЯНИЯМИ**

## **ПРОИЗВОДНЫМИ ОТ СОСТОЯНИЯ РОДИТЕЛЬ**

Таблица 2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ВЫРАЖЕННОСТЬ ПРОИЗВОДНЫХ** **ОТ СОСТОЯНИЯ РОДИТЕЛЬ** | | | | | |
|  | **Заботливый**  **Родитель** | | **Контролирующий Родитель** | | |
|  | **Пози-тивный** | **Нега-тивный** | | **Пози-тивный** | **Нега-тивный** |
| слова | **12Хорошо** **13Приятно** **14 Люблю тебя** **16Будь осторожен** | **18Не забудь** **19Дай я** **22Не напрягайся** | | **1Обязательно** **2Нужно** **5Сделай** |  |
| интона-ция | **65Любя-ща**я **66Ободряющая** **67Теплая** | **68Опека-ющая** | | **62Поуча-ющая** | **63Снисхо-дительная** |
| мимика | **97Ободряющая** **98Подбад-ривающая** | **100Упрека-ющая** | |  |  |
| отношение | **126Пони-мающее** | **128Обходи-тельное**  **130Сочув-ствующее 131Щедрое** | | **124Оцени-вающее** |  |
| **Процент признаков, иллюстри-рующих вы раженность поведения как состав-ляющей состояний от проявле-ния состоя-ний РВД в целом** | **13%** | **10%** | | **6%** | **1%** |
| **Процентное соотноше-ние соста-вляющих данного состояния, по отноше-нию к вы-раженности настоящего личностно-го состоя-ния в целом\*** | **56%** | **44%\*** | | **83%** | **17%\*** |
| **Процент признаков, иллюстри-рующих вы-разитель-ность соста-вляющей данного со-стояния от максималь-но возмож-ной вырази-тельности данной сос-тавляющей личност-ного сос-тояния** | **67%** | **53%** | | **33%** | **7%** |

*\* В случае выраженности признаков негативного поведения выше 20%, рекомендуется их замещать позитивными или исключать.*

*Смотреть табл. 2А или инициировать кликом мышки:*

*- Дополнительные признаки позитивного Заботливого Родителя;*

*- Дополнительные признаки позитивного Коннтролируювого Родителя.*

Таблица 2А

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ**  **ПОЗИТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЛИЧНОСТНОМ СОСТОЯНИИ\*** | | |
|  | **ЗАБОТЛИВЫЙ РОДИТЕЛЬ** | **КОНТРОЛИРУЮЩИЙ РОДИТЕЛЬ** |
| слова | 15Великолепно | 3Всегда 4Правильно |
| интонация | 70Утешающая | 58Критическая 59Важная 64 Приказывающая |
| мимика | 96Открытая 101Утешающая | 89Требовательная 90Предупреждающая 91Критическая |
| отношение | 127Заботливое | 121Осуждающее 122Всезнающее |
| *При этом важно стремиться, чтобы выраженность признаков негативного поведения была менее 20%.* | | |

1.1.1.1. Выраженность проявления личностного состояния Родитель, с его ориентацией на безопасность и результат в любых ситуациях, составляет 30% от совокупной выраженности признаков всех личностных состояний, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом, в том числе:

1.1.1.1.1. Выраженность доли признаков личностного состояния Заботливый Родитель Позитивный составляет:

а) 13% выраженности поведения как составляющей всех личностных состояний, проявляемых в реальности, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом;

б) 56% выраженности данной составляющей состояния, по отношению к выраженности настоящего личностного состояния, проявляемого в целом, то есть доля проявления личностного состояния Заботливый Родитель Позитивный в состоянии Заботливый Родитель в целом;

в) 67% от максимально возможной выразительности данной составляющей личностного состояния, то есть это доля проявления личностного состояния Заботливый Родитель Позитивный в состоянии Заботливый Родитель Позитивный в целом.

1.1.1.1.2. Выраженность доли признаков личностного состояния Заботливый Родитель Негативный составляет:

а) 10% выраженности поведения как составляющей всех личностных состояний, проявляемых в реальности, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом;

**б) 44% выраженности данной составляющей состояния, по отношению к выраженности настоящего личностного состояния, проявляемого в целом, то есть доля проявления личностного состояния Заботливый Родитель Негативный в состоянии Заботливый Родитель в целом;**

в) 53% от максимально возможной выразительности данной составляющей личностного состояния, то есть это доля проявления личностного состояния Заботливый Родитель Негативный в состоянии Заботливый Родитель Негативный в целом.

***ПРИМЕЧАНИЕ.***

***Процентное значение признаков, отражающих выраженность негативнй составляющей состояния, по отношению к настоящему состоянию в целом, определяет меру проявления конструктивного поведения:***

***- выраженность менее 20%, обусловливает высокую меру проявления конструктивного поведения;***

***- выраженность более 33% обусловливает низкую меру проявления конструктивного поведения.***

**Негативное поведение в личностном состоянии Заботливый Родитель направлено на игнорирование другой личности и несет в себе сверхопеку над ней (наряду с превосходством над личностью).\***

***\* В случае выраженности признаков негативного поведения выше 20%, рекомендуется замещать их позитивными или исключать, см. табл. 2А.***

1.1.1.1.3. Выраженность доли признаков личностного состояния Контролирующий Родитель Позитивный составляет:

а) 6% выраженности поведения как составляющей всех личностных состояний, проявляемых в реальности, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом;

б) 83% выраженности данной составляющей состояния, по отношению к выраженности настоящего личностного состояния, проявляемого в целом, то есть доля проявления личностного состояния Контролирующий Родитель Позитивный в состоянии Контролирующий Родитель в целом;

в) 33% от максимально возможной выразительности данной составляющей личностного состояния, то есть это доля проявления личностного состояния Контролирующий Родитель Позитивный в состоянии Контролирующий Родитель Позитивный в целом.

1.1.1.1.4. Выраженность доли признаков личностного состояния Контролирующий Родитель Негативный составляет:

а) 1% выраженности поведения как составляющей всех личностных состояний, проявляемых в реальности, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом;

**б) 17% выраженности данной составляющей состояния, по отношению к выраженности настоящего личностного состояния, проявляемого в целом, то есть доля проявления личностного состояния Контролирующий Родитель Негативный в состоянии Контролирующий Родитель в целом;**

в) 7% от максимально возможной выразительности данной составляющей личностного состояния, то есть это доля проявления личностного состояния Контролирующий Родитель Негативный в состоянии Контролирующий Родитель Негативный в целом.

***ПРИМЕЧАНИЕ.***

***Процентное значение признаков, отражающих выраженность негативнй составляющей состояния, по отношению к настоящему состоянию в целом, определяет меру проявления конструктивного поведения:***

***- выраженность менее 20%, обусловливает высокую меру проявления конструктивного поведения;***

***- выраженность более 33% обусловливает низкую меру проявления конструктивного поведения.***

**Негативное поведение в личностном состоянии Контролирующий Родитель направлено на игнорирование другой личности и несет в себе превосходство над ней.\***

***\* В случае выраженности признаков негативного поведения выше 20%, рекомендуется замещать их позитивными или исключать, см. табл. 2А.***

## **1.1.1.2. ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ И КАК**

## **СЛЕДСТВИЕ: АРГУМЕНТИРОВАНИЕ/ЦЕНЗУРИРОВАНИЕ - ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ЛИЧНОСТНЫМИ СОСТОЯНИЯМИ ПРОИЗВОДНЫМИ** **ОТ СОСТОЯНИЯ РЕБЕНОК.**

Таблица 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ВЫРАЖЕННОСТЬ ПРОИЗВОДНЫХ** **ОТ СОСТОЯНИЯ РЕБЕНОК** | | |
|  | **Ребенок Позитивный** | **Ребенок Негативный** |
| слова | **34Прекрасно**  **40Весело,** **41Хочу** **49Благодарю** **50Извините 52Прошу прощения 54Попробую.** | **38Боюсь 51Не могу** |
| интонация | **78Жизнерадостная.**  **81Свободная** **83Застенчивая 85Извиняющаяся**. | **80Громкая** **82Торопливая**  **84Слабая 86Упрямая** |
| мимика | **109Увлеченная** **110Непринужденная** **111Спонтанная** **112Удивленная** **113Выразительная** **115Грустная 119Соглашающаяся** | **108Переменчивая 120Беспомощная** |
| отношение | **138Воодушевленное 139Любознательное 142Любопытствующее 143Сожалеющее 146Сомневающееся 147Приспособленческое 148Соглашенческое 149Гибкое** | **140Неуверенное 144Опасливое 145Бунтующее** |
| **Процент приз-наков, иллюст-рирующих вы ра-женность поведе-ния как состав-ляющей состоя-ний от проявле-ния состояний РВД в целом** | **33%** | **14%** |
| **Процентное со-отношение соста-вляющих данно-го состояния, по отношению к вы-раженности нас-тоящего личнос-тного состояния в целом \*** | **70%** | **30%** |
| **Процент призна-ков, иллюстриру-ющих выразите-льность состав-ляющей данного состояния от ма-ксимально воз-можной вырази-тельности дан-ной составляю-щей личностного состояния** | **84%** | **37%** |

*\* В случае выраженности признаков негативного поведения выше 20%, рекомендуется их замещать позитивными или исключать.*

*Смотреть табл. 3А или инициировать кликом мышки Дополнительные признаки Позитивного Ребенка.*

Таблица 3А

|  |  |
| --- | --- |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ**  **ПОЗИТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЛИЧНОСТНОМ**  **СОСТОЯНИИ ПОЗИТИВНЫЙ РЕБЕНОК\*** | |
| слова | 35Блеск 36Эй, слушай 42Фантастика 48Надеюсь 55Могу подождать. |
| интонация |  |
| мимика |  |
| отношение |  |
| *При этом важно стремиться, чтобы выраженность признаков негативного поведения была менее 20%.* | |

1.1.1.3. Выраженность проявления личностного состояния Ребенок, с его ориентацией на удовольствие (комфорт и т. п.) в любых ситуациях, составляет 46% от совокупной выраженности всех личностных состояний, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом, в том числе:

1.1.1.3.1. Выраженность доли признаков личностного состояния Ребенок Позитивный составляет:

а) 33% выраженности поведения как составляющей всех личностных состояний, проявляемых в реальности, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом;

б) 70% выраженности данной составляющей состояния, по отношению к выраженности настоящего личностного состояния, проявляемого в целом, то есть доля проявления личностного состояния Ребенок Позитивный в состоянии Ребенок в целом;

в) 84% от максимально возможной выразительности данной составляющей личностного состояния, то есть это доля проявления личностного состояния Ребенок Позитивный в состоянии Ребенок Позитивный в целом.

1.1.1.3.2. Выраженность доли признаков личностного состояния Ребенок Негативный составляет:

а) 14% выраженности поведения как составляющей всех личностных состояний, проявляемых в реальности, то есть это его доля от проявления состояний РВД в целом;

**б) 30% выраженности данной составляющей состояния, по отношению к выраженности настоящего личностного состояния, проявляемого в целом, то есть доля проявления личностного состояния Ребенок Негативный в состоянии Ребенок** **в целом;**

в) 37% от максимально возможной выразительности данной составляющей личностного состояния, то есть это доля проявления личностного состояния Ребенок Негативный в состоянии Ребенок Негативный в целом.

***ПРИМЕЧАНИЕ.***

***Процентное значение признаков, отражающих выраженность негативнй составляющей состояния, по отношению к настоящему состоянию в целом, определяет меру проявления конструктивного поведения:***

***- выраженность менее 20%, обусловливает высокую меру проявления конструктивного поведения;***

***- выраженность более 33% обусловливает низкую меру проявления конструктивного поведения.***

## **Негативная составляющая Ребенка может проявляться нецензурированными желаниями (нарушением правил, традиций и т.п.), несущими угрозу другим людям.\***

***\* В случае выраженности признаков негативного поведения выше 20%, рекомендуется замещать их позитивными или исключать, см. табл. 3А.***

\* \*

\*

С дополнительными методическими материалами, раскрывающими специфику поведения, обусловленного проявлением личностных состояний, можно ознакомиться в методичеких маериалах к занятиям 7 и 9. Смотрерть. методичекие маериалы к указанным занятиям, файлы 1.3. (в завершающей части текста).

**РЕСУРСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами управленческих установок для успешной самореализации в жизнедеятельности и дополняющий их раздел «Невербальные средства общения».

**2. ВЫРАЖЕННОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ УСТАНОВОК**

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Упрвленческие установки** | **Место в ран-говом ряду** | З**начимость установки** |

|  |
| --- |
| **Блок установок**  **на стратегический анализ** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Установка на политический анализ | 6 | 3 |
| 2 | Установка на макроэкономический анализ­­­ | 3 | 6 |
| 3 | Установка на анализ социальных процессов | 2 | 7 |
| 4 | Установка на анализ иновационных процессов | 2 | 7 |
| **Блок установок**  **на решение конкретных задач** | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 5 | Установка на креативность | 3 | 6 |
| 6 | Установка на оперативность | 1 | 9 |
| 7 | Установка на эффективность в управленческом взаимодействии | 4 | 5 |
| 8 | Установка на инструментальное отношение к правовым нормам | 5 | 4 |
| **Блок установок на средства**  **реализации управленческих воздействий** | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 9 | Установка на административно-распорядительные методы | 2 | 7 |
| 10 | Установка на правовые нормы | 7 | 2 |
| 11 | Установка на социально-психологические методы | 4 | 5 |
| 12 | Установка на методы неформальной организации | 5 | 4 |

Оценка по указанным шкалам-установкам определяется их выраженностью и изменяется от 0 до 11:

- высоко выраженные установки проявляются значениями от 11 до 9 (включительно);

- средне выраженные установки – от 8 до 6 (включительно);

- слабо выраженные установки – от 5 до 3 (включительно);

- очень слабо выраженные установки – от 2 до 0 (включительно).

Сложившийся ранг установок важно учитывать в функциональном взаимодействии и командной работе.

**3. КОММЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ**

**УСТАНОВОК И РЕКОМЕНДАЦИИ**

Особенности проявления управленческих установок свойственна их индивидуальная выраженность в блоках.

Разброс показателей шкал в пределах 3 баллов (при значении шкал выше 5, а шкалы 8 ниже 6) может характеризовать блок как в целом, так и его место среди других.

Поэтому может быть сделан вывод о преимущественной ориентации на управленческую деятельность, в которой востребованы блоки установок:

- на стратегический анализ;

- на решение конкретных задач;

- на средства реализации управленческих воздействий.

Если же разброс более 3 баллов, то отдельные шкалы характери­зуются по приоритетности в управленческой деятельности в комп­лексе с приоритетными блоками.

А. Приоритетность блока 1 свидетельствует о направленности на аналитическую составляющую в управлении по достжению целей.\*

*\* Блок установок, ориентирующих на стратегический анализ, составляют:*

*1.1. Установка на политический анализ, которая предполагает умение рассматривать каждую со­циальную, экономическую, техни­ческую проблему в широком поли­тическом контексте;*

*1.2. Установка на макроэкономический анализ­­­, которая предполагает способность отчетливо видеть об­щую картину хозяйственной дея­тельности, идти на оправданный риск­­­;*

*1.3. Установка на анализ социальных процессов­­­, которая предполагает умение рассматривать каждую экономическую, политическую, техническую проблему в широком социальном контексте­­­;*

*1.4. Установка на инновации, которая предполагает стремление вовремя использовать научно-технические новшества.*

В этом случае анализ системной (хозяйственной) ситуации (деятельности) в различных аспектах вы­ступает приоритетной ценностью по сравнению с другими ориента­циями.

Б. Приоритетность блока 2 свидетельствует об ориентации на достижение цели посредством решения задач.

*\* Блок установок, ориентирующих на решение конкретных за-дач, составляют:*

*2.1. Установка на креативность, которая предполагает уме-ние находить решения в не­стандартных ситуациях;*

*2.2. Установка на оперативность­­­, которая предполагает умение быстро реагировать на из­менение хозяйственной (бы-товой, событийной и т. п.) ситуации­­­;*

*2.3. Установка на эффективность в управленческом вза-имодействии­­­, которая предполагает умение побуждать людей тру­диться (действовать) с полной отдачей­­­;*

*2.4. Установка на инструментальное отношение к правовым нормам­­­, которая предполагает способность придерживаться буквы закона, даже, если это наносит ущерб делу.*

При этом важно отметить значение, которое имеет ранговая позиция соответствующей шка­лы внутри блока. Например, ранговые позиции соответствующих шка­л в данном блоке могут свидетельствовать о субъективной значи­мости:

либо творческого отношения к выполняемой работе (шкала 5);

либо оперативности, как характеристики активной деятельности (шкала 6);

либо личного участия в управленческой деятельности (шкала 7);

либо строгого соблюдения существующих норм, регламентирую­щих деятельность (шкала 8).

В. Приоритетность блока 3 характеризует преимущественную ориентацию на используемые для достижения цели средства реализации управленческих воздействий и свиде­тельствует о наличии предпосылок для формирования широкого ре­пертуара способов взаимодействия с исполнителями.\*

*\* Блок установок, ориентирующих на решение конкретных за-дач, составляют:*

*3.1. Установка на административно-распорядительные мето- ды, которая предполагает умение правильно пользоваться сво-ими правовыми полномочиями в отношениях с подчиненными;*

*3.2. Установка на правовые нормы­­­, которая предполагает уме-ние использовать правовые нормы при решении сложных задач­­­;*

*3.3. Установка на социально-психологические методы, кото-рая предполагает умение найти каждому человеку место в тру-довом коллективе, ко­торое более других соответствует его спо-собностям и потребностям­­­;*

*3.4. Установка на методы неформальной организации, кото-рая предполагает умение оказывать воздействие на поведение сотрудников и на их вне­служебные отношения.*

Здесь, как и в предыдущем блоке, существенное значение имеет ранговая позиция соответствую­щей шкалы внутри блока, так как она указывает на субъектив­ную значимость конкретного класса средств, используемых в управ­лении.

В то же время попадание на приоритетные места шкал, относящихся к различным блокам, позволяет обеспечить возможно­сть системной реализации этих установок в управленческой прак­тике. Тем самым обусловливается ресурс, который позволяет синтези­ровать отдельные установки в комплексный блок, сочетающий спе­цифические управленческие возможности.

Кроме того, важно отметить, что ресурсы управленческих установок хорошо сочетаются с ресурсами характера\*

*\** *Подробно ресурсах характера, см. материалы к занятию 2 «Пользование ресурсами характера».*

Ресурсы характера в сочетании с ресурсами управлеческих ориентаций составляют замечательные преимущества для адекватной реализации этих ресурсов в управленческом функционале (менеджменте).

