Владимиров О.М.

Статья посвящена вопросам экспертной речи, когда человек говорит со своих сильных функций. Поднимаются вопросы убеждения других и психологической уверенности в себе. Приводятся примеры экспертных «убедительных» эссе.
Ключевые слова: соционика, публичные выступления, механизмы убеждения, психологическая уверенность, тип информационного метаболизма, сильные функции.

Тема убеждения и речевого воздействия актуальна на протяжении всей истории человече



ства. Сегодня в этой области пересекаются интересы психологии общения, массовой коммуникации, рекламы и продаж, педагогики и психотерапии [9].
Бизнес-тренеры и психологи самых разных направлений предлагают всем желающим овладеть грамотной речью, научиться копирайтингу, выступать публично.
«Умение убеждать других необходимо, если вы хотите что-либо изменить. Оно необходимо, если вы хотите что-либо осуществить. Умение убеждать необходимо, если вы хотите жить и влиять на окружающий вас мир» [8].

Тема убеждения неразрывна с уверенностью личности. Прежде чем убеждать других, сперва нужно убедить себя в том, что это возможно. Выступаем мы публично или готовим текст письма, нам верят, если чувствуют (да-да, именно чувствуют), что мы «не вязнем» в теме и готовы продолжать.
Выступления опытных ораторов отмечены лёгкостью и непринуждённостью. Они могут импровизировать на заданную тему. Каверзные вопросы не вводят их в ступор, они лишь способствуют оживлению речи, когда оратор начинает набрасывать ассоциации к новой теме.
□□

□□ Как достигается эта уверенность?

Со слов Радислава Гандапаса, одного из самых успешных тренеров по ораторскому искусству, страх публичных выступлений стоит на 2-м месте после страха смерти, если сравнить их по количеству адреналина в крови [3].
Чтобы избавиться от излишнего волнения перед выступлением разные специалисты предлагают свои техники. Обязательно рекомендуются репетиции, и конечно, заранее советуют подготовить тезисы выступления: чтобы даже после шквала неудобных вопросов докладчик понимал, в каком направлении продолжать тему.
В конечном счёте, внешняя и внутренняя уверенность сводится к владению темой и выходу к той проблематике, которой владеет докладчик. Зачастую доверие вызывает уверенный экспертный тон, глубина мысли и количество аргументов. Последние два качества, безусловно, необходимы, чтобы быть убедительным в письменной форме.

Что может предложить соционика в области публичных выступлений и убеждения?

изучает особенности обработки информации разными типами личности. Информация в мире всегда представлена в полноте. Объект, событие, пространство, энергия могут быть рассмотрены с самых разных сторон. Весь поток информации можно поделить на информационные аспекты, включающие определённые категории слов, понятий и языковых оборотов, описывающих одну из граней реальности.

Восприятие мира сразу со всех возможных позиций (аспектов) «простому смертному» вряд ли доступно. «*Как бы ни спорили философы, социологи, психологи по поводу пресловутой объективности окружающего нас мира, не зашоренный идеологическими догмами анализ взаимодействия психики с окружающим миром обнаруживает однозначно субъективистский характер человеческого мировоззрения* » [5].

Аушра Аугустинавичюте, цитируя Юнга, пишет, что два разных человека видят один и тот же объект не одинаково. Глубина восприятия определяется психическими функциями ТИМа [1].

Работа функций подобна системе фильтров, которые пропускают и выдают информацию по-разному, в зависимости от их расположения у конкретного типа личности. «*Доминирующие юнговские функции обеспечивают обработку значительно большего объёма информации, чем слабые* », – говорит **Т.Н. Прокофьева** [12].

«*Соответствие аспектов информации юнговским функциям установлено экспериментально в течение многолетних наблюдений* » [11].

Масштабные исследования провела **А. Аугустинавичюте,** эту работу продолжают её ученики и последователи.

Итак, мы знаем, что каждый из 16 ТИМов способен к более полной обработке тех аспектов, на которые настроены его сильные функции. Те самые «фильтры», которые пропускают широкий поток информации, выделяют главное, замечают нюансы и полутона.

Название ТИМа определяют сильные осознанные функции блока ЭГО его Модели А. Эти функции наиболее полно обрабатывают соответствующие аспекты информации из общего потока.