Именно данные ресурсы обусловливают специфические различия в менеджменте.

**А. «Управленцы» -** отличаются высокой выраженностью, с одной стороны, более чем двух признаков характера (***где разница между большей и меньшей выраженностью признаков ниже четытрех баллов****)*, с другой – более трех установок к управленческой деятельности (***где выраженность установок превышает пять баллов***).

К группе «Управленцы» отнсятся лица, которые имеют широкий спектр адаптационных свойств ориентированных на эффективное приспособление к многообразным ситуациям. Эти свойства, обусловливают адекватное усвоение ими природы подобных ситуаций.

**Б. «Универсалы» *-*** отличаются выраженностью, с одной стороны – менее чем трех признаков характера (***где разница между большей и меньшей выраженностью признаков превышает три балла***), с другой – менее четырех установок к управленческой деятельности (***где выраженность установок превышает восемь баллов***)*.*

В группу «Универсалы» включаются лица, которые имеют спектр адаптационных свойств ориентированных на эффективное приспособление к определенным обстоятельствам. Эти свойства, обусловливают адекватное усвоение ими сущности подобных обстоятельств.

**В. «Управленцы/универсалы» -** отличаются выраженностью, с одной стороны, более чем двух признаков характера (***где разница между большей и меньшей выраженностью признаков ниже четытрех баллов***), с другой – менее трех установок к управленческой деятельности (***где выраженность установок превышает пять баллов***).

**Г. «Универсалы/управленцы» -** отличаются выраженностью, с одной стороны, менее чем трех признаков характера (***где разница между большей и меньшей выраженностью признаков превышает три балла***), с другой – более трех установок к управленческой деятельности (***где выраженность установок превышает пять баллов***).

В то же время, и вне сочетания с ресурсами характера, ресурсы управлеческих ориентаций составляют замечательные преимущества для их адекватной реализации в управленческом функционале (менеджменте).

Ресурсы управлеческих ориентаций обусловливают специфические различия в менеджменте.

**1. «Управленцы» -** отличаются высокой выраженностью более трех установок к управленческой деятельности (***где выраженность установок превышает пять баллов***).

**2. «Универсалы» *-*** отличаются выраженностью менее четырех установок к управленческой деятельности (***где выраженность установок превышает восемь баллов***)*.*

*В заключение важно отметить, что именно ресурсы характера оптимизируют вектор приложения личностных преимуществ управленческих ориентаций.*

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, данное занятие предоставляет возможность освоить в качестве дополнительного материала (расширяющего набор инструментальных средств, осваиваемых пользователем контента) подраздел практикума: «Невербальные средства общения».

**4. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ**

В данном разделе рассматриваются особенности адекватного восприятия, преимущественно, невербальной информации.

Адекватное «считывание» невербальной информации\* имеет большое практическое значение.

|  |
| --- |
| *\* Имеются в виду: мимика, позы, жесты, дыхание, голос, положение глаз и т. п.*  *Сюда же относится и драйверное поведение, которое (в качестве дополнительного материала) рассматривается на занятии 7.* |

По признакам невербального общения, можно определить, когда человек в своих суждениях опирается преимущественно на собственный опыт, заключенный в ощущениях, а когда – на логические построения, которые он конструирует.

Многие из этих признаков асимметрично отражают меру включенности:

а) правого (аналогового) полушария головного мозга, которое, преимущественно, хранит наш опыт, опирающийся на ощущения;

б) левого (знакового) полушария, отвечающего, в основном, за логические построения, базирующиеся на символьной информации.

Поэтому известное положение о том, что всякое представление, возникающее в психике, заканчивается движением, в данном случае можно конкретизировать.

Если более выражены мимика, позы, жесты с левой стороны, то доминирует аналоговое полушарие, и в этом случае человек в своих суждениях преимущественно опирается на свой чувственный опыт.

Если то же самое выражено с правой стороны, то доминирует знаковое полушарие, и человек в своих суждениях преимущественно соотносится с логическими построениями.\*

*\* Здесь и далее все, что касается сторон, справедливо только для правшей.*

*Для левшей требуется индивидуальная проверка особенности выраженности асимметрии головного мозга в ее конкретном проявлении.*

Закрепить навык считывания особенностей невербального поведения можно посредством наблюдения за проявлением соответствующих признаков.

**4.1. признАКИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ**

Упражнение по закреплению навыка считывания признаков невербального общения желательно выполнять вдвоем, попеременно наблюдая друг за другом.

**Задание 1.**

Для его выполнения, попытайтесь:

А. Вспомнить и изобразить мимикой, позой, жестами ощущение положительной эмоции и в то же время словами передать ощущение отрицательной эмоции.

Обратите внимание на оживление левой стороны лица, а также на несоответствие вербальной информации отображенному ощущению.

Б. Передать ощущение положительной эмоции одновременно и невербальными средствами (мимикой, позой, жестами), и словами.

Обратите внимание на оживление левой стороны лица, а также на соответствие вербальной информации отображенному ощущению.

В. Сконструировать (представить, вообразить и т.п.) образ заведомо желательного обстоятельства. Обратите внимание на оживление правой стороны лица.

Осуществленное наблюдение позволяет получить начальный навык считывания признаков невербального общения и в дальнейшем применять это для адекватного суждения (например, о характере сравнений, т.е. когда что-либо сравнивается с чем-то из пережитого в прошлом или же из придуманного только что).

Для более полного считывания этих и других признаков, проявляющихся в жестах, дыхании, голосе, положении глаз и в ключевых словах речевого контекста, важно внимательно ознакомиться с табл. 2 и 3.

В то же время это позволяет глубже вникнуть в процесс принятия решения другим человеком.

В общем виде процесс принятия решения, как правило, включает:

а) первичный сбор информации, предполагающий буквальное рассмотрение возможных решений, т.е. вариантов выбора решения с использованием визуального способа на этапе зрительного восприятия;

б) обсуждение через внутренний диалог того, что рассматривалось, т.е. выбор варианта решения на этапе аудиального восприятия;

в) сопоставление варианта решения, выбранного на этапе аудиального восприятия, с ощущениями, которые эти слова вызывают, т.е. выбор варианта решения на этапе кинестетического восприятия.

**4.1.1. ПРИЗНАКИ, СОПУТСТВУЮЩИЕ**

**ОСНОВНЫМ СПОСОБАМ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ**

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Признаки** | **Способы** | | |
|  |  | **Визуальный** | **Аудиальный** | **Кинестетический** |
| 1 | Жесты |  |  |  |
|  | Выше плеч | + |  |  |
|  | На уровне груди |  | + |  |
|  | Ниже груди |  |  | + |
| 2 | Дыхание |  |  |  |
|  | Верхнее (ключичное) | + |  |  |
|  | Среднее (межреберное) |  | + |  |
|  | Нижнее (диафрагмальное) |  |  | + |
| 3 | Голос |  |  |  |
|  | Высокий | + |  |  |
|  | Средний |  | + |  |
|  | Низкий |  |  | + |
| 4 | Темп речи |  |  |  |
|  | Высокий | + |  |  |
|  | Средний |  | + |  |
|  | Низкий |  |  | + |
| 5 | Положение глаз |  |  |  |
|  | Позиции: 1, 2, 3, 5\* | + |  |  |
|  | Позиции: 4, 6, 9 |  | + |  |
|  | Позиции: 7, 8 |  |  | + |
| 6 | Ключевые слова |  |  |  |
|  | Смотреть, освещать, показывать | + |  |  |
|  | Слушать, говорить, озвучивать |  | + |  |
|  | Чувствовать, ощущать, касаться |  |  | + |
| *\* Позиции, обозначающие положение глаз, указаны в таблице 3* | | | | |

Указанные этапы реализуют естественный цикл принятия решения, индивидуальность которого проявляется как различием величины отрезков времени, затрачиваемых в визуальной, аудиальной и кинестетической зонах выбора, так и отличием последовательности выполнения этапов принятия решения.

Особого внимания при этом заслуживают признаки-позиции, занимаемые глазами собеседника (табл. 3).

Так, если личность обращается к собственному опыту, занимаемые глазами позиции будут следующими:

а) 2, 3, 5, когда припоминаются визуальные образы;

б) 6, 9, когда припоминается аудиальная информация;

в) 7, 8, когда припоминаются кинестетические ощущения.

Если же человек обращается к собственному воображению (конструируемому образу), то позиции, занимаемые глазами, будут иными:

а) 1, когда конструируются визуальные образы;

б) 4, когда конструируются аудиальные сообщения.

**4.1.2. ПРИЗНАКИ-ПОЗИЦИИ, ЗАНИМАЕМЫЕ**

**ГЛАЗАМИ СОБЕСЕДНИКА И ИНЫЕ ПРИЗНАКИ**

Таблица 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Направления взгляда собеседника** | | |
| Вверх и вправо  1 | Вверх и прямо  2 | Вверх и влево  3 |
| Прямо и вправо  4 | Прямо перед собой  5 | Прямо и влево  6 |
| Вниз и вправо  7 | Вниз и прямо  8 | Вниз и влево  9 |

*ПРИМЕЧАНИЕ.*

*Позиции-признаки, обозначающие в таблице положение глаз соответствующими цифрами, важно читать следующим образом: если собеседник направил свой взгляд «вверх и направо», то это будет соответствовать позиции 1; «вверх и прямо» – позиции 2 и т.д.*

*Для удобства идентификации местонахождения глаз собеседника надпись «Вправо» находится слева от центра таблицы, а надпись «Влево» расположена справа от центра таблицы.*

Закрепить полученное представление о признаках, свойственных основным способам восприятия информации, и индивидуальной стратегии принятия решения можно посредством наблюдения этих признаков в процессе взаимодействия с другими людьми.

**Задание 2.**

Для его выполнения, попытайтесь запомнить признаки (табл. 2.) и позиции глаз (табл. 3), соответствующие визуальному, аудиальному и кинестетическому способам восприятия информации

Это можно выполнить сначала путем наблюдения за ходом повествования о каком-либо событии, *участником которого был сам рассказчик* (когда он вспоминает это событие зрительно).

Потом, когда он припоминает, что слышал и говорил и что при этом ощущал телом (или в иной последовательности).

Затем *в процессе наблюдения за конструированием (воображением) какого-либо предполагаемого им события*, сценарий развития которого представляется визуально и аудиально (или в иной последовательности).

По позициям, занимаемым глазами (табл. 3) определить индивидуальную стратегию принятия решения.\*

*\* Движения глаз, паузы между их перемещениями, могут быть едва заметными. Однако, присмотревшись, Вы их обязательно различите.*

Определение индивидуальной стратегии принятия решения – выполняется в ходе наблюдения за глазами человека, который непосредственно «включен» в процесс принятия решения. Например, за совершением покупки туфель к выходному костюму.

Сначала мы можем наблюдать за тем, как туфли визуально примеряются к костюму.

Потом – как их достоинства аудиально, во внутреннем диалоге, обсуждаются с самим собой.

В заключение – как они ощущаются телом в процессе примерки, перед самой примеркой.

Важно особое внимание уделить наблюдению как за последовательностью положения глаз, так и «отрезками времени» (продолжительностью) на всем пути принятия решения. При этом наблюдать, как за последовательностью, так и за «отрезками времени» пребывания глаз в визуальной, аудиальной и кинестетической зонах выбора.

Таким образом, можно получить полное представление об индивидуальной стратегии выбора и принятия решения, чтобы можно было синхронно коммуницировать в данном процессе.

Полученный навык позволяет получить дополнительные возможности:

А. Для углубления взаимопонимания. Этому способствует повышение адекватности обмениваемой информации индивидуальным особенностям партнера, в том числе и с целью качественного определения содержания получаемой от собеседника информации, т.е. припоминаемой или придумываемой (конструируемой).

Последнее может быть использовано, например, в случаях, когда важно сию минуту ответить себе на вопрос: «Имеет ли место то или иное событие в действительности или же оно конструируется (придумывается) партнером в процессе разговора?».

Б. Для повышения продуктивности процессов воспоминания и воображения (конструирования, планирования и т.п.) за счет использования принципа обратной связи (посредством перевода взгляда в соответствующие позиции);

В. Для более эффективного владения голосом. При переходе из одной тональности в другую или изменении темпа речи на адекватные тональность и темп, присущие собеседнику, за счет перемещения глаз в позицию, соответствующую низкому, среднему или высокому тону голоса или же темпу речи;

Г. Для определения приоритета аргументов, соответствующих собственными модальностями тем или иным зонам выбора, в которых пребывает собеседник, в ходе выработки и принятия решения, в том числе и с целью синхронного коммуницирования с ним в этом процессе.

Полученное знание об особенностях восприятия невербальной информации может быть использовано и для адресного повышения психологического комфорта.

Например, может оказаться, что у некоторых из ваших знакомых или коллег значительно преобладает какая-либо одна модальность восприятия.

В таком случае, если Ваш гость:

- визуалист, то ему будет приятно, когда вокруг все прибрано и сервировано, со вкусом;

- аудиалист, то ему понравится неторопливая беседа;

- кинестетик, то удобное кресло оставит у него чувство большого удовлетворения.

В то же время важно помнить, что лица, использующие преимущественно визуальный коммуникационный канал, «уважительное отношение» будут соотносить с визуальным контактом (взглядом). Лица, для которых основными коммуникационными каналами являются кинестетический или аудиальный, будут относить преимущественно к кинестетическому (прикосновению) или аудиальному контакту (голосу)\*.

|  |
| --- |
| *\* При этом голос (тон, темп) может быть, в свою очередь, использован для усиления визуального, аудиального или кинестетического каналов*. |

Именно указанные обстоятельства обусловливают жалобы кинестетиков на то, что аудиалисты и визуалисты отличаются бесчувственностью (не дотрагиваются до них).

Визуалисты, в свою очередь, жалуются на то, что аудиалисты и кинестетики не обращают на них никакого внимания (не смотрят им в глаза).

Аудиалисты же обижаются на то, что визуалисты и кинестетики ведут себя не вполне корректно (разговаривают невнятно и, как кажется аудиалистам, без должного внимания).

Уместно отметить то обстоятельство, что вербальные средства общения отражают его словесное наполнение и представляют только часть этого чрезвычайно сложного процесса, ибо помимо слов в нем, как правило, в большом объеме используются и невербальные средства.

Именно в специфике поз, динамике их смены и т.п. отчетливо проявляются психодинамические характеристики и личностные свойства человека, включая и его эмоционально-аффективное отношение к событиям.

Так, человеку, испытывающему напряжение в коммуникативных ситуациях, свойственно утаивание частей тела (прижать руки к телу, спрятать под стол ноги, прикрыть часть лица и т.п.).

В случае же доверительного отношения к коммуникации его тело занимает спокойное положение (рука с приоткрытой ладонью чуть откинута в сторону, нога на ступеньке и т.п.).

Поэтому каждое из коммуникативных посланий опознается и соотносится с внутренним состоянием.

Более подробно об этом, см. подраздел «цикл общения с обратной связью» (рассмотренный на занятии 4, см. файл 1.4) и именно в сочетании с таблицей 4, в которой приведены признаки вместе с описанием их значений.

Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Признаки** | **Значения признаков** |
| 1 | Взгляд, направленный в треугольник  «глаза-центр лба» | Намерение создать деловую атмосферу |
| 2 | Взгляд, направленный в треугольник  «глаза-губы» | Намерение создать светскую атмосферу |
| 3 | Взгляд, направленный в треугольник  «глаза-грудь» | Намерение создать доверительную (приватную) атмосферу |
| 4 | Взгляд, направленный искоса, с приподнятыми бровями и улыбкой | Намерение включиться в процесс «заигрывания» |
| 5 | Взгляд, направленный искоса, с опущенными  и нахмуренными бровями и/или опущенными уголками рта | Сомнение в искренности |
| 6 | Расширяющиеся зрачки глаз (становятся в 3-5 раз больше обычного) | Проявление волнения |
| 7 | Преграда перед глазами,  например: «прикрыты ладонью» | Усталость от общения (может интер-претироваться как знак превосходства) |
| 8 | Наклон головы вперед к правому плечу | Внимание эмоционального оттенка, соотносимого с прошлым |
| 9 | Наклон головы вперед к правому плечу | Внимание рационального оттенка, соотносимого с будущим |
| 10 | Покачивание головой сверху вниз | Проявление согласия (утверждение) |
| 11 | Покачивание головой из стороны в сторону | Проявление несогласия (отрицание) |
| 12 | Пожатие плечами, с одновременным показом ладоней и поднятием бровей | Проявление незнания (непонимания) |
| 13 | Прикрытие рта сразу после высказанной фразы | Повышенный самоконтроль |
| 14 | Оседлание стула (спинка спереди) | Сочетание осторожности с напористостью |
| 15 | Обхват руками глени ноги, когда лодыжка одной ноги лежит на колене другой | Фиксированность на собственном мнении (упрямство) |
| 16 | Высказыванию говорящего сопутствует пирамида (пальцы соединенные в купол) приподнятая | Проявление уверенности |
| 17 | Слушающему говорящего сопутствует пирамида опущенная | Проявление информированности |
| 18 | Ладонь в ладонь заспиной | Проявление уверенности (властности) |
| 19 | Пощипывание ладони, вращение большими пальцами (при сцепленных ладонях), трогание надетой цепочки, галстука и т.п. | Проявление неуверенности |
| 20 | Рука обхватвающая, за спиной, запястье или предплечье | Повышенный самоконтроль |
| 21 | Рукина поясе, ладонями спереди | Готовность к действию (высказыванию) |
| 22 | Руки широко расставлены и опираются ладонями на стол | Повышенная готовность к действию (высказыванию) |
| 23 | Рука заложены за голову (в положении сидя) | Готовность к ответу, с оттенком превосходства |
| 24 | Вскидывание головы, поглаживание волос | Желание понравиться |
| 25 | Руки в карманах брюк (юбки) или большие пальцы рук засунуты за пояс спереди | Желание сократить дистанцию |
| 26 | Опора на чужой стол (подоконник и т.п.) | Притязание на территорию, статус и т.п. |
| 27 | Расслабленное положение (нога на ступеньке и т.п.) | Проявление беззаботности |
| 28 | Похожие (тождественные) жесты | Проявление солидарности (сходства мнений) |
| 29 | Угол между собеседниками  более 90 градусов | Открытость беседующих |
| 30 | Угол между собеседниками  менее 90 градусов | Закрытость беседующих |
| 31 | Позиция за столом, рядом | Обусловливает доверительные отношения |
| 32 | Позиция за столом, угловая | Обусловливает доброжельные отношения |
| 33 | Позиция за столом, по диагонали | Обусловливает автономные отношения |
| 34 | Позиция за столом, напротив | Обусловливает соревновательные отношения |
| 35 | Расстояние между людьми 15-45 см. | Обусловливает возникновение приватного общения |
| 36 | Расстояние между людьми 45-120 см. | Обусловливает возникновение личного общения |
| 37 | Расстояние между людьми 120-360 см. | Обусловливает возникновение общения с малой группой |
| 38 | Расстояние между людьми от 360 см. | Обусловливает возникновение общения с большой аудиторией |
| 39 | Положение ладони здоровающегося сверху ладони другого | Желание доминировать |
| 40 | Положение ладони здоровающегося снизу, ладони другого | Желание уступить |
| 41 | Положение ладони здоровающегося параллельно ладони другого | Желание равноправия |

**РЕСУРСЫ УСТАНОВОК-РЕГУЛЯТОРОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА,**

**ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ УСТАНОВОК-РЕГУЛЯТОРОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами установок-регуляторов взаимодействия для успешной самореализации в жизнедеятельности и дополняющий их раздел «Сценарное и драйверное поведение».

**2. ВЫРАЖЕННОСТЬ**

**УСТАНОВОК-РЕГУЛЯТОРОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Установки-регуляторы** | **Место в ранговом ряду** | З**начи-мость уста-новки** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Установка на власть | 6 | 11 |
| 2 | Установка на нормативность деятельности | 3 | 8 |
| 3 | Установка на время | 2 | 7 |
| 4 | Установка на достижение обговоренного результата | 2 | 7 |
| 5 | Установка на минимизацию усилий | 5 | 10 |
| 6 | Установка на собственные принципы | 5 | 10 |
| 7 | Установка на “социальное лицо” | 6 | 11 |
| 8 | Установка на оценку неформальной группы | 1 | 6 |
| 9 | Установка на оценку со стороны формальных структур | 5 | 10 |
| 10 | Установка на причастность к власти | 4 | 9 |
| 11 | Установка на традиции организации, декларируемые принципы и ценности | 6 | 11 |
| 12 | Установка на собственную безопасность, стабильность положения | 9 | 14 |
| 13 | Установка на безопасность, стабильность положения неформальной общности | 10 | 15 |
| 14 | Установка на новые горизонты, перспективы, потенциальные достижения | 5 | 10 |
| 15 | Установка на стабильность в организации | 7 | 12 |
| 16 | Установка на карьеру | 5 | 10 |
| 17 | Установка на материальный интерес | 8 | 13 |
| 18 | Установка на обязательства других (ставка на других) | 3 | 8 |
| 19 | Установка на стабильность трудовой нагрузки | 5 | 10 |
| 20 | Установка на стабильность содержания деятельности | 3 | 8 |
| 21 | Установка на возможность более высоких заработков | 5 | 10 |

В результате получишь психологический ранговый ряд установок-регуляторов, которые составляют ресурс Твоих ориентаций в регулировании взаимодействия.

**3. КОММЕНТАРИЙ**

**ВЫРАЖЕННОСТИ УСТАНОВОК-РЕГУЛЯТОРОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ**

Оценка по указанным шкалам-установкам определяется их выраженностью и изменяется от 0 до 20:

- высоко выраженные установки проявляются значениями от 0 до 4 (включительно);

- средне выраженные установки – от 5 до 10 (включительно);

- слабо выраженные установки – от 11 до 15 (включительно);

- очень слабо выраженные установки – от 16 до 20 (включительно).

*ВНИМАНИЕ! Все шкалы обратные, поэтому, чем ниже полученный балл, тем выше ранг места.*

Высоко выраженные установки (*от 0 до 4 включительно)* указывают на высокое ценностное значение установок-регуляторов организационного поведения, которое является *источником рассогласования* позиций субъекта поведения и ожиданий его окружения.

Это обусловливается переживанием субъектом указанных регуляторов организационного поведения как актуализированных (значимых) ценностей.

Именно актуализированность играет роль повышенного мотивационного фактора поступков (обусловленных соответствующими регуляторами), которые могут носить неадекватно выраженный (гротескный) характер. *Поэтому важно* ***контролировать*** *в рганизационном поведении проявление установок с высокой выраженностью.*

Ресурсами этих «гипермотивированных» установок-ценностей важно пользоваться с особой осторожностью и для их адекватного проявления применять своего рода «правило-ценность», которое предполагает анализ проявления целесообразной силы (меры) их регулирующего воздействия с точки зрения:

А) «полезности»;

Б) «результативности»;

В) «безопасности»;

Г) «комфортности».

Систематическое применение данного правила способстует снижению «чрезмерности» проявления «гипермотивированных» установок-ценностей до адекатной степени.

При этом, если выраженность установки равна 0, то мера ее адекватного проявления будет около 10% от «желаемого».

Если выраженность установки равна 1, то мера ее адекватного проявления будет около 30% от «желаемого».

Если выраженность установки равна 2, то мера ее адекватного проявления будет около 50% от «желаемого».

Если выраженность установки равна 3, то мера ее адекватного проявления будет около 70% от «желаемого».

Если выраженность установки равна 4, то мера ее адекватного проявления будет около 90% от «желаемого».

Средне выраженные установки *(от 5 до 10 включительно)* указывают на среднюю субъективную ценность значений установок-регуляторов.

Именно среднее ценностное значение выраженности установок-регуляторов организационного поведения и является *источником адекватных позиций* субъекта поведения и ожиданий его окружения. Это обусловливается адекватным переживанием субъектом указанных регуляторов.

*Поэтому важно* ***использовать*** *в организационном поведении ресурсы данных регуляторов, особенно* в обстоятельствах, когда востребован мягкий (адекватный) стиль оказания управленческих водействий.

Сложившийся ранг установок важно учитывать в функциональном взаимодействии и командной работе.

В то же время важно отметить тесную взаимосвязь избыточной выраженности (от 0 до 4) большинства установок-регуляторов взаимодействия, преимущественно, с проявлениями как свойств характера, так и особенностей личностных состояний.\*

*\** *Подробнее о данных ресурсах, см. пакеты материалов: к семинару-тренингу 1 «Пользование ресурсами характера», к семинару-тренингу 4 «Пользование ресурсами личностных состояний»*

Так при доминировании установок:

- «На власть» (когда преобладает желание оказывать влияние на других людей и/или ход событий);

- «На время» (когда преобладает желание оказывать влияние на других людей, в контексте соблюдения сроков выполнения работ, обязательств и т. п);

«На достижение обговоренного результата» (когда преобладает желание оказывать влияние на других людей и/или ход событий, в контексте соблюдения согласованных правил, условий и т. п);

- «На собственные принципы» (когда преобладает желание блюсти установленные правила, ценностные основания межличностного и командного взаимодействия, согласованные приоритеты и т. п);

- «На причастность к власти» (когда преобладает желание декларировать близость к лицам, обладающих властными пономочиями и/или, входящими в ориту значимого общения с ними и т. п.);

- «На традиции организации, декларируемые принципы и ценности» (когда преобладает желание оказывать влияние на других людей, в контексте соблюдения традиций организации, декларируемых принципов, ценностей и т. п);

- «На обязательства других» (когда преобладает желание оказывать влияние на других людей, в контексте соблюдения согласованных ценностей, интересов, принятых обязательств и т. п).

Именно в случаях избыточной выраженности данных установок-регуляторов проявляется их взаимосвязь:

Во-первых, с формально направленным признаком характера, со свойственной ему тональностью, для которой органичны:

а) умение хорошо справляться с работой, требующей аккуратности и точности, внимания к частностям;

б) системная организация исполнения поставленных задач;

в) способность мобилизовать других на выполнение задач на функциональном (техноло-гическом) уровне;

г) обеспечивать неукоснительное соблюдение стандартов, соответствие заданным условиям и т.п;

д) стремление во всем и всюду соблюдать порядок.

Во-вторых, особенностями личностных состояний Контролирующий Родитель, для котороых характерны:

1. Позитивное поведение в личностном состоянии Контролирующий Родитель Позитивный, направленое на защиту и поддержку и несущее уважение к человеку.

2. Негативное поведение в личностном состоянии Контролирующий Родитель Негативный, когда другая личность игнорируется.\*

*\* Данное состояние несет в себе превосходство над ней и, зачастую, проявляется дестрструктивным поведением в роли «Преследователь».*

*Преследователь (унижает других, считая их стоящими ниже себя.*

При доминировании установок:

- «На “социальное лицо”» (когда преобладает желание сохранить свое лицо в любых обстоятельствах);

- «На оценку неформальной группы» (когда преобладает желание соответсвовать ожиданиям неформальной группы);

«На оценку со стороны формальных структур» (когда преобладает желание желание соответсвовать ожиданиям со стороны формальных структур, руководства и т. п.). - проявляется их взаимосвязь:

В этих случаях избыточной выраженности данных установок-регуляторов проявляется их взаимосвязь:

Во-первых, с сопереживающийпризнаком характера, со свойственной ему тональностью, для которой органичны:

а) ответственность, добросовестность, эстетизм, мягкий редакторский стиль;

б) способность улавливать малейшие оттенки настроения собеседника (при этом извиняется неловкость, бестактность, проявляется терпимость);

в) ориентация на решение задач, обращенных к конкретному человеку, нуждающемуся в понимании, сочувствии и отдыхе (при этом нужды другого человека вспринимаются острее, чем собственные).

Во-вторых, особенностями личностных состояний Заботливый Родитель, для котороых характерны:

1. Позитивное поведение в личностном состоянии Заботливый Родитель Позитивный, направленое на обеспечение безопасности (передачу позитивного опыта) и несет в себе педагогическую (воспитывющую) поддержку.

2. Негативное поведение в личностном состоянии Заботливый Родитель Негативный направлено на игнорирование другой личности и несет в себе сверхопеку над ней.\*

*\* Данное состояние, зачастую, проявляется дестрструктивным поведением в роли «Спаситель».*

*Спаситель считает других ниже себя и полагает, что должен помочь им, так как они не в состоянии себе помочь.*

При доминировании установок:

- «На собственную безопасность, стабильность положения» (когда преобладает стремление максимально сохранить сложившийся порядок вещей и желание максимально обезопасить себя);

- «На стабильность положения неформальной общности» (когда преобладает желание предостерегать и удерживать окружающих от поспешных, непродуманных решений и неоправданного риска, а так же стремление максимально обезопасить их);

- «На стабильность в организации» (когда преобладает желание поддерживать стабильность в организации и сложившуюся корпорптивную культуру).

В этих случаях избыточной выраженности данных установок-регуляторов проявляется их взаимосвязь:

Во-первых, с опасливым признаком характера, со свойственной ему тональностью, для которой органичны:

а) осмотрительность, отсутствие прожектерства;

б) приверженность привычному;

в) ответственное отношение к необходимым и достаточным доказательствам объективной целесообразности перемен (с точек зрения: безопасности, полезности, эффективности, комфортности);

г) ориентация на мониторинг безопасности возможных последствий предлагаемых решений;

д) переживание из-за того, что сделано или сказано что-то не то.

Во-вторых, особенностями личностных состояний Ребенок, для котороых характерны:

1. Позитивное поведение в личностном состоянии Ребенок Позитивный, с его ориентацией на удовольствие в любых ситуациях.

2. Негативное поведение в личностном состоянии Ребенок Негативный, которое может проявляться бунтом (сопротивлением, протестом и т.п.).\*

*\* Данное состояние, зачастую, проявляется дестрструктивным поведением в роли «Жертва».*

*Жертва сама ощущает свое приниженное положение и ищет своего Спасителя, так как игнорирует свою способность принимать решения и действовать самостоятельно.*

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, данное занятие предоставляет возможность освоить в качестве дополнительного материала подраздел практикума: «Cценарное и драйверное поведение».

При этом данный материал имеет двойное назначение:

а) он дополняет раздел: «Ресурсы личностных состояний» (рассмотренных на занятии 5, см. файл 1.3);

б) расширяет (см. «Драйверное поведение») представление о невербальной информации (рассмотренное, отчасти, на занятии 6, см. файл 1.3).

4. СЦЕНАРНОЕ И ДРАЙВЕРНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Сценарное и драйверное поведение проявляется в тех случаях, когда личность переходит из личностного состояния «Взрослый» в иное состояние.

Известны шесть стереотипов сценарного поведения и пять – драйверного. Все они соответствуют ролевым «образам-программам».

.Раскрытие специфических особенностей стереотипов сценарного и драйверного поведения имеет важное значение для продуктивности межличностного взаимодействия.

4.1. СЦЕНАРНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Рассмотрим разновидности сценарного поведения.

1. Сценарий «Пока не».

«Я не могу радоваться, пока не закончу работу».

В основе данного сценария лежит мысль о том, что нечто очень хорошее не случится до тех пор, пока что-то менее хорошее не закончится.

2. Сценарий «После».

При данном сценарии человек следует девизу: «Я могу радоваться сегодня, однако завтра должен буду за это заплатить».

В основе данного сценария лежит установка: «Я всегда расплачиваюсь за все хорошее, что со мной случается».

При подобной установке человек не отдает себе отчета в том, что хорошему можно радоваться без оглядки назад.

Однако он продолжает ворошить прошлые неприятности.

3. Сценарий «Никогда».

Основу настоящего сценария составляет установка: «Я никогда не получаю того, что больше всего хочу».

При такой установке человек не понимает, что для того, чтобы добиться своего, нужно просто сделать первый шаг к цели.

Однако он никогда не делает этого шага.

4. Сценарий «Всегда».

Данный сценарий обнаруживает себя вопросом-установкой: «Почему это всегда случается со мной?».

Настоящему сценарию свойственно сохранение первоначального неудовлетворительного положения вместо того, чтобы попытаться достигнуть лучшего.

5. Сценарий «Почти».

Этот сценарий проявляет себя двумя типами.

5.1. Сценарий «Почти – тип А».

При данном сценарии человек проговаривает: «В этот раз я почти достиг своего».

Например, отдавая книгу, он говорит: «Спасибо за книгу. Я прочитал ее всю, кроме последней главы».

5.2. «Почти – тип Б»

Настоящий сценарий характерен для людей, которые достигают своего, однако не замечают этого и, вместо того, чтобы отдохнуть, сразу же задают более высокую планку.

6. «Открытый» сценарий.

В указанном сценарии нет продолжения.

Здесь констатируется: “Достигнув очередной цели, я не знаю, что делать дальше”. Человек утрачивает смысл.

В случае, когда вы оказываетесь в сценарном процессе, вы можете сломать сценарий и выйти из него.

Это достигается посредством:

а) выявления особенностей сценария;

б) его осознания;

в) взятия своего поведения под контроль Взрослого.

В табл. 2, в графе 3 указаны действия, направленные на разрушение соответствующего сценарного процесса.

Таблица 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№**  **п/п** | | **Специфика**  **сценарного поведения** | **Действия, направленные**  **на разрушение сценарного процесса** |
| **1** | **2** | | **3** |
|  |  | |  |
| 1 | Сценарий «Пока не»: «Я не могу радоваться, пока не закончу работу» | | Сломайте его, радуясь и получая удовольствие еще до завершения, например, этой работы (мероприятия и т.п.) |
| 2 | Сценарий «После»: «Я могу радоваться сегодня, однако завтра должен буду за это заплатить» | | Выход заключается в том, чтобы жить и радоваться сегодня, предварительно решив, что будете радоваться и завтра |
| 3 | Сценарий «Никогда»: «Я никогда не получаю того, что больше всего хочу». | | Составьте список из нескольких пунктов, которые мо-жете осуществить для удовлетворения вашего желания, а затем последовательно выполняйте один из пунктов |
| 4 | Сценарий «Всегда»: «Почему это всегда случается со мной?». | | Осознайте, что вы можете испытывать удовлетворение. Избегать постоянного повторения одних  и тех же ошибок. Сделайте это |
| 5.1 | Сценарий «Почти – тип А»: «В этот раз я почти достиг своего». | | Убедитесь в том, что доводите свои дела до конца |
| 5.2 | «Почти – тип Б»: «Очень быстро, выполняем следующую, более, важную задачу» | | Радуйтесь любому достигнутому успеху. Стремитесь к очередной цели только после того, как ощутили радость успеха от выполнения предыдущей задачи; |
| 6 | «Открытый» сценарий: «Достигнув очередной цели, я не знаю, что делать дальше» | | Осознайте, что вы можете свободно написать желаемую концовку и поставить новую цель для реализации своей жизненной стратегии |

4.2. ДРАЙВЕРНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Драйверное поведение проявляется:

- определенным набором слов, манерой изложения;

- тоном голоса;

- выражением лица, мимикой;

- позой, положением тела;

- жестами;

Признаки, свойственные драйверам: «Будь совершенным», «Будь сильным», «Торопись», «Старайся», «Радуй других» – для наглядности представлены в виде табл. 3.

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Дра-йвер** | **Признаки драйвера** | | | | |
|  | **Слова, манера излагать** | **Тон голоса** | **Выраже-ние лица, мимика** | **Поза, поло-жение тела** | **Жесты** |
| Будь сове-ршенным | Вводные предложе-ния. Слова указываю-щие на про блематич-ность: воз-можно оче-видно и т.п. Излагает по пунктам | Ровный (не высокий и не низкий) | Глаза смо-трят, как правило, вверх и в одну точку, рот слегка напряжен | Прямое, собранное | Загибает пальцы. Подпира-ет и/или поглажи-вает под-бородок |
| Будь силь-ным | Фразы, сни мающие ответствен-ность: «в такой ситу-ации невоз-можно бы-ло что-ли-бо предп-ринять» и т.п. Безличные высказыва-ния: «здесь надо пред-редпринять…» | Ровный, монотон-ный, более низкий, чем обычно | Лицо безу-частно, ни-чего не вы-ражающее | Руки скрещен-ные перед собой, но-ги одна на другую, тело не-подвижно | Жесты отсут-ствуют |
| Торопись | Слова: «спеши», «быстро», «пой-дем», «нет време-ни на …» | Отрывистый как пулемет. Иногда че-ловек гово-рит так быс-тро, что проглатыва-ет слова | Быстро ме-няющееся выражение лица, пере-ходящее в пристальный взгляд | Состояние возбуж-денное. Поэтому положе-ние тела перемен-чиво | Как пра-вило, по-стукивает пальцем, притопы-вает но-гой, кача-ется, вер-тится на стуле и т.п. |
| Ста-райся | Слова, оз-начающие процесс: «старать-ся», «пыта-ться». Обо-дряющие слова: «удачно»  и т.п. | Глухой или приглу-шенный | Как прави-ло, складки над пере-носицей, лицо в морщинках | Часто на-клоняе-тся впе-ред, руки лежат на коленях и сжаты в кулаки. Кажется, что чело-век суту-лится, горбится | Часто смотрит из под ру-ки или от-топыривает ухо (как буд-то пыта-ется что-то уви-деть или услышать) |
| Ра-дуй дру-гих | Слова-про-тивопоста-вления: «высокое …, но низкое …», «плохое …, но хорошее …» | Высокий (писклявый), как правило, интонация в конце пред-ложения повышается | Лицо, вы-ражающее желание радовать других | Плечи припод-няты и направле-ны впе-ред. Тело наклоне-но к собе-седнику | Показы-вает руками, что все хорошо: кивает головой |

Если таких признаков проявляется более двух, то это указывает на факт вхождения личности в характерное поведение, сопутствующее тому или иному драйверу или их сочетаниям.