Например, этико-сенсорный экстраверт (ЭСЭ), – «Гюго» эксперт в области этики эмоций и сенсорики ощущений. Для его первой базовой функции темы эмоций, настроений, энергичности, энтузиазма очень понятны, (ЭСЭ) их легко считывает, анализирует и регулирует. Сенсорика ощущений – это оттенки ощущений, здоровье и самочувствие, гармония и вкус жизни. По своей второй функции «Гюго» проявляет гибкость и творческий подход к данной теме.

В свою очередь, интуитивно-логический интроверт (ИЛИ), – «Бальзак» прекрасно ориентируется в сроках, планах, темпах, изменениях и

разностороннем опыте. При этом (ИЛИ) легко находит эффективные способы решения задач, оптимизирует действия, адекватно оценивает затраты.

Изучая мощность психических функций в Модели **А. А. Букалов** ввёл понятие «размерности». Сила функции, её умение считывать обрабатывать информацию, зависит от того, сколько измерений она способна охватить. Всего таких измерений (координат) четыре [2]:

- *координата глобальности (самый полный охват аспекта);*
- *координата ситуации (сиюминутное реагирование в заданном пространстве);*
- *координата норм (общепринятый взгляд на вопрос);*
- *координата личного опыта (самооценка, внутренние ценности и желания).*

В этой связи, мы говорим, например, что четвёртая (болевая) функция ТИМа работает только в пространстве личного опыта и «*болезненно реагирует на любой непривычный стимул* »[2], тогда как первая функция содержит все 4 координаты и поэтому является наиболее мощной. Вторая функция « *работает с 3-х мерным пространством* », у неё отсутствует вектор глобальности. Однако, вектор ситуации позволяет ей творчески импровизировать, продуцировать информацию в области её аспекта.
Как мы уже сказали, обе эти сильные функции осознанны, поэтому именно они задают направление в обработке информации.

Каждый из 16-ти ТИМов смотрит на мир по-своему. Эти точки зрения не противоречат друг другу, они описывают разные стороны одной реальности. Эти взгляды могут в чём-то пересекаться, но если человек говорит со своих сильных функций, то его уникальная экспертность заставляет окружающих невольно прислушиваться к нему как к авторитету. Каждый представитель социона может осветить для других те грани вопроса, которые в полноте доступны только ему.
Из психологии нам известен феномен доверия к авторитету. Авторитет воспринимается как надёжный источник информации. При этом, показатель надёжности складывается из компетентности и объективности сообщения [7]. Рассмотрение любого вопроса через свои сильные осознанные функции выглядит убедительно в глазах других и внушает человеку уверенность.
А как же иначе? Ведь через эти функции он в первую очередь воспринимает мир, и его

ТИМная точка зрения освещает другие грани этого мира, даже если остальные ТИМы не до конца улавливают все тонкости его сообщения. В социальной психологии накопились исследования, которые показывают, что сообщение может быть убедительным, даже если его доводы НЕ являются полностью понятыми или постижимыми. «*Успешной является тактика убеждения, которая направляет мысли таким образом, чтобы слушатель думал в соответствии с точкой зрения коммуникатора*
» [10].

Для того, чтобы прочувствовать мощь и экспертность своего блока ЭГО, в рамках **учеб ного курса НИИ Соционики «ТИМ-bulding®: инструменты самореализации»** мы предлагаем участникам один интересный тренинг. Инструкция звучит так: «С использованием семантики функций своего ЭГО напишите краткое эссе на тему «Почему важно говорить со своего ЭГО».
Авторитетность суждений, о которой мы говорим, действительно поражает! 16 разных ответов на вопрос, 16 экспертных обоснований, 16 подтверждений этой простой истины.

Приведём для примера 4 эссе представителей разных КЛУБОВ:

- Исследователей (интуитов-логиков),
- Управленцев (сенсориков-логиков),
- Социалов (сенсориков-этиков)
- Гуманитариев (интуитов этиков).

Итак, «Почему важно говорить со своего ЭГО?»