Понимание драйверного поведения дает возможность выключать звучащие во мне или в другом слова Родителя и заменять их адекватной позицией Взрослого.

В связи с этим каждый драйвер («Родительская директива»), может быть замещен соответствующим разрешением, исходящим из личностного состояния Взрослого, см. табл. 4, 5.

Таблица 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№**  **п/п** | | **Родительская директива** | **Разрешение Взрослого** |
| 1 | «Будь совершенным» | | «Ты и так достаточно хорош!», «Будь просто собой!» |
| 2 | «Будь сильным» | | «Заботься о себе». «Делись своими нуждами с близкими», «Принимай помощь от других» |
| 3 | «Торопись» | | «Распоряжайся своим временем». «Ты имеешь столько времени, сколько надо» |
| 4 | «Старайся» | | «Ты можешь прийти к успеху. Ты имеешь право на успех» |
| 5 | «Радуй других» | | «Принимай себя, уважай себя». |

Особого внимания требуют сочетания драйверов.

Так сочетание драйвера «Радуй других» и драйвера «Старайся» препятствует доведению дела до конца.

Сочетание же драйвера «Радуй других» и драйвера «Будь совершенством» обусловливает невозможность остановиться на достигнутом (завершить действие).

В данном случае, (с целью купирования драйверного поведения), для замещения обеих Родительских директив используется комплексное разрешение. Оно замещает обе Родительские позиции, личностными состояниями Взрослого, см. табл. 5.

Таблица 5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№№**  **п/п** | | **Сочетание**  **Родительских директив** | **Разрешение Взрослого** |
|  |  | |  |
| 1 | «Радуй других» и «Старайся» | | «Принимай себя, уважай себя», «Ты имеешь право на успех» и «Ты можешь прийти к успеху» |
| 2 | «Радуй других» и «Будь совершенным» | | «Принимай себя, уважай себя», «Ты и так достаточно хорош!», «Будь просто собой!» |

**РЕСУРСЫ ПОДТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА**

**1. ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ**

**РЕСУРСАМИ ПОДТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами подтипа темперамента для успешной самореализации в жизнедеятельности.

**1.1. ЛИЧНОСТНЫЕ РЕСУРСЫ,**

**ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ПСИХОДИНАМИЧЕСКИМИ ОСОБЕННОСТЯМИ ПОДТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА**

Таблица А

|  |  |
| --- | --- |
| **Психодинамические**  **особенности подтипа темперамента** | **Бал-лы** |
| **«Интровертность-экстравертность»**:  а) «пассивность-активность»;  б) «робость-смелость»;  в) «необщительность-общительность». | **18**  5  6  7 |
| **«Уравновешенность-неуравновешенность»** | **8** |
| Полученные значения соответствуют индивидуальным психодинамическим особенностям 12-го подтипа темперамента «доступный» cангвиник. | |

Оценка по шкалам: «Интровертность-экстраверт-ность», «Уравновешенность-неуравновешенность» - изменяется от 1 до 24 (среднестатистическое значение составляет 6 – 18).

*Составляющи*е «интровертности-экстравертности» *изменяется от 1 до 8.*

**1.2. ЛИЧНОСТНЫЕ РЕСУРСЫ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХИЧЕСКИМИ СВОЙСТВАМИ ПОДТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА**

Темперамент личности, наряду с характеристиками «интровертности-экстравертности» и «уравновешенности-неуравновешенности», содержит в себе важные психологические ресурсы типических отношений, обусловленных информационно-психическими свойствами темперамента.

Информационно-психические свойства темпераментаобусловливаются комбинацией подфункций, которые обеспечивают, посредством каналов различной силы проводимости, взаимодействие со средой обитания.

Так по подтипу темперамента мож­но судить об имеющихся задатках, обусловливающих реализацию функций (подфункций) информационно-психического взаимодействия личности со средой обитания.

В жизненном цикле человек и окружающая среда обитания непрерывно взаимодействуют.

Данное взаимодействие со средой осуществляется через информационные каналы связи. Поэтому каждому подтипу темперамента соответствует ком­бинация подфункций, реализуемых личностью по­средством информационных каналов.

Тем самым, через посредство подфункций, человек, с одной стороны, реализует непосред­ственное взаимодействие со средой обитания (непосредственный аспект), с другой стороны - опосредованное взаимодействие (опосредован­ный аспект).

В целях удобства дальнейшего оперирования функ­циями и составляющими подфункциями:

- функции обозначим заглавными буквами русского алфавита соответственно А, Б, В, Г;

- составляющие их подфункции соответственно А/ , Б/ , В/ , Г/

Аспектность взаимодействия обозначим:

- через дробь с цифрой один (А/1, Б/1, В/1, Г/1) - непо­средственный аспект;

- через дробь с цифрой два (А/2, Б/2, В/2, Г/2) - опосредованный аспект взаимодействия.

При этом **ф**ункция А обеспечивает взаимодействие личности с материальной (предметной) средой.

Подфункцией *А/1* личность осуществляет непосредственный аспект **ф**ункции А, то есть непосредст­венную технологическую деятельность. Проявляет умение определять качества предметов (твердость, мягкость, вес, упругость и т.п.), производить с ними эффективные действия в процессе выполнения деятельности. При этом она ориентируется на свое (субъективное) мнение и ощу­щение, идущее изнутри.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя целесообразной технологической деятельностью.

Подфункцией А/2 личность осуществляет опосредованный (умоз­рительный) аспект **ф**ункции А, то есть опосредованную технологическую деятельность. Проявляет умение оп­ределять отношения между материальными объектами (больше - меньше, тверже - мягче, легче - тяжелее и т.д.), структурировать их в иерархию, выявлять закономерные тенденции и логические связи между ними, осмысливать природу этих тенденций и связей теоретически. При этом она ориентируется на обстоятельства (мнения, выводы), обус­ловленные внешними факторами.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя в со­здании благоприятных предпосылок, обусловливающих другим возможность целесообразной технологической деятельности.

**Ф**ункция Б обеспечивает взаимодействие личности с социальной средой.

Подфункцией *Б/*1 личность осуществляет непосредственный аспект **ф**ункции Б, то есть непосредст­венное эмоциональное взаимодействие с другими людьми и тем самым обу­словливает восприятие радости или печали, страдания или удо­вольствия, пребывание в страхе или благодушном настроении. При этом личность ориентируется на свое (субъективное) мнение и ощущение, идущее изнутри.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя в непосредственной коммуникативной деятельности.

Подфункцией Б/2 личность осуществляет опосредованный ас­пект **ф**ункции Б, то есть опосредованное эмоциональное взаимодействие с другими людьми. В таком взаимодействии проявляется умение чувствовать отношения людей друг к другу и к самому себе, а также способность отличать истинные чувства от на­игранных, в том числе и понимание того, что кто-то кого-то любит или не любит, т.е. причины возникновения чьих-то симпатий или ан­типатий, уважения или неуважения и т.п. Это умение реализуется че­рез опосредованное поддержание конструктивных отношений меж­ду людьми. При этом личность ориентируется на обстоятельства (мне­ния, выводы), обусловленные внешними факторами.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя в дея­тельности по созданию благоприятных предпосылок для возникно­вения отношений, обусловливающих другим возмож-ность непосред­ственной коммуникативной деятельности.

**Ф**ункция В обеспечивает взаимодействие личности с объектной сре­дой в пространстве.

Подфункцией *В/*1 личность осуществляет непосредственный аспект **ф**ункции В, то есть непосредст­венное взаимодействие с объектами, органично дополняя сложив­шуюся целостность, что проявляется в непосредственном овладе­нии все новыми и новыми объектами. Этому сопут­ствует умение оп­ределять отношения между ними, структурировать объекты в иерархию, выявлять закономерные тенденции и логические связи между ними, осмысливать природу этих тенденций и связей теоретически.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя в обла­сти деятельности, связанной с возможностью гармонично, систем­но и непосредственно взаимодействовать в объектной среде.

Подфункцией В/2 личность осуществляет опосредованный ас­пект **ф**ункции В, то есть опосредованное взаимодействие с объектами. Это проявляется через ее спо­собность опосредованно органи­зовывать объекты в соответствии с запросами, структурировать их в иерархию, выявлять закономерные тенденции и логические связи между ними, осмысливать природу этих тенденций и связей теоретически. При этом она ориентируется на обстоятельства (мнения, выводы), обус­ловленные внешними факторами.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя спо­собностями создавать благоприятные предпосылки, обусловливаю­щие другим возможность гармонично, системно и непосредственно взаимодействовать в объектной среде.

**Ф**ункция Г обеспечивает взаимодействие личности со временем, с событийной средой (где время осознается как некий ряд идущих друг за другом событий),

Подфункцией *Г/1* личность осуществляет непосредственный аспект **ф**ункции Г, то есть непосредст­венное взаимодействие с событийной информационной средой. Такое взаимодействие про­является способностью личности к непосредственному выявлению специфических особенностей события и предугадыванию в реальном масш­табе времени момента эффективного использования как ресур­сов, которые в нем заложены, так и ресурсов, которые уже применяются. При этом личность ориентируется на свое (субъективное) мне­ние и ощущение, идущее изнутри.

Данной подфункцией личность продуктивно реализуется способ­ностями интуитивно оценивать потенциальные возможности со­бытийной среды.

Подфункцией Г/2 личность осуществляет опосредованный ас­пект **ф**ункции Г, то есть опосредованное взаимодействие с событийной информационной средой. Такое взаимодействие про­является способностью к опосредованному соотнесению временных отрезков, в которых происходят события, в том числе: планированию, прогнозированию, улавливанию динамики развития событий, духа времени и т.п. Тем самым она сздает условия, способствующие другим эффективно взаимодействовать с событийной информационной средой.

Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя как посредством создания благоприятных предпосылок другим для улав­ливания ими динамики развития ситуации, так и проявлением спо­собности прогнозировать потенциальные возможности событий­ной среды.

В то же время каждая личность взаимодействует со средой обитания еще и посредством каналов связи.

Специфика их функционирования прояв­ляется различной силой проводимости, то есть мерой убывания силы задействованности в них (от Первого к Четвертому) той или иной под­функции.

**Первый** - базовый - канал (основной) оказывает максимальное влия­ние на деятельность и поведение. Именно в этом канале с наиболь­шей силой задействована реализуемая в нем подфункция. Он определя­ет ту область, в которой личность хорошо ориентируется и продук­тивно реализуется.

Имено в нем личность проявляет, свойственную подфункции ориентацию взаимо­действия, то есть «х» или «у».\*

*\* Если подфункции характерна ориентация «х», то личность,*

*во взаимодействии, ориентируется:*

*- на малый масштаб, подробные и детальные проработки;*

*- на поддержание короткой дистанции;*

*- на движенгие в направлении присоединения, понимания, вовлечения в круг своих интересов.*

*Если же подфункции характерна ориентация «у», то личность,*

*во взаимодействии, ориентируется:*

*- на крупый масштаб, обобщенные выводы и создание целостной картины (характеристики);*

*- на поддержание дистантности (длинной дистанции);*

*- на движенгие в направлении автономии (отделения), предачи собственных ресурсов (инвестиции).*

**Второй** - творческий - канал указывает на область, в которой актив­но реализуются творческие возможности личности. Именно по нему она получает необходимую и достаточную информацию для твор­ческой деятельности.

По данному каналу личность получает достаточные ресурсы для продуктивной реализации сильной твор­ческой подфункции в жизнедеятельности.

**Третий** - болезненно реагирующий - канал обозначает зону, которая слабо обеспечена ресурсами. Поэтому обязательность выполнения данной подфункции воспринимается личностью как трудно выполнимая задача. Именно в данном канале личность нуждается в мягкой (щадящей) психологиче­ской поддержке и болезненно реагирует на оказание давления.

По этому каналу личность получает ограниченные ресурсы, которых мало для продуктивной реализации данной слабой подфункции в жизнедеятельности.

**Четвертый** - индифферентный – канал обозначает зону, которая очень слабо обеспечена ресурсами. Поэтому выполнение данной подфункции воспринимается личностью как работа, которая для нее безразлична*.* В настоящем канале важно оказывать ей (она охотно принимает ее).

По этому каналу личность получает недостаточные ресурсы, которых не хватает для продуктивной реализации данной слабой подфункции в жизнедеятельности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Каре** | **Пара** | **Комбинация подфункций** | | | |
|  |  | **I канал** | **II канал** | **III канал** | **IV канал** |
| I | 1 | Бх/1 | Г/2 | В/2 | А/2 |
|  | 9 | Ах/2 | В/1 | Г/1 | Б/1 |
|  | 8 | Ву/1 | А/2 | Б/2 | Г/2 |
|  | 16 | Гу/2 | Б/1 | А/1 | В/1 |
| II | 2 | Ау/1 | Г/2 | В/2 | Б/2 |
|  | 10 | Бу/2 | В/1 | Г/1 | А/1 |
|  | 7 | Вх/1 | Б/2 | А/2 | Г/2 |
|  | 15 | Гх/2 | А/1 | Б/1 | В/1 |
| III | 3 | Ах/1 | В/2 | Г/2 | Б/2 |
|  | 11 | Бх/2 | Г/1 | В/1 | А/1 |
|  | 6 | Гу/1 | Б/2 | А/2 | В/2 |
|  | 14 | Ву/2 | А/1 | Б/1 | Г/1 |
| IV | 4 | Бу/1 | В/2 | Г/2 | А/2 |
|  | 12 | Ау/2 | Г/1 | В/1 | Б/1 |
|  | 5 | Гх/1 | А/2 | Б/2 | В/2 |
|  | 13 | Вх/2 | Б/1 | А/1 | Г/1 |

Таблица Б

Из сказанного выше следует, что та или иная личность может эффек­тивно взаимодействовать со средой обитания только подфункциями, реализуемыми посредством сильных каналов связи, т.е. Первого и Второго каналов. Во всех же остальных случаях такая личность нуж­дается в партнерских отношениях с лицами, обладающими осталь­ными подфункциями (то есть подфункциями, которые у этой лично­сти реализуются посредством слабых каналов), также реализуемыми через сильные информационные каналы. При этом если в двух таких диадах, в обоих первых каналах будут представлены все четыре под­функции, то такие дополняющие друг друга диады партнеров (с ис­черпывающим набором подфункций в двух первых каналах) состав­ляют каре (табл. Б). Следует иметь в виду, что для каждой (отдель­но взятой) пары дополняющих друг друга партнеров существует еще одна (и только одна) диада (также дополняющих друг друга партне­ров), с которой они образуют общее каре, содержащее исчерпываю­щий (полный) набор сильных подфункций. Поэтому только в каре для этих четырех партнеров имеется возможность максимально эффек­тивно сотрудничать между собой в группе, то есть составлять ядро команды. При этом они дополняют друг друга сильными подфункциями информационно-психического взаимодействия со средой обитания.

Таких каре четыре. И в любом каре одна из четырех подфункций у какого-либо из его участников обязательно присутствует в Первом (самом сильном) канале, т.е. является базовой. И остальные три парт­нера могут получить по ней важную помощь. Таким образом, каждое каре обладает высоким уровнем самодостаточности, а его участники могут осуществлять между собой более полную кооперацию, нежели с другими лицами. Причем у всех участников, входящих в каре, при­сутствует ощущение взаимопонимания и поддержки и складываются эффективные типические межличностные отношения (более подробно об этом см. ниже, где соответствующие разделы раскрывают ресурсы типических оношений каждого под­типа темперамента).

Однако и в других случаях, например, когда Учредителю коман­ды для проведения управленческих политик важно оптимизировать опосредованное взаимодействие с лицами, входящими в иные каре, то в этих каре определяются лица, типические отношения с которы­ми позволяют сделать это эффективно, благодаря совместимости в диадном взаимодействии. Именно типическая совместимость способ­ствует улучшению и поддержанию хорошего психологического кли­мата в организации.

Оптимизацию этого взаимодействия можно производить как через лиц, при­надлежащих к общему с Учредителем каре, так и посредством лиц, относящихся к другим каре, но с которыми у него имеют место продуктивные типические отношения (более подробно об этом, см. ниже, соответствующие разделы стадии 2).

Ресурсы типических оношений могут быть спользованы многопланово.

Во-первых, они могут служить практическим руководством в продуктивном использовании личностных ресурсов, с одной сторо­ны, для наполнения функционально-ролевого содержания выполняе­мых задач как в команде, так и вне командной работы и тем самым способствовать применению «сильных сторон» исполнителей и менед­жеров с целью эффективного осуществления конкретных видов деятель­ности (в которых человек может продуктивно самореализоваться), а с другой - для оптимизации работы с ресурсами персонала в целом.

Во-вторых, может служить иллюстрацией того, что лишь предста­вители 3 из 15 возможных пар подходят Учредителю команды для ее ядра.

Именно поэтому в этих разделах сначала рассматриваются пары, с которыми (в силу особенностей информационно-психического взаи­модействия со средой обитания лиц, образующих эти пары) склады­ваются отношения типа «коллектив» (отличающиеся высокой эффек­тивностью). Данные пары (первые 3) вместе с Учредителем команды могут составить ее ядро, ориентированное на работу в группе.

Затем рассматриваются пары, способствующие оптимизации опос­редованного взаимодействия (в процессе которого представителями этих пар выполняются роли связующих по проведению управленче­ских политик команды в иных каре), с которыми у Учредителя команды (в силу особенностей информационно-психического взаи­модействия со средой обитания лиц, входящих в эти пары) складыва­ются отношения типа «ассоциации» (отличающиеся средней эффек­тивностью) - следующие 3 пары\*.

*\* В случаях, когда* Учредитель *команды заинтересован в активном проведе­нии управленческих политик в организации, он может осуществлять это через посредство пар, с которыми у него складываются диадные отношения.*

*Однако проведение* управленческих политик *команды может осуществлять­ся и через посредство лиц, входящих в ядро команды. В этих случаях им делеги­руется выполнение связующих ролей, а также роли* «Координатор» *и* «Контро­лер». *Конкретные участники опосредованного взаимодействия в указанных ролях рассматриваются в разделах стадии 2 для каждого из подтипов темперамента* Учредителя.

*Именно такая организация опосредованного взаимодействия* Учре­дителя *команды с управленческими командами иных уровней и с персоналом в целом позволяет* оптимально *задействовать в организационной структуре, с од­ной стороны, личностные ресурсы как всего персонала, так и каждого (отдельно взятого) участника совместной деятельности, а с другой, - психологические ре­сурсы межличностных отношений.*

*При этом именно ресурсы информационно-психических свойств темперамента задают вектор оптимизации взаимодействия в командной работе.*

Это позволяет адекватно задействовать человеческие ресурсы любой управленческой команды.

И последними рассматриваются пары, с которыми у Учредителя команды складыва­ются диффузные отношения (отличающиеся пониженной эффектив­ностью) - остальные 9 пар. Именно с этими парами осуществляется преимущественно опосредованное взаимодействие.

В то же время с данными парами возможно и непосредственное взаимодействие, однако, преимущественно в творческой (креативной) деятельности, связанной с выработкой новых подходов (поиском бо­лее эффективных решений и т.п.).

Взаимодействие с этими лицами, в силу специфики ассоциаций, обусловленных их взаимодей­ствием со средой обитания, расширяет возможности порождения под­сказок (возникающих в силу противоречивости информационно-психического взаимодействвия, свойственного этим 9 парам), которые способствуют повышению продуктивности функциониро­вания психологического механизма творчества. При этом психологические ресурсы лиц, входящих в указанные пары, осо­бенно эффективно могут быть использованы во временных целевых группах креативной направленности, значительный удельный вес дея­тельности которых носит творческий характер.

Именно ресурсы информационно-психических свойств пар подтипов темперамента дают возможность эффективно использовать в командной работе (совместной деятельности) проявление закономерностей социальной гравитации (рис. 2 и 3, см. методическия материалы к занятию 8, файл 1.2, слайды).

Когда продуктивное взаимодействие может осуществляться:

Во-первых, с сотрудниками, относящимися к группам-командам, ядра которых образуют аналогичные каре.

При этом сотрудники, принадлежащие к одной паре могут продуктивно участвовать в групповом взаимодействии.

Здесь эффективно используется потенциал групповой совместимости, с сотрудниками, относящимися к оставшимся трем парам.

На рис 2, выделено курсивом.

На и рис. 3, выделено курсивом и цветом.\*

*\* Цвета заливок, в модели обозначают принадлежность  
тех или иных пар подтипов темперамента к группам-кома-ндам, относящимся к соответствующим каре:*

*1) синий - группа-команда «Каре I»;*

*2) зеленый - группа-команда «Каре II»;*

*3) красный - группа-команда «Каре III»;*

*4) желтый - группа-команда «Каре IV».*

*При этом показывается использование особенностей потенциалов:*

*а) групповой совместимости (ГС);*

*б) диадной совместимости (ДС);*

*в) креативной совместимости (КС).*

Во-вторых, избирательно взаимодействовать:

1. Непосредственно с сотрудниками, относящимися к двум другим командам (ядра которых образуют соответствующие каре), где участники взаимодействия, входящие в одну па-ру могут продуктивно сотрудничать в диадном взаимодей-

ствии, используя потенциал диадной совместимости:

а) с двумя сотрудниками одной команды;

б) с одним сотрудником другой команды.

2. Опосредованно, то есть через сотрудников, указанных в пункте «1», с сотрудниками, относящимися к командам (ядра которых образуют соответствующие каре), где эти сотрудники, входящие в одну пару (относящуюся к иному каре) могут продуктивно сотрудничать в групповом взаимодействии, используя потенциал групповой совместимости совмести-мости команды, ядро которой образует данное каре.

В-третьих, избирательно взаимодействовать, с сотрудниками, относящимися ко всем командам (ядра которых образуют соответствующие каре), где участники, входящие в одну пару могут продуктивно сотрудничать в креативном взаимо-действии, используя потенциал креативной совместимости:   
а) с одним из участников, принадлежащим к команде участ-ника, ядро которой образует то же каре;

б) с тремя участниками одной из оставшихся команд, ядра которых образуют соответствующие каре;

в) с тремя участниками из другой команды (ядра которых образуют соответствующие каре);

г) с двумя участниками из третьей команды (ядро которой образует соответствующее каре).

При этом использование моделиприменения закономерностей социальной гравитации для организации командной работы делает возможным эффективное использование личностных ресурсов в совокупности.

Тем самым обеспечивает в командах нового поколения высокую продуктивность, а в случаях креативного взаимодействия, и должную толерантность, обусловливающую адекватное применение интеллектуального потенциала.

Таким образом, задается правильный вектор в командообразоватьельной работе.

В следующих подразделах раскрывается специфика информационно-психического взаимодействия.

**6.1. ЛИЧНОСТНЫЕ РЕСУРСЫ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХИЧЕСКИМИ СВОЙСТВАМИ «РАЗГОВОРЧИВОГО» И «ДОСТУПНОГО» САНГВИНИКА, СУБЪЕКТОВ ШЕСТОЙ ПАРЫ**

Таблица 1.1

|  |  |
| --- | --- |
| **Канал,**  **подфу-нкция** | **Проявление взаимодействия** |
|  | Свойства данного подтипа темперамента определяются комбинацией подфункций Гу/1 Б/2 А/2 В/2 и проявляются во взаимодействии: |
| I,  Гу/1 | Эффективностью базовой подфункции, реализуемой в информационной среде непосредственно.  Данной подфункцией личность продуктивно реализуется способ­ностями интуитивно оценивать потенциальные возможности со­бытийной среды.  При этом, во взаимодействии, придерживается ориентации:  - на крупый масштаб, обобщенные выводы и создание целостной картины (характеристики);  - на поддержание дистантности (длинной дистанции);  - на движение в направлении автономии (отделения), предачи собственных ресурсов (инвестиции). |
| II,  Б */2* | Эффективностью базовой подфункции, реализуемой в коммуникативной деятельности опосред­ованно.  Данной подфункцией личность продуктивно реализует себя в со­здании благоприятных предпосылок, обусловливающих другим возможность целесообразной коммуникативной деятельности. |
|  | Таким образом, специфика психодинамических особенностей, а также свойств информационно-психического взаимодействия по каналам I и II, обусловливающих реализацию основных подфункций,указывает на то, что данной личности подходит работа, которая позволяет:  - эффективно выполнять задачи связанные с непосредственной информационной деятельностью (имеются предпосылки к сбору информации в условиях векторной неопределенности, с целью обнаружения кластеров, с непрогнозируемыми взаимосвязями);  - со­здавать благоприятные предпосылки, обусловливающие другим возможность непосредственной коммуникативной деятельности. |
| III,  А/2 | Низкой продуктивностью болезненно проявляющей себя подфункции, которая обеспечиваетсо­здание благоприятных предпосылок, обусловливающих другим возможность целесообразной технологической деятельности в предметной среде. |
| IV,  В/2 | Низкой продуктивностью индифферентно проявляющей себя подфункции, которая обеспечиваетсо­здание благоприятных предпосылок, обусловливающих другим возможность непосредственной технологической деятельности. |

**6.2. РЕСУРСЫ ТИПИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ,**

**ОБУСЛОВЛЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХИЧЕСКИМИ СВОЙСТВАМИ «РАЗГОВОРЧИВОГО» И «ДОСТУПНОГО» САНГВИНИКА, СУБЪЕКТОВ ШЕСТОЙ ПАРЫ**

**6.2.1. ТИПИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**«РАЗГОВОРЧИВОГО» И «ДОСТУПНОГО» САНГВИНИКА, СУБЪЕКТОВ**

**ШЕСТОЙ ПАРЫ, С ИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ**

***6.2.1.1.* *Зеркальные отношения***, реализуемые

***«Миролюбивым» и «Вдумчивым» флегматиком***

Типические отношения «миролюбивого» или «вдум­чивого» флегматика - субъекта 11-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Бх/2 Г/1 В/1 А/1), посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «зеркальные отношения» (схема 1), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией.

В этих отношениях оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством сильной базовой подфункции (Бх/2), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством сильной творческой подфункции (Б/2), в роли продуктивного ведомого.

- Личность, посредством сильной базовой подфункции (Гу/1), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством сильной творческой подфункции (Г/1), в роли продуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по по указанным подфункциям. Так как информа­ция с одноаспектных базовых подфункций (реализуемых в Первом канале, где каждый из них выступает в роли* ведущего) *приходит на те же одноаспектные творческие подфункции (реализуемые во Вто­ром канале, где каждый из них выступает в роли* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

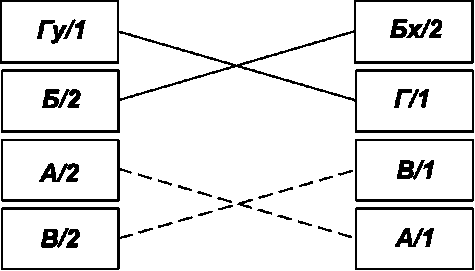
Кроме того, оба избегают участвовать в решении разноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством слабых подфункций В/1 и А/1;

- Личность, посредством слабых подфункций А/2 В/2.

В совместной деятельности субъектов данных оношений происходит взаимная коррекция, (уточнение). При этом критика, как правило, является конструктивной, так как действительно может быть учтена. В данных отношениях, словно в зеркале, слова одного воспринимаются подсознанием другого и реализуются в его поступках.

Более эффективно эти отношения могут использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».



**Схема 1.**

**Типические зеркальные отношения**

***6.2.1.2.*** Отношения

***активации***, реализуемые **«Поддающимся настроению» *и***

**«Импульсивны*м*» *холериком***

Типические отношения «поддающегося настроению» или «импульсивного» холерика - субъекта 3-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Ах/1 В/2 Г/2 Б/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «отношения активации» (схема 2), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией.

В этих отношениях оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством сильной творческой подфункции (В/2), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой индифферентной подфункции (В/2), в роли малопродуктивного ведомого.

- Личность, посредством сильной творческой подфункции (Б/2), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой индифферентной подфункции (Б/2), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по указанным подфункциям.. Так как информа­ция с одноаспектных подфункций (реализуемых во Втором канале, где каждый из них выступает в роли* ведущего и *мягко активизирует слабую подфункцию другого*) *приходит на те же одноаспектные подфункции (реализуемые в Четвертом канале, где каждый из них выступает в роли продуктивного* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

Кроме того, оба избегают участвовать в решении разноаспектныхзадач:

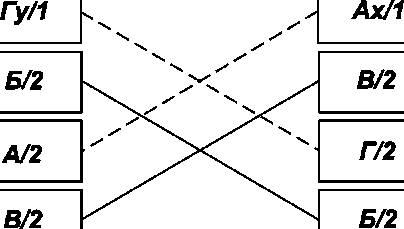
- Партнер, посредством подфункций Ах/1 и Г/2;

- Личность, посредством подфункций Гу/1 и Г/2.

В межличностном взаимодействии «активаторы» как бы инициируют друг друга. Они имеют схожие цели в жизни и их отношения устанавливается намного быстрее, чем у других.

Более эффективно эти отношения могут использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

Схема 2. Типические отношения активации



**ПРИМЕЧАНИЕ.**

**Все схемы, иллюстрирующие свойства типических отношений, будут выполнены аналогично схеме 1 (см. выше), в процессе создания следующей версии обучающей услуги: «Успешная самореализация» - версия 02.**

***6.2.1.3.*** Отношения *полного дополнения*, реализуемые **«Трезвым» и «Пессимистическим» *меланхоликом***

Типические отношения «трезвого» или «пессими­стического» меланхолика - субъекта 14-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Ву/2 А/1 Б/1 Г/1, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «отношения полного дополнения» (схема 3), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией.

В этих отношениях оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством сильной базовой подфункции (*Ву/2*), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой индифферентной подфункции (В/2), в роли малопродуктивного ведомого.

- Личность, посредством сильной базовой подфункции (Гу/1), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой индифферентной подфункции (*Г/1*), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией. Так как информа­ция с одноаспектных базовых подфункций (реализуемых в Первом канале, где каждый из них выступает в роли* ведущего и *активизирует слабую подфункцию другого*) *приходит на те же одноаспектные индифферентные подфункции (реализуемые в Четвертом канале, где каждый из них выступает в роли* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

Кроме того, оба избегают участвовать в решении разноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством подфункций А/1 и Б/1;

- Личность, посредством подфункций Б/2 и А/2.

Особую ценность данные оношения представляют:

во-первых, для выживания в неблагоприятных условиях социальной среды;

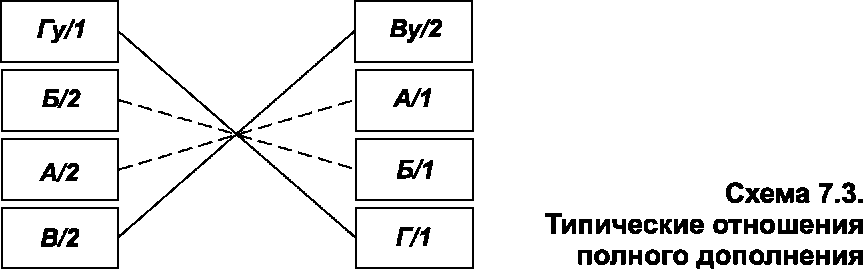
во-вторых, когда человек двигается вверх (по карьерноной лестнице) в условиях острой конкуренции.

В жизнедеятельности обоих данные оношения самые удобные, в них не нужно приспосабливаться друг к другу. В такой паре каждый получает возможность заниматься посильным и интересным для себя делом.

В то же время эти отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

Схема 3. Типические отношения полного дополнения

***6.2.1.4.* *Д****еловые отношения*,



реализуемые **«Живым» и «Беззаботным» *сангвиником***

Типические отношения «живого» или «беззабот­ного» сангвиника - субъекта 7-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Вх/1 Б/2 А/2 Г/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «деловые отно­шения» (схема 4), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией по силь­ным подфункциям.

В этих отношениях участники схожи тем, что оба, на равных участвуют в решении однотаспектныхзадач, посредством подфункций Б/2.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по указанным подфункциям. Так как информа­ция с одноаспектных подфункций (реализуемых во Втором и Третьем каналах, где каждый из них выступает, как в роли* ведущего, так и в роли ведомого) *приходит на те же одноаспектные подфункции, реализуемые в тех же каналах.* *В связи с этим то, о чем говорит один однозначно понивает другой*. Тем самым проявляется высокая соместимость «по совпадению».

Кроме того, оба избегают участвовать в решении разноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством подфункций *Вх/1* и *Г/2*;

- Личность, посредством подфункций Гу/1 и В/2.

Схема 4. Типические деловые отношения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Гу/1 |  | Вх/1 |
| Б/2 | Б/2 |
|  |
| А/2 | А/2 |
|  |
| В/2 | Г/2 |

*В схеме* Г/1 и Г/2, В/2 и Вх/1 соединяют пунктирные линии.

В этих отношениях всегда присутствует чувство безопасности.

Оба чувствуют:

а) что от партнёра не может исходить угроза;

б) готовность партнёра к оказанию помощи.

В жизнедеятельности обоих данные оношения имеют среднюю степень комфортности. Поэтому они ничего не имеют против, однако в то же время и ничего за.

Возникает ощущение сбалансиованного минимума, в котором оба ощущают удовлетворение от общения с равным и не скучным партнёром.

В то же время эти отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

***6.2.1.5.* *Родственн****ые отношения*,

реализуемые  **«Общительным» *и* «Открытым» *сангвиником***

Типические отношения «общительного» или «откры­того» сангвиника - субъекта 5-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Гх/1 А/2 Б/2 В/2 посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «родственныге отношения» (схема 5), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией.

В этих отношениях оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектыхзадач:

- Партнер, посредством сильной подфункции (А/2), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой подфункции А/2), в роли малопродуктивного ведомого.

- Личность, посредством сильной подфункции (Б/2), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой подфункции (Б/2), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по названным подфункциям. Так как информа­ция с одноаспектных подфункций (реализуемых во Втором канале, где каждый из них выступает в роли* ведущего) *приходит на те же одноаспектные подфункции (реализуемые в Третьм канале, где каждый из них выступает в роли* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

Кроме того, оба, на равных и продуктивно участвуют в решении одноаспектныхзадач:

- продуктивно, посредством подфункций Гх/1 и *Гу/1*;

- менее продуктивно, посредством подфункций В/2.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по указанным подфункциям. Так как информа­ция с одноаспектных подфункций (реализуемых в Первом и Четвертом каналах, где каждый из них выступает, как в роли* ведущего, так и в роли ведомого) *приходит на те же одноаспектные подфункции, реализуемые в тех же каналах.* *В связи с этим то, о чем говорит один однозначно понивает другой*. Тем самым проявляется высокая соместимость «по совпадению».

При этом проявляется совместимость, с одной стороны, по совпадению (подфункция В/2), с другой - как по совпадению, так и по дополнению, подфункции Гх/1и *Гу/1*, где обусловливается взаимное дополнение ориентациями взаимодействия.

Здесь Личность ориентируется:

*- на малый масштаб, подробные и детальные проработки;*

*- на поддержание короткой дистанции;*

*- на движение в направлении присоединения, понимания, вовлечения в круг своих интересов.*

*Партнер же* ориентируется:

*- на крупый масштаб, обобщенные выводы и создание целостной картины (характеристики);*

*- на поддержание дистантности (длинной дистанции);*

*- на движенгие в направлении автономии (отделения), предачи собственных ресурсов (инвестиции).*

В этих отношениях всегда присутствует чувство безопасности.

В жизнедеятельности обоих данные оношения имеют среднюю степень комфортности. Поэтому они стремятся к некоторой средней линии, компромиссу. При этом «родственникам» есть чему поучиться друг у друга.

В то же время эти отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Гу/1 |  | Гх/1 |
|  |
| Б/2 | А/2 |
| А/2 | Б/2 |
| В/2 | В/2 |
|  |

*В схеме* Б/2 и Б/2, А/2 и А/2 соединяют сплошные линии.

Схема 5. Типические родственные отношения

***6.2.1.6.*** *Отношения дополняющие наполовину*,

реализуемые **«Необщительным» и «Сдержанным» *меланхоликом***

Типические отношения «необщительного» или «сдер­жанного» меланхолика - субъекта 13-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Вх/2 Б/1 А/1 Г/1, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «отношения дополняющие наполовину» (схема 6), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией по силь­ным подфункциям.

В этих отношениях оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством сильной базовой подфункции (*Ву/2*), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой индифферентной подфункции (В/2), в роли малопродуктивного ведомого.

- Личность, посредством сильной базовой подфункции (Гх/1), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой индифферентной подфункции (Г/1), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией. Так как информа­ция с одноаспектных базовых подфункций (реализуемых в Первом канале, где каждый из них выступает в роли* ведущего) *приходит на те же одноаспектные индифферентные подфункции (реализуемые в Четвертом канале, где каждый из них выступает в роли* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

Кроме того, оба избегают участвовать в решении разноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством подфункций (А/2 и Б/2)

- Личность, посредством подфункций (А/2 и Б/2).

В отношениях неполного дополнения присутствует атмосфера взаимного тонизирования, что способствует постоянному поддержанию состояния работоспособности.

Тонизирующий эффект достигается за счёт периодических встрясок, так как общение в данных отношениях контрастно: то радость сближения, то недоумение и разочарование.

В то же время эти отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Гу/1 |  | Вх/2 |
| Б/2 | Б/1 |
|  |
| А/2 | А/1 |
| В/2 | Г/1 |

Схема 6. Типические отношения, дополняющие наполовину

*В схеме соединенние ошибочное!*

Гу/1 и Г/1, В/2 и Вх/2 соединяют сплошные линии.

Б/2 и Б/1, А/2 и А/1 соединяют пунктирные линии.

***6.2.1.7.*** *Тождественные отношения*,

реализуемые  **«Разговорчивым» *и* «Доступны*м*» *сангвиником***

Типические отношения «до­ступного» или «до­ступного» сангвиника - субъекта 6-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться непротиворечивые и продук­тивные «тождествен­ные отношения» (схема 7), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией по всем подфункциям.

В этих отношениях участники схожи тем, что оба, на равных участвуют в решении однотаспектныхзадач, посредством подфункций Гу/1 Б/2 А/2 В/2.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по указанным подфункциям. Так как информа­ция с одноаспектных подфункций (реализуемых во всех каналах, где каждый из них выступает, как в роли* ведущего, так и в роли ведомого) *приходит на те же одноаспектные подфункции, реализуемые в тех же каналах.* *В связи с этим то, о чем говорит один однозначно понивает другой*. Тем самым проявляется высокая соместимость «по совпадению».

Типические межличностные отношения «тождества» исключительно продуктивны в контактах «учитель-уче­ник», ибо никто не может научить быстрее и объяснить понятнее, чем «тождик». Поэтому такие отношения могут обеспечивать, например, высшему менеджменту возможность значительного увеличения «охвата» количества руководителей нижестоящего звена управления, так как данные отношения обусловливают высокую проводимость информации в межличностном взаимодействии и тем самым, с одной стороны, сокращают время общения, с другой - обеспечивают возможность сохранять высокую управляемость подчиненными руководителями.

При этом важно помнить, как только их знания выравниваются, они могут начать конкурировать и становятся менее интересны друг другу, так как оба и информированы одинаково, и одинаково реагируют на одни и те же раздражители. Поэтому данные отношения являются более продуктивными при соблюдении ролевых позиций «учитель» и «ученик».

В то же время эти отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

Схема 7. Типические тождественные отношения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Гу/1 |  | Гу/1 |
|  |
| Б/2 | Б/2 |
|  |
| А/2 | А/2 |
|  |
| В/2 | В/2 |
|  |

***6.2.1.8.*** *Отношения* *полной*

*противоположности*, реализуемые  **«Тревожным» *и* «Раздраженным» *меланхоликом***

Типические отношения «тревожного» или «раздра­женного» меланхолика - субъекта 16-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­цийГу/2 Б/1 А/1 В/1, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения полной противоположности» (схема 8), в которых затрудне обмен информацией.

В данных отношениях оба схожи тем, что каждый решает разноаспектныезадачи:

- Партнер, посредством подфункций Гу/2 Б/1 А/1 В/1;

- Личность, посредством подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2.

Поэтому в их взаимодействии не происходит активного обмена информацией. Так как информа­ция с разноаспектных подфункций (реализуемых во всех каналах) приходит на те же подфункции. В связи с этим постоянно возникает недопонимание из-за чего оба избегают участвовать в решении разноаспектныхзадач.\*

*\* В то же время, при определенном распределении «зон функционирова­ния» участников данные отношения могут трансформиро­ваться из «отношений полной противоположности» в отношения «Под­готавливающего» и «Реализующего», в которых оба взаимодейству­ют в масштабе «отсроченного времени». При этом Личность пользуется (в одностороннем порядке) продуктом деятельности сильных подфункций Партнера, т.е. созданным им в качестве «Подготавлива­ющего».*

Эти отношения комфортны для взаимодействия вдвоем. При этом межличностная (психологическая) дистанция в отношениях полной противоположности неустойчива. В них преобладает расслабление (деловое сотрудничество затруднено). Оба настроены к способностям друг друга критически.

Появление же третьего человека вызывает «конкуренцию рассуждений», которая зачастую перерастает в горячие споры.

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Гу/1 |  | Гу/2 |
|  |
| Б/2 |  | Б/1 |
|  |
| А/2 |  | А/1 |
|  |
| В/2 |  | В/1 |
|  |

Схема 8. Типические отношения полной противоположности

*В схеме соединенния ошибочные!*

Все соединения долны быть выполненны

пунктирными линиями.

***6.2.1.9.*** *Отношения квазитождества*, реализуемые  ***«Обидчивым» и «Неспокойным»* *холериком***

Типические отношения «обидчивого» или «неспо­койного» холерика - субъекта 1-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Бх/1 Г/2 В/2 А/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения квазитождества» (схема 9), в которых конфликты маловероят­ны и в то же время происходит активный обмен информацией только по слабым подфункциям.

В данных отношениях оба схожи тем, что каждый не участвует в совместном решении одноаспектныхзадач\* посредством сильных подфункций:

- Партнер, посредством подфункций Бх/1 *и Г/2*;

- Личность, посредством подфункцй Гу/1 и Б/2.

\* *Информа­ция с одноаспектных базовых подфункций (реализуемых в Первом канале) не* *приходит на те же одноаспектные творческие подфункции (реализуемые во Вто­ром канале*).

Кроме того, оба избегают участвовать в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством слабых подфункций (*В/2 и А/2*)

- Личность, посредством слабых подфункций (А/2 и В/2).

С квазитождественным партнёром полное взаимопонимание недостижимо. Угроза с его стороны не чувствуется. Но равенства с ним тоже не ощущается. Он кажется менее способным, но в тех вопросах, которые у одного не получаются, другой добивается почему-то гораздо бо́льшего. Из-за этого страдает самолюбие обоих (такое положение воспринимается как несправедливость). При этом всегда возникает проблема «перевода» информации другого на свой язык. Пэтому, когда в контакте отпадает необходимость, то и Личность, и Партнер легко и без трений расстаются.

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

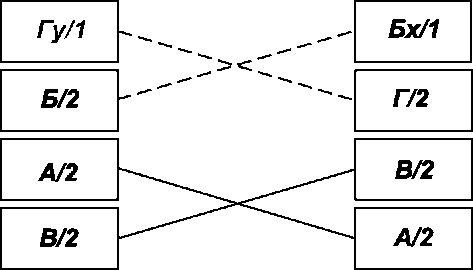


Схема 9. Типические отношения квазитождества

***6.2.1.10.*** *Иллюзорные отношения*,

реализуемые  ***«Ригидным» и «Неподатливым»* *меланхоликом***

Типические отношения «ригидного» или «неподат­ливого» меланхолика - субъекта 15-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций *Гу/2 Б/1 А/1 В/1*, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «иллюзорные отношения» (схема 10), в которых конфликты маловероят­ны, так как не происходит активный обмен информацией по всем подфункциям.

В данных отношениях оба схожи тем, что каждый не участвует в решении реальныхзадач:

- Партнер избегает участвовать в решении разноаспектныхзадач, посредством подфункций *Гу/2 Б/1 А/1 В/1*;

- Личность, избегает участвовать в решении разноаспектныхзадач посредством подфункций Гу/1 Б/2 А/2 В/2.

Эти отношения комфортны для отдыха. В иллюзорных (миражных) отношениях приятно обсуждать посторонние темы.

При этом нет желания заниматься делами (ни один, ни другой не могут собраться и работать на полную силу).

Оба настроены к способностям друг друга критически (то, к чему стремится один, другому кажется несущественным).

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Гу/1 |  | Гх/2 |
|  |
| Б/2 | А/1 |
| А/2 | Б/1 |
| В/2 | В/1 |
|  |

Схема 10. Типические иллюзорные отношения

*В схеме соединенния ошибочные!*

Гу/1 и Гх/2, Б/2 и Б/1, А/2 и А/1, В/2 и В/1 соединяют пунктирные линии.

***6.2.1.11. О****тношения* *"Заказчика" и "Подзаказного"*, реализуемые **«Агрессивным» и «Возбудимым*» холериком***

Типические отношения «агрессивного» или «возбу­димого» холерика - субъекта 2-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией Ау/1 Г/2 В/2 Б/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения «заказчика» и «подзаказного» (схема 11).

В этих отношениях Личность является «Заказчиком-передатчиком». Она, передавая информацию со своего Второго (творческого) ка­нала, активизирует слабую подфункцию Четвертого канала партнера, являющегося «подзаказным-приемником» и получающего этот «за­каз-информацию». Тем самым «заказчик-передатчик» реализует себя в качестве ведущего.

Оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Личность, посредством сильной творческой подфункции (Б/2), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой подфункции (/2) в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией. Так как информа­ция с одноаспектной творческой подфункции (реализуемой во Втором канале* ведущего) *приходит на ту же одноаспектные творческие подфункции (реализуемую в Четвертом канале* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

В то же время, в данных отношениях, Парнер не может взаимодействовать с Личностью в качестве ведущего, так как его сильные подфункции не имеют выхода на одноаспектные подфункции Личности. По этой причине все, что говорит и делает Партнер («подзаказный-приемник»), Личности («заказчику-передатчику») кажется не слишком важным и значимым.\*

*\* При этом «заказчик-передатчик» воспринимается «подзаказным-приемником» как весьма значительная фигура, которая видит его только как более слабого партнера. Поэтому* Парт­нер *при удобном случае стремится отдалиться от Личности.*

В этих отношениях отсутствует желание сделать за другого ту часть работы, которая ему явно не по силам (так как приходится на его слабые функции).

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

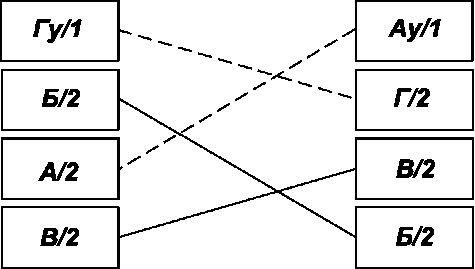


Схема 11. Типические отношения "Заказчика" и "Подзаказного"

***6.2.1.12. О****тношения* *"Подзаказного" и "Заказчика",*

реализуемые **«Оптимистическим» и «Активным» *холериком***

Типические отношения «оптимистического» или «ак­тивного» холерика - субъекта 4-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Бу/1 В/2 Г/2 А/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения «Подзаказного» и «Заказчика» (схема 12).

В этих отношениях Партнер является «Заказчиком-передатчиком». Он, передавая информацию со своего Второго (творческого) ка­нала, активизирует слабую подфункцию Четвертого канала Личности, являющейся «подзаказным-приемником», получающего этот «за­каз-информацию». Тем самым «заказчик-передатчик» реализует себя в качестве ведущего.

Оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством сильной творческой подфункции (*В/2*), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой подфункции (В/2), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией. Так как информа­ция с одноаспектной творческой подфункции (реализуемой во Втором канале* ведущего) *приходит на ту же одноаспектные творческие подфункции (реализуемую в Четвертом канале* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

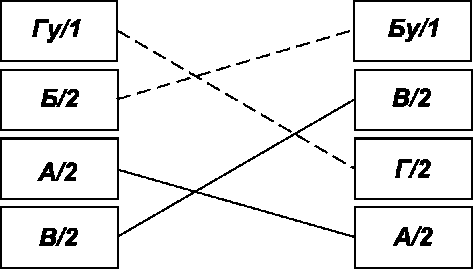
В то же время, в данных отношениях, Личность не может взаимодействовать с Парнером в качестве ведущего, так как ее сильные подфункции не имеют выхода на одноаспектные подфункции Парнера. По этой причине все, что говорит и делает Личность («подзаказный-приемник»), Парнеру («заказчику-передатчику») кажется не слишком важным и значимым.\*

*\* При этом «заказчик-передатчик» воспринимается «подзаказным-приемником» как весьма значительная фигура, которая видит его только как более слабого партнера. Поэтому* Личность *при удобном случае стремится отдалиться от Парнера.*

В этих отношениях отсутствует желание сделать за другого ту часть работы, которая ему явно не по силам (так как приходится на его слабые функции).

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

Схема 12. Типические отношения "Подзаказного" и "Заказчика"



***6.2.1.13. О****тношения суперконтроля,* реализуемые  **«Любящим удобства» *и* «Инициативным» *сангвиником***

Типические отношения «любящего удобства» или «инициативного» сангвиника - субъекта 8-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Ву/1 А/2 Б/2 Г/2, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения суперконтроля» (схема 13).

В этих отношениях оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектыхзадач:

- Партнер, посредством сильной подфункции (А/2), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой подфункции (А/2), в роли малопродуктивного ведомого.

- Личность, посредством сильной подфункции (Б/2), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой подфункции (Б/2), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией по названным подфункциям. Так как информа­ция с одноаспектных подфункций (реализуемых во Втором канале, где каждый из них выступает в роли* ведущего) *приходит на те же одноаспектные подфункции (реализуемые в Третьм канале, где каждый из них выступает в роли* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

При этом, в данных отношениях, оба не могут взаимодействовать между собой по другим подфункциям из-за их разноаспектности. По этой причине их оношения носят напряженный характер.

В этих отношениях оба о своих намерениях либо не предупреждают, либо мало прислушиваются друг к другу. Поэтому делают противоположное тому, что один ожидает от другого (возникают недоразумения и размолвки).

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

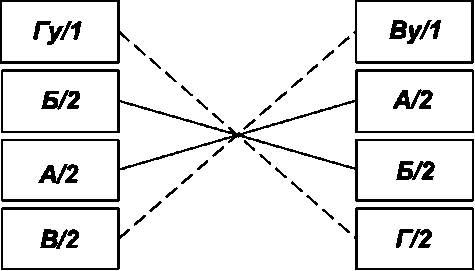


Схема 13. Типические отношения суперконтроля

***6.2.1.14. О****тношения "Ревизора"*

*и "Ревизуемого",* реализуемые ***Надежным» и* *«Целенаправленным» флегматиком***

Типические отношения «надежного» или «целенап­равленного» флегматика - субъекта 10-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Бу/2 В/1 Г/1 А/1, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения «ревизора» и «ревизуемого» (схема 14).

В этих отношениях Личность является «ревизором». Она, передавая информацию со своего Первого (базового) ка­нала, активизирует слабую подфункцию Третьго канала партнера, являющегося «ревизуемым» и получающего эту информацию. Тем самым «ревизор» реализует себя в качестве ведущего.

Оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Личность, посредством сильной базовой подфункции (Гх/1), в роли эффективного ведущего;

- Партнер, посредством слабой подфункции Г/1), в роли малопродуктивного ведомого.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией. Так как информа­ция с одноаспектной базовой подфункции (реализуемой в Первом канале* ведущего) *приходит на ту же одноаспектную подфункцию (реализуемую в Третьем, болезненно реагирующем, канале* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

*При этом «реви­зор» воспринимается «ревизуемым» как весьма значительная фигура, которая видит его только как более слабого партнера. Поэтому* Парт­нер *при удобном случае стремится отдалиться от Личности.*

В то же время, в данных отношениях, Парнер может взаимодействовать с Личностью в качестве ведущего, так как его сильная подфункция имеет выход на одноаспектную подфункцию Личности. По этой причине все, что говорит и делает Партнер («ревизуемый»), Личностью воспринимается адекватно.\*

*\* При этом, если взаимодействие происходит посредством подфункций Первого канала Партнера и Вторгого канала Личности, то напряже­нности в данных отношениях можно избежать.*

В этих отношениях ревизор как бы постоянно следит за ревизуемым, обращая внимание на его слабое место. У ревизуемого создаётся впечатление, что ревизор постоянно хочет выяснить, что и как он делает. При этом ревизор постоянно недооценивает ревизуемого, мысли и дела которого ему кажутся незначительными. Он придирается, пытается поучать и перевоспитывать. Данные отношения могут быть названы отношениями опеки ревизора над ревизуемым (оба ощущают свою значимость).

В то же время отношения ревизии могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

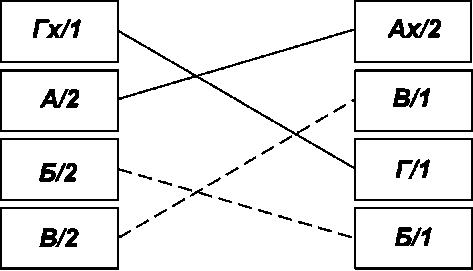


Схема 14. Типические отношения "Ревизора" и "Ревизуемого"

***6.2.1.15. О****тношения "Ревизуемого"*

*и"Ревизора",* реализуемые  **«Старательным» *и* «Пассивным» *флегматиком***

Типические отношения «старательного» или «пас­сивного» флегматика 12-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Ау/2 Г/1 В/1 Б/1, посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношения ревизуемого и «ревизора» (схема 15).

В этих отношениях Личность является «ревизуемой». Она, получая информацию с Первого (базового) ка­нала Партнера, реагирует слабой подфункцией своего Третьго канала. Тем самым «ревизуемая» реализует себя в качестве ведомой.

Оба схожи тем, что каждый участвует в решении одноаспектныхзадач:

- Партнер, посредством сильной базовой подфункции (Ау/2), в роли эффективного ведущего;

- Личность, посредством слабой подфункции (А/2), в роли малопродуктивной ведомой.\*

\* *Поэтому в их взаимодействии происходит активный обмен информацией. Так как информа­ция с одноаспектной базовой подфункции (реализуемой в Первом канале* ведущего) *приходит на ту же одноаспектную подфункцию (реализуемую в Третьем, болезненно реагирующем, канале* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

*При этом «реви­зор» (Партнер) воспринимается «ревизуемой» (Личностью) как весьма значительная фигура, которая видит ее только как более слабого участника взаимодействия. Поэтому* Личность *при удобном случае стремится отдалиться от Партнера.*

В то же время, в данных отношениях, Парнер может взаимодействовать с Личностью в качестве ведущего, так как его сильная подфункция имеет выход на одноаспектную подфункцию Личности. По этой причине все, что говорит и делает Партнер («ревизуемый»), Личностью воспринимается адекватно.\*

*\* При этом, если взаимодействие происходит только посредством подфункций Первого канала Личности и Вторгого канала Партнера, то напряже­нности в данных отношениях можно избежать.*

В этих отношениях ревизор как бы постоянно следит за ревизуемым, обращая внимание на его слабое место. У ревизуемого создаётся впечатление, что ревизор постоянно хочет выяснить, что и как он делает. При этом ревизор постоянно недооценивает ревизуемого, мысли и дела которого ему кажутся незначительными. Он придирается, пытается поучать и перевоспитывать. Данные отношения могут быть названы отношениями опеки ревизора над ревизуемым (оба ощущают свою значимость).

В то же время отношения ревизии могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

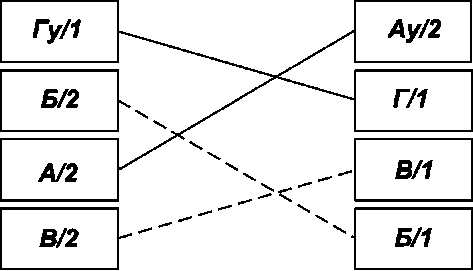


Схема 15. Типические отношения "Ревизуемого" и"Ревизора"

***6.2.1.16. О****тношения* *конфликта,* реализуемые  **«Спокойным» *и* «Размеренным» *флегматиком***

Типические отношения «спокойного» или «размерен­ного» флегматика - субъекта 9-й пары (партнера личности - субъекта шестой пары, далее Партнер) - обусловливаются комбинацией подфунк­ций Ах/2 В/1 Г/1 Б/1 посредством которых реализуется взаимодействие со средой обитания.

Поэтому с личностью - субъектом шестой пары (далее Личность, с комбинацией подфунк­ций Гу/1 Б/2 А/2 В/2) - будут складываться «отношенияконфликта**»** (схема 16).

В этих отношениях Личность, получая информацию с Первого (базового) ка­нала Партнера (Ах/2), реагирует слабой подфункцией своего Третьго канала (Б/2). Тем самым, реализуя себя в качестве ведомой, постоянно испытывает двление со стороны ведущего (Партнера).\*

\* *Поэтому в их взаимодействии возникает напряжение, так как информа­ция с одноаспектной базовой подфункции (реализуемой в Первом канале* ведущего) *приходит на ту же одноаспектную подфункцию (реализуемую в Третьем, болезненно реагирующем, канале* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

*При этом Партнер воспринимается Личностью как весьма значительная фигура, которая видит ее только как более слабого участника взаимодействия. Поэтому* Личность *при удобном случае стремится отдалиться от Партнера.*

И в этих же отношениях Партнер, получая информацию с Первого (базового) ка­нала Личности (Бу/1), реагирует слабой подфункцией своего Третьго канала (Б/1). Тем самым, реализуя себя в качестве ведомого, постоянно испытывает двление со стороны ведущего (Личности).\*

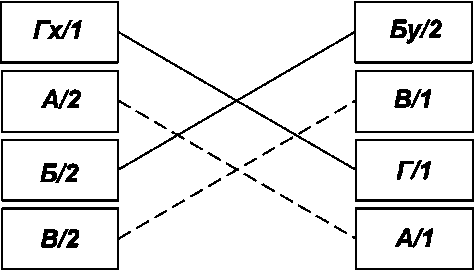
\* *Поэтому в их взаимодействии возникает напряжение, так как информа­ция с одноаспектной базовой подфункции (реализуемой в Первом канале* ведущего) *приходит на ту же одноаспектную подфункцию (реализуемую в Третьем, болезненно реагирующем, канале* ведомого). *В связи с этим то, о чем говорит один в качестве* ведущего, *без лишних рассуждений реализу­ет другой как* ведомый.

*При этом Личность воспринимается Партнером как весьма значительная фигура, которая видит его только как более слабого участника взаимодействия. Поэтому Партнер* *при удобном случае стремится отдалиться от Личности.*

Участники совершенно не защищают друг друга против угрозы извне. У них отсутствует желание сделать за другого ту часть работы, которая ему явно не по силам (так как приходится на его слабые функции). Степень психологической совместимости в этих отношениях очень низкая.

В то же время данные отношения могут эффективно использоваться для оптимизации командной работы, см. ниже, раздел «6.2.2. Типические отношения «Разговорчивого» и «Доступного» сангвиника, субъектов шестойпары, используемые для оптимизации командной работы».

Схема 16. Типические отношения конфликта



\*

\* \*

Таким образом, у личности - субъекта шестой пары - продуктивность развития типических отношений с возможными партнерами характеризуется различными уровнями эффективности (см. табл. 1.2):

Таблица 1.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Уровень кол-лектива, которому сво-йственна груп-повая совмес-тимость | 11, 3, 14  Лица из этих пар могут составить ядро команды *личности - субъ­екта шестой пары* | Высокого уровня |
| Уровень ассоциации, которому сво-йственна ди-адная совмес-тимость | 7, 5, 13  Лица из этих пар могут допол­нить команду *личности - субъ­екта шестой пары* и эффективно проводить ее управленческие политики | Среднего уровня |
| Диффузный уровень, которому свой-ственна креатиная совмес-тимость | 6, 16, 1, 15, 2, 4, 8, 10, 12, 9  Лица из этих пар требуют особого внимания *личности - субъекта шестой пары* к учету специфики их информа-ционно-психических свойств в построе-нии межлично­стных отно-шений с ними (преимущественно диадных) | Понижен-ного уров-ня |

Уровни развития

отношений Пары Эффективность

При этом пары, с которыми у Личности - субъекта шестой пары могут строиться отношения высокого и среднего уровней развития (уровни коллектива и уровня ассоциации), могут составить основу кон­структивного применения человеческих ресурсов ее собственного окружения/команды. С ними личность может конструктивно взаимодейство­вать на орбитах близкого ипериодического общения (в командной работе).

С остальными же парами, с которыми у личности - субъекта шестой пары - могут развиваться отношения диффузного уровня раз­вития, она может корректно взаимодействовать на орбите событийного общения и, отчасти, в творческой деятельности\*.

*\* Это возможно во временных целевых группах креативной направленности, для активизации функционирования психологического механизма творчества****.*** *В тех случаях, когда требуется опора на побочный продукт действия, обусловливающий высокую вероятность подсказки. Именно, подсказка, зачастую, является следствием специфического**информационно-психического взаимодействия (в силу особенностей ассо­циаций, обусловленных взаимодействием со средой обитания), свойственного этим 9 парам.*

Именно взаимодействие с этими лицами (в силу специфики ассо­циаций, обусловленной взаимодействием со средой обитания) рас­ширяет возможности порождения подсказок, способствующих повы­шению продуктивности функционирования психологического меха­низма творчества.

6.2.2. ТИПИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

**«ОБЩИТЕЛЬНОГО» И «РАЗГОВОРЧИВОГО» И «ДОСТУПНОГО» САНГВИНИКА, СУБЪЕКТОВ ШЕСТОЙ ПАРЫ**, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ

Рассмотренные особенности личностных ресурсов и типических от­ношений личности - субъекта шестой пары - могут быть использова­ны для оптимизации командной работы (межличностного взаимодействия), где данная личность является Учредителем и одновременно исполнителем управленческой роли «Мотор».

В данной роли Учредительспособствует продуктивной работе в команде:

во-первых, совокупностью собственных личностных ресурсов;

во-вторых, совокупностью личностных ресурсов уча­стников командной работы (см. ниже, пункты 1-6).

Именно специфика типических отно­шений Учредителя - субъекта шестой пары - с лицами, субъектами иных пар, обусловливает состав его команды и распределение управ­ленческих ролей следующим образом:

1. Исполнителем роли «Постановщик проблемы» будет «миролюбивый» или «вдумчи­вый» флегматик (субъект 11-й пары), с которым у Учредителя складываются типические зеркальные отношения (схема 1)*.*

Совокупность личностных ресурсов субъекта 11-й пары обусловливает определенные преимущества исполнителю данной роли, что позволяет ему:

- фор­мулировать суть сложившегося противоречия;

- определять то, что важ­но обсудить в сложившейся ситуации;

- выска­заться о том, что делается для преодоления противоречия и т.п.

2. Исполнителем роли «Проблематизатор» будет «поддающийся настроению» или «им­пульсивный» холерик (субъект 3-й пары), с которым у Учредителя складываются типические от­ношения активации (схема 2)*.*

Совокупность личностных ресурсов субъекта 3-й пары обусловливает определенные преимущества исполнителю данной роли и, в качестве члена команды, по­зволяют ему эф­фективно осуществлять проблематизацию, ставить и получать ответы на вопросы:

- «Почему это получается не­удовлетворительно?»;

- «В чем причины?»;

- «Каковы корневые причины этих причин?»;

- «Устранение какой или каких из корневых причин облег­чит решение проблемы?» и т.п.

3. Исполнителем роли «Финалист» будет «трезвый» или «пессимистиче­ский» меланхолик (субъект 14-й пары), с которым у Учредителя складываются типические отношения «полного дополнения» (схема 3).

Совокупность личностных ресурсов субъекта 14-йпары обусловливает определенные преимущества исполнителю данной роли и, в качестве члена команды, по­зволяют ему эф­фективно реализоваться в роли «Финалиста», в которой он:

- фиксирует выдвигаемые идеи, выводы, группирует их по адекватным основаниям;

- формулирует согласованное решение как на отдельных стадиях ра­боты, так и окончательное решение, способствующее разреше­нию проблемы или ее составляющей;

- определяет зоны ответственности за выполнение принятых решений и т.п.

4. Исполнителями роли «Специалист», которые составляют ядро команды (все, включая и Учредителя, входят в четвертое каре, см. табл. 1,), будут субъекты:

- зеркальных отношений «миролюбивый» или «вдумчивый» флег­матик, субъект 11-й пары);

- отношений активации «поддающийся настроению» или «им­пульсивный» холерик, субъект 3-й пары);

- отношений полного дополнения(«трезвый» или «пессимисти­ческий» меланхолик, субъект 14-й пары).

При этомсовокупность личностных ресурсов каждого *(*включая и Учредителя, как субъекта 5-й пары*)* обусловливает определенные преимущества им как исполнителям данной роли.

5. Исполнителем роли «Координатор»\* будет «живой» или «беззаботный» сангвиник (субъект 7-й пары), с которым у Учредителя складываются типические «деловые от­ношения» (схема 4).

Совокупность личностных ресурсов субъекта 7-йпары обусловливает определенные преимущества исполнителю данной роли.

Именно сильные стороны личности данного члена команды позволяют ему эф­фективно осуществлять роль «Координатора», в которой он выполняет роль связующего по прове­дению управленческих политик команды:

а) с субъектами 2-й, 10-й и 15-й пар, входящими, так же как и исполнитель роли «Координатор», во второе каре;

б) с субъектами 8-й и 16-й пар, входящими в первое каре, с которыми «Координатор» соответственно состоит в родственных отношениях (с личностью - субъектом 8-й пары) и в отношениях, дополняющих наполовину (с личностью - субъектом 16-й пары);

в) с субъектами 1-й и 9-й пар, также входящими в первое каре, оказывая на них опосре­дованное управленческое воздействие через личность *-* субъекта 8-й пары, с которыми она соответственно состоит в отношениях актива­ции (с личностью - субъектом 1-й пары) и в зеркальных отношениях (с личностью - субъектом 9-й пары).

6. Исполнителем роли «Контролер»\* будет «общительный» или «открытый» сангвиник (субъект 5-й пары, входящий в четвертое каре), с которым у Учредителя складываются типические «родственные отношения» (схема 5).

Совокупность личностных ресурсов субъекта 5-йпары обусловливает определенные преимущества исполнителю данной роли.

Именно сильные стороны личности данного члена команды позволяют ему эф­фективно осуществлять роль «Контролера», в которой он выполняет роль связующего по прове­дению управленческих политик команды с субъектами 4-й, 12-й и 13-й пар, входящими, так же как и исполнитель роли «Контролер», в четвертое каре.

\* В то же время, проведение *управленческих политик* команды может осуществляться и через посредство лиц, входящих в ядро команды. В этих случаях им делегируется выполнение ролей «Координатор» и «Контролер». Роль Координатора делегируется личности, выполняющей роль «Постановщика проблемы», а роль Контролера – личности, выполняющей роль «Финалиста».

Кроме того, для решения креативных задач, предполагающих при­менение метода «мозгового штурма» (генерации идей), Учредитель может привлекать к участию в командной работе лиц из соответствую­щих пар, с которыми он находится в иных типических отношениях (отношения полной противоположности, отношения квазитождества, иллюзорные отношения, отношения со­циального заказа, отношения суперконтроля, отношения ревизии, от­ношения конфликта). Именно взаимодействие с этими лицами (в силу специфики ассо­циаций, обусловленной взаимодействием со средой обитания) рас­ширяет возможности порождения подсказок, способствующих повы­шению продуктивности функционирования психологического меха­низма творчества.

*ПРИМЕЧАНИЯ.*

*Выше расматрен один из вариантов применения ресурсов типических отношений.*

*В то же время важно помнить, что сотрудники (относящиеся к определенным парам подтипов темперамента) любой группы-команды (ядро которой образует соответствующее каре, состоящее из двух пар участников) могут продуктивно взаимодействовать с сотрудниками (относящимися к определенным парам подтипов темперамента) любой другой группы-команды, ядро которой также образует соответствующее каре.*

*Данное взаимодействие может осуществляться:*

*Во-первых, с сотрудниками, относящимися к группам-командам, ядра которых образуют аналогичные каре, где сотрудники, принадлежащие к одной паре могут продуктивно участвовать в групповом взаимодействии, используя потенциал групповой совместимости, с сотрудниками, относящимися к оставшимся трем парам.*

*Во-вторых, избирательно взаимодействовать:*

*1) непосредственно с сотрудниками, относящимися к двум другим командам (ядра которых образуют соответствующие каре), где участники взаимодействия, входящие в одну пару могут продуктивно сотрудничать в диадном взаимодействии, используя потенциал диадной совместимости:*

*а) с двумя сотрудниками одной команды;*

*б) с одним сотрудником другой команды;*

*2) опосредованно, то есть через сотрудников, указанных в пункте «1)», с сотрудниками, относящимися к командам (ядра которых образуют соответствующие каре), где эти сотрудники, входящие в одну пару, относящуюся к иному каре, могут продуктивно сотрудничать в групповом взаимодействии, используя потенциал групповой совместимости команды, ядро которой образует данное каре.*

*В-третьих, избирательно взаимодействовать, с сотрудниками, относящимися ко всем командам (ядра которых образуют соответствующие каре), где участники, входящие в одну пару могут продуктивно сотрудничать в креативном взаимодействии, используя потенциал креативной совместимости:*

*а) с одним из участников, принадлежащим к команде участника, ядро которой образует то же каре;*

*б) с тремя участниками одной из оставшихся команд, ядра которых образуют соответствующие каре;*

*в) с тремя участниками из другой команды (ядра которых образуют соответствующие каре);*

*г) с двумя участниками из третьей команды (ядро которой образует соответствующее каре).*

*Таким образом, инструментальные возможности Технологии позволяют создавать еще одно значимое условие эффективной командной работы, которое обеспечивает:*

*а) согласованность личностно-ролевых ожиданий в команде любого формата;*

*б) равные возможности продуктивной совместной деятельности каждому участнику командного взаимодействия.*

*Более подробно об раскрываются в файле: «Личностные ресурсы и ресурсы типических отношений, обусловленные информационно-психическими свойствами подтипов темперамента. См. «2.2.1.1.1. Приложение к контрольному примеру измерения ресурсов подтипов темперамента».*

\* \*

\*

С дополнительным материалом об информационно-психических свойствах темперамента можно будет ознакомиться, в соответствующем разделе занятия 10.

Данный материал предоставляет возможность освоить: «Исходник для результатов тестирования».

В каждом случае тестирования, из настоящего исходника, извлекается методический материал, (подобный рассмотренному, выше) с информационно-психическими свойствами, соответствующми паре, определившейся по результатам тестирования.

**РЕСУРСЫ МЕЖПОЛУШАРНОЙ**

**АСИММЕТРИИ И ТИПА ЛИЧНОСТИ**

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ МЕЖПОЛУШАРНОЙ АСИММЕТРИИ И ТИПА ЛИЧНОСТИ**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами межполушарной асимметрии и типа личности для успешной самореализации в жизнедеятельности и дополняющий их раздел «Игровое поведение».

**1.1. ВАШИ ЛИЧНОСТНЫЕ**

**ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ МЕЖПОЛУШАРНОЙ АСИММЕТРИИ**

Межполушарная асимметрия – основная характеристика мозга.

Человеческий мозг имеет два полушария — левое и правое. Существует четкое «разделение труда» между ними.

Левое управляет одними функциями организма и отвечает за логику и речь.

Правое управляет другими функциями организма и отвечает за образность, целостность и эмоциональность.

В то же время каждое решение принимается обоими полушариями совместно, между ними проходят миллионы информационных каналов. Просто в общем решении содержится разный вклад полушарий.\*

*\* Вклад полушарий проявляется значениями:*

*- ЛЛЛЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих, ЛЕВОМУ полушарию;*

*- ЛЛПЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛЛЛП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛПЛЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПЛЛЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПППП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих ПРАВОМУ полушарию;*

*- ЛППП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПППЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ППЛП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛЛПП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛПЛП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПЛПЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПЛПП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ППЛЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛППЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПЛЛП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- П(ЛП)ЛЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПЛЛ(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- П(ЛП)ПЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ППЛ(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛЛЛ(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- Л(ЛП)ПЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- Л(ЛП)ЛП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- Л(ЛП)П(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- П(ЛП)П(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- П(ЛП)Л(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ПЛП(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛПЛ(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛЛП(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- Л(ЛП)ПП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- П(ЛП)ПП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- Л(ЛП)Л(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- П(ЛП)ЛП, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ППП(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- ЛПП(ЛП), когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария;*

*- Л(ЛП)ЛЛ, когда выполненые задания соответствуют типам реакций, присущих данному сочетанию ЛЕВОГО и ПРАВОГО полушария.*

Такая функциональная асимметрия человеческого организма проявляется тем, что поведенческие реакции строятся либо по левому типу реагирования, либо по правому типу реагирования.

При этом данное реагирование в одних случаях выражено сильно, в других – средне, в третьих – слабо, в четвертых – ситуативно, это когда ведущая роль, в зависимости от обстоятельств переходит, то к левому полушарию, то к правому.

**В данном случае, выявленный вклад полушарий в поведенческое реагирование, проявляется значением Л(ЛП)ПЛ, которому свойственны:**

**а) энергичность;**

**б) упорство и устойчивость своей точку зрения;**

**в) сочетание эмоциональности с решительностью;**

**г) некоторая разбросанность;**

**д) поспешное принятие решений.**

***Поэтому важно выработать у себя надежный «тормозной механизм», основу которого может составить ситуационный анализ эффективности принимаемого решения с точки зрения безопасности, полезности, результативности и комфортности.***

*Характерно среднее преобладание левого полушария.*

Именно выявленный вклад полушарий обусловливает специфику ресурсов типа личности, которые дополняют ресурс Вашей межполушарной асимметрии.

**1.2. ВАШИ ЛИЧНОСТНЫЕ**

**ПРЕИМУЩЕСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ ТИПА ЛИЧНОСТИ**

Тип личности характеризуется сопутствующими функциями, обусловливающими проявление определенных качеств (с соответствующими им признаками, используемыми при выполнении теста), см. табл. 1.

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№№ п/п** | **Функции** | **Качества, сопутствующие функциям** |
| 1 | Рациональность | Системность, постоянство в склонностях и занятиях, самодисциплина |
| 2 | Иррациональность | Спонтанность в поведении, стремление к смене впечатлений, умение легко переключаться с выполнения одной задачи на другую. |
| 3 | Логика | Ориентация на нормы поведения и здравый смысл, стремление все упорядочивать |
| 4 | Этика | Ориентация на чувства и отношения, эстетизм |
| 5 | Сенсорика | Хорошая ориентация в пространстве, воля, практичность, настроенность на получение чувственных удовольствий (еда, одежда, комфорт и т. п.). |
| 6 | Интуиция | Склонность к фантазиям (мечтательность), теоретический склад ума, образное восприятие действительности |
| 7 | Интроверсия | Функциональная автономия, сосредоточенность, на личных переживаниях, на своем внутреннем мире |
| 8 | Экстраверсия | Экстраверсии сопутствует обращенность на внешний мир: активностью, смелостью, общительностью |

Сочетаниями настоящих функций (табл. 1, функции 1-8) определяется специфика личностного реагирования, котрое проявляется оределенным типом личности.

В их числе: инспектор, управляющий, аналитик, экспериментатор, хранитель, коммуникатор, гуманист, наставник, мастер, лидер, критик, новатор, посредник, политик, лирик, вдохновитель.

**В данном случае совокупное поведенческое реагирование определяется типом личности «инспектор», для которого характерно сочетание рациональности и логики с сенсорикой иинтроверсией.**

**При этом рациональности сопутствует:**

***а) системность;***

***б) постоянство в склонностях и занятиях;***

***в) самодисциплина.***

**Логике сопутствует:**

***а) ориентация на нормы поведения и здравый смысл;***

***б) стремление все упорядочивать.***

**Сенсорике сопутствует:**

***а) хорошая ориентация в пространстве;***

***б) воля, практичность;***

***в) настроенность на получение чувственных удовольствий (еда, одежда, комфорт и т. п.).***

**Интроверсии сопутствует:**

***а) функциональная автономия;***

***б) сосредоточенность:***

***- на личных переживаниях;***

***- на своем внутреннем мире.***

Таким образом, настоящее поведенческое реагирование, с одной стороны, дополняет ресурс Вашей межполушарной асимметрии, с другой – само приращивается ресурсами Ваших управленческих установок и регуляторов межличностного (управленческого) взаимодействия (см. методические материалы к занятиям 6 и 7, файлы 1.4).

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, данное занятие предоставляет возможность освоить в качестве дополнительного материала (расширяющего набор инструментальных средств, осваиваемых пользователем контента) подраздел практикума: «Игровое поведение».

Тем самым дополняеются ресурсы личностных состояний (рассмотренных на занятии 5).

Рассмотрение данного подраздела, в рамках настоящего занятия, актуально тем, что позволяет адекватно предупреждать последствия предрасположенности к «игровому поведению», обусловленную, отчасти, и спецификой функционирования межполушарной асимметрии.

2. ИГРОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Если при взаимодействии с другим человеком вы испытывали неприятные чувства и говорили себе: «Почему со мной случается подобное?», то вы играли в игры.

Таккие чувства, как правило возникают, когда личность переходит из личностного состояния «Взрослый» в иные состояния, которые проявляются в игровом поведении и, зачастую, обусловливают снижения самооценки.

Характерные особенности игр.

1. Игры постоянно повторяются.

Время от времени каждый человек может играть в свою любимую игру.

При этом игроки и обстоятельства могут меняться, однако, характер игры остается одним и тем же.

2. Игры проигрываются вне личностного состояния Взрослого.

Несмотря на то, что люди играют в одни и те же игры, они не осознают этого.

Лишь на заключительной стадии игры игрок может спросить себя: «Как это опять могло случиться со мной?»

И даже в этот момент люди обычно не понимают, что они сами начали игру.

3. Игры всегда включают в себя момент удивления или смущения, так как в этот момент игрок ощущает, что случилось нечто неожиданное. В данный момент игроки, как правило, меняются ролями, обусловленными изменением ими позиций в пирамиде деструктивного поведения. Подробнее об этом, см. ниже, раздел «2.4.2.5. Игры, в основе которых пирамида деструктивного поведения». Такого рода игры составляют весьма значительную часть повседневной жизни, и важно уметь их обнаруживать (дезавуировать) и профилактировать (предупреждать).

## Именно предупреждать игровое поведение:

## а) с целью эффективного регулирующего воздействия (на участников коммуникации) на развитие ситуации;

## б) для повышения психологической готовности участников к адекватному восприятию коммуникации.

## В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть различные типы игр и особенности их дезавуирования и предупреждения.

**2.1. ИГРЫ, В ОСНОВЕ КОТОРЫХ ЛЕЖИТ ЧИСЛО ИГРОКОВ**

Примером игры, в основе которой лежит число игроков, является игра:

«Почему бы вам не ...»

«Да, но …»

Данная игра включает определенное число игроков и проходит, как правило, следующим образом:

Первый (жена): «Муж всегда хочет делать ремонт загородного дома сам, но у него никогда ничего из этого не получается».

Второй: «Почему бы ему не взять несколько уроков у плотника?»

Первый: «Да, но у него нет времени для таких уроков»

Третий: «Почему бы Вам не купить ему хорошие инструменты?»

Первый: «Да, но он не умеет ими пользоваться»

Четвертый: «А почему бы Вам не пригласить плотника для ремонта дома?»

Первый: «Да, но это слишком дорого»

Пятый: «Почему бы Вам не примириться с тем, как он все делает, и не довольствоваться этим?»

Первый: «Да, но ведь все может просто рухнуть»

В данной игре Инициатор (первый) предстает Ребенком, не способным справиться с ситуацией, а остальные участники – мудрыми Заботливыми Родителями, готовыми поделиться с ним своим опытом (ради его блага).

Поэтому цель первого (Инициатора) состоит в том, чтобы отвергать предложения. При этом игра способна «втянуть» большое количество участников.

Для предотвращения игры, любому участнику, достаточно, в личностном состоянии Взрослого, сказать: «Это действительно трудная проблема. А что Вы собираетесь делать в связи с этим?»

Однако, может последовать ответная фраза Инициатор: «Я уже пыталась, но мне не удалось то-то и то-то».

В этом случае завершить игру можно репликой: «Очень жаль».\*

*\* Оказывая регулирующее воздействия на Инициатора важно, в процессе его осуществления, все время оставаться в личностном состоянии Взрослого.*

**2.2. ИГРЫ, В ОСНОВЕ КОТОРЫХ ЛЕЖИТ СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ**

Примером игры, в основе которой лежит сложившаяся ситуация, является игра: «Должник».

Настоящая игра строится таким образом, что игрок «выигрывает» независимо от ее исхода.

При этом игрок (Инициатор), оттягивая взносы по платежам («Попробуй получи с меня»), инициирует кредитора на активные действия.

Поэтому Инициатор чувствует себя вправе возмутиться.

В этом случае игрок выигрывает, демонстрируя всем, какой алчный человек его кредитор. Здесь в качестве ситуации, запускающей игру, используется имеющийся долг.

Для предотвращения данной игры, участнику (кредитору), достаточно, в личностном состоянии Взрослого, потребовать своевременной уплаты долга (в соответствии с конкретными пунктами соглашения).

**2.3. ИГРЫ, В ОСНОВЕ КОТОРЫХ ЛЕЖАТ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ТЯГОТЕНИЯ**

Примером игры, в основе которой лежит специфическое тяготение, является игра: «Гость-растяпа».

Гость (Инициатор) как бы ненароком опрокидывает открытую бутылку (с вином).

Хозяин сначала приходит в ярость, но чувствует, что если он проявит ее, то проиграет и в глазах Гостя, и в глазах других.

Поэтому берет себя в руки, обретая при этом уверенность в том, что он выиграл;

Гость говорит: «Извините, пожалуйста». Хозяин поспешно (или нехотя) произносит слова прощения типа: «Ради Бога, не стоит беспокоиться» (усиливая тем самым иллюзию собственного выигрыша);

Гость продолжает наносить ущерб и получать прощение (ему уже удалось пролить соус на ковер и прожечь сигаретой скатерть). \*

*\* Именно в получении желаемого прощения (в удовлетворении Ребенком «потребности-влечения» быть прощенным) заключается настоящий выигрыш Инициатора, т.е. его Ребенок сумел за все получить прощение.*

Для того чтобы предотвратить эту игру, Хозяину следует отказать Гостю в прощении и вместо бормотания: «Ладно, все в порядке», сказать: «Сегодня Вы можете портить ковер, скатерть и т.п., но только не надо извиняться».

Тем самым Хозяин подчеркивает собственную ответственность за то, что пригласил Гостя, и таким образом из всепрощающего Родителя трансформируется в объективного Взрослого.

Именно проявление Хозяином состояния Взрослого может оказать регулирующее воздействие и способствовать перемещению Гостя из игровой ролевой программы («Я веду себя вежливо, поэтому и Вам придется быть вежливым») в конструктивное поведение.

В этом случае у игрока (Гостя) появляется шанс полностью переключиться на ответственное поведение Взрослого.

**2.4. ИГРЫ, В ОСНОВЕ КОТОРЫХ ЛЕЖИТ ОТКЛОНЯЮЩЕЕСЯ ПОВЕДЕНИЕ**

Примером игры, в основе которой лежит отклоняющееся поведение, является игра: «Динамо».

Обычно в нее играют мужчина и женщина.

Игра может быть разной степени интенсивности: от легкого флирта (интенсивность *первой* степени) до очень жестокой – *третьей* степени интенсивности, которая может иметь очень тяжелые последствия (закончиться в зале суда).

«Динамо», в варианте *третьей степени интенсивности* происходит вдвухуровневой коммуникации.

Этопредполагает, в финальной части игры:

А. На социальном уровне (озвучивается, вербально):

Женщина – Взрослый: «Вы оскорбили меня и должны поплатиться за это в полной мере».

Мужчина – Взрослый: «Извините, если я зашел дальше, чем Вам бы хотелось»;

Б. На психологическом уровне (предполагаемая интерпретируется, по умолчанию):

Женщина – Ребенок: «Ну что, попался, негодяй!»

Мужчина – Ребенок: «Видишь, как я неотразим!»

Игра третьей степени интенсивности, как правило, социально неприемлема, ибо ведется до последней «точки» и для участников может заканчиваться трагично.\*

*\* Например, в случае, когда женщина склоняет мужчину к интимному контакту и сразу же после близости (с воплем «насилуют») выдает случившееся за изнасилование.*

Вариант игры «Динамо», во второй степени интенсивности, сводится к своего рода «Благородному гневу».

Игра второй степени интенсивности не угрожает непоправимым ущербом, однако ее, обычно, предпочитают скрывать от посторонних глаз.

В этом случае главное удовольствие женщина получает от того, что отвергает домогательства мужчины («Отвяжись, нахал!»).\*

*\* Игре второй степени интенсивности, как правило, предшествует ее проведение с интенсивностью первой степени (см. ниже) которую отличает социальная приемлемость в границах конкретного круга лиц.*

Предотвращение игры второй степени интенсивности возможно:

а) когда мужчина может избежать вовлечения в нее;

б) если удержать ситуацию игры в пределах интенсивности первой степени.

Вариант игры «Динамо» первой степени интенсивности состоит в основном из легкого флирта, где женщина сначала демонстрирует свою доступность и с явным удовольствием принимает ухаживания. Однако только до тех пор, пока мужчина не продемонстрирует свою заинтересованность.

Именно в этот момент она, как правило, говорит: «Мне очень приятны Ваши комплименты. Большое спасибо»!\*

*\* Если женщина менее вежлива, то может сказать нечто типа: «Катись отсюда» или же просто исчезает.*

Для предотвращения игры первой степени интенсивности достаточно оставаться в роли Взрослого.

Рассмотренные, выше, примеры игр указывают на то, что умение дезавуировать и предотвращать игровое поведение позволяет как избежать вовлечения в игру, так и выйти из нее, без сопутствующих ей издержек.

**2.5. ИГРЫ, В ОСНОВЕ КОТОРЫХ ЛЕЖИТ ПИРАМИДА** **ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Анализ разновидностей игр показывает, что в них люди играют одну из ролей, наполняющих пирамиду деструктивного поведения: Счастливчика, Преследователя, Спасителя (в смысле благодетеля, вызволителя, спасателя и т.п.) и Жертвы. При этом Счастливчик занимает место на вершине пирамиды, а Преследователь, Спаситель и Жертва последовательно занимают вершины «драматического треугольника», лежащего в основании пирамиды.

Сначала остановимся на ролях, наполняющих «драматический треугольник».

Преследователь – это человек, который унижает и принижает людей, считая их стоящими ниже себя.

Спаситель также считает других ниже себя.

Он полагает: «Я должен помогать всем этим людям, так как они сами не в состоянии себе помочь».

Жертва сама ощущает свое приниженное положение.

Она может искать своего Спасителя, который поможет ей и подтвердит ее убеждение в том, что «я не могу сам(а) справиться с проблемами».

Каждой из указанных ролей присуще игнорирование.

Преследователь игнорирует ценность и достоинство человека (в экстремальных случаях игнорируется даже право на жизнь и здоровье).

Спаситель игнорирует способность других самостоятельно думать и действовать по собственной инициативе.

Жертва же, когда ищет Спасителя, считает, что она стоит того, чтобы Преследователь отвергал и принижал ее.

Она соглашается с тем, что нуждается в помощи и игнорирует свою способность правильно думать, действовать и принимать решения.

Когда же игроки переключаются (меняют свои позиции в Треугольнике) с одной позиции на другую, игра тоже меняет свой тип.

Остановимся на этом подробнее.

Переключение Преследователь–Жертва.

Такое переключение характерно для игры: «Полицейские и грабители», в которой грабитель игнорирует закон (Преследователя), однако в конце концов его ловят, и он становится Жертвой.

Переключение Жертва–Преследователь.

Данное переключение характерно для игры: «Сделай что-нибудь для меня».

В ней Жертва стремится тайно манипулировать другими людьми, вынуждая их думать или действовать за нее, после чего обвиняет Спасителя в том, что тот сделал плохо или дал бесполезный совет, и становится Преследователем.

Переключение Спаситель–Жертва.

Настоящее переключение характерно для игры типа «Я лишь пытался помочь тебе».

В ней игрок предлагает помощь из роли Спасителя, а после того как партнер дает знать, что предлагаемая помощь оказывается недостаточно квалифицированной, становится Жертвой.

Переключение Спаситель–Преследователь.

Такое переключение характерно для поведения, которому сопутствует обвинение.

Например, представьте себе мать, которая постоянно оберегала и сдерживала сына в детстве.

Теперь же, когда он стал трудноуправляемым и объявил ей о том, что собирается уйти из дома, она включает Переключение и бросает обвинение: «И это после того, что я для тебя сделала! Надеюсь, что ты за все получишь по заслугам! Я умываю руки».

В заключение, в качестве дополнения к «драматическому треугольнику» проиллюстрируем «Переключение Жертва – Спаситель – Преследователь», которое присуще пирамиде деструктивного поведения.

Данное «переключение» запускается из роли Счастливчик.

Роль Счастливчика поддерживается личностным состоянием Ребенка.

При этом Счастливчик может запускать как Преследователя, так и Спасителя (после того, как сам становится Жертвой).

В то же время, став Жертвой, может стартовать Преследователем, а после превратиться в Спасителя или наоборот.

В отличие от традиционных участников «драматического треугольника» Счастливчик игнорирует трудности и риски.

Таким образом, роль Счастливчика преобразует «драматический треугольник» в «пирамиду деструктивного поведения».

Завершая рассмотрение деструктивного поведения, иллюстрируемого одноименной пирамидой, важно отметить, что возможность личности занимать позицию Взрослого позволяет прекращать игру без ущерба для своей самооценки.

Именно состояние Взрослый дает возможность адекватно реагировать, на происходящее в конкретной ситуации, потенциалом:

А. Взрослого Воздерживающегося от чего-либо. Тем саым замещается позиция Преследователя.

Б. Взрослого Сомневающегося в чем-либо. Тем саым замещается позиция Жертвы.

В. Взрослого Допускающего возможность с чем-либо согласиться. Тем саым замещается позиция Спасителя;

Г. Взрослого Принимающего (после предварительного цензурирования на безопасность, полезность, результативность и удовольствие) что-либо. Тем саым замещается позиция Счастливчика.

Таким образом, пирамида деструктивного поведения замещается пирамидой конструктивного поведения.

При этом место Счастливчика на вершине пирамиды, замещается позицией Взрослого Принимающего, а места, занимаемые на вершинах «драматического треугольника», Преследователем, Спасителем и Жертвой, в той же последовательности замещаются позициями Взрослого Воздерживающегося, Взрослого Допускающего и Взрослого Сомневающегося.

ПРИМЕЧАНИЕ.

Файлы с результатами тестирования из методических материалов, рассматриваемых на занятиях 10, см.файлы 1.3 и 1.3.1 (дает возможность ознакомиться с «Исходником для результатов тестирования темперамента», расширяющим представление об информационно-психических свойствах темперамента) и 11, см. файл 1.3, носят факультативный характер.

Поэтому отсутствуют в данном практикуме.

Однако, при желании, Вы сами можете дополнить ими текст настоящего практикума отдельными приложениями.