«Дон Кихот» – (интуитивно-логический экстраверт,):

«Говоря с блока ЭГО, мы вызываем наибольшее доверие у слушателя, поскольку наша речь естественна и выражает, говоря устами героя Ильфа и Петрова, «эквивалент мысли».
Мы не «путаемся в показаниях», говорим уверенно и с четкой аргументацией. Аргументация подкрепляется не только примерами из личного опыта и общественным

мнением. Вместе с социальными нормами в обход шаблонного мышления включается способность находить нестандартные решения, ориентироваться по ситуации, решать воображаемые задачи, «работать на опережение».
Говоря с ЭГО, мы можем убедить и переубедить оппонента, дать ему возможность самому разобраться в хитросплетениях нашей аргументации, взвесить все ЗА и ПРОТИВ, таким образом, сделав справедливый выбор в пользу наших «простых истин».
Блок ЭГО отражает не только целостное восприятие взаимосвязей, но и глубинное видение противоречий. Таким образом, анализ внутренней структуры системы аргументации позволяет выявить потенциальные возможности работы с возражениями оппонента».

«Жуков» – (сенсорно-логический экстраверт,):

«Истина всегда проста. Все сложные естественно-научные закономерности выведены из незамысловатых зависимостей, поддающихся устному описанию.
Говоря с ЭГО человек понимает, что лежит в основе его суждений, и как выстраивается структура его теории. Знает, как развернуть или упростить эту теорию для разных групп слушателей. А простые и понятные идеи имеют бОльшую власть над толпой, чем сложные громоздкие формулировки и обоснования, легко распространяясь среди всех слоев общества на всей территории.
Неорганизованная толпа, лишенная какой-либо структуры – это всего лишь скопление людей. Сила их не складывается воедино, она не обладает направленной волей и не выражает своих желаний, так как каждое отдельно взятое устремление тонет в общей энтропии сознания. Она бесформенна, здесь нет ни передовых, ни замыкающих или фланговых. Есть только условный центр и периферия, между которыми допустимы любые перемещения, и каждый в праве считать себя центром.
Выстраивание простой понятной структуры с ясной идеологией дает простой механизм принятия единых решений и направления масс к великой цели созерцания естественной красоты этого мира во всех оттенках цветов и вкусов на фоне неподвластных нам сил природы бесконечного простора вселенной и её безразличия к нашим усилиям и желаниям».

«Драйзер» – (этико-сенсорный интроверт,):

«Когда говоришь с ЭГО многое становится ясным и ярким.

Общаясь с людьми на тонком дипломатическом уровне, стараешься не задеть больные места человека, проявляешь учтивость к людям, которые просят о помощи. Но бывают и такие моменты, когда возникает антипатия. Вот тогда как страж порядка выходит красавица «Волевая Сенсорика», и окружение растворяется без выяснения обстоятельств.
После этого не возникает вражды, совесть не мучает, человечность в отношениях сохраняется. И большой плюс: устанавливается психологическая дистанция комфортная для обеих сторон.
Проявление волевых качеств помогает в достижении цели. Когда говоришь решительно и уверено со своих сильных функций – это повышает твою значительность и вес в обществе. К уверенно изъясняющемуся человеку люди прислушиваются, они слышат и верят.
Главное, делать это без давления, а творчески относится к распределению своих жизненных сил, и тогда сфера влияния в, тех областях, в которых ты компетентен, принесет моральное и душевное удовлетворение и тебе, и всем окружающим тебя людям».

«Гексли» – (интуитивно-этический экстраверт,):

«Если говорить с блока ЭГО, то многие сокрытые тайны бытия становятся очевидны. Сильные осознанные функции позволяют поговорить о неожиданном потенциале самых разных вариантов развития событий. Расширение горизонтов и возможности различного прикладного характера непременно привлекут внимание окружающих!
Через обратную связь от других людей всегда можно выяснить, насколько удалось раскрыть полную картину. В случае, если кто-то остался в догадках, можно рассмотреть проблему под другим углом и попытаться донести нюансы до каждого конкретного человека с учётом его личностных особенностей.
Если говорить с ЭГО, то гарантированно можно найти подход к слушателям и убедить всех в невероятной значимости открывающихся перспектив!»

Что тут добавить? С экспертами не поспоришь!

Но кто-то скажет: «Типология личности меня ограничивает». Действительно, некоторые воспринимают типологию как набор стереотипов или даже средство дискриминации окружающих. Отвечает **Отто Крегер**, последователь Юнга: «*На самом деле, чем больше Вы будете знать о своём типе, тем свободнее будете себя чувствовать. Не думайте, что*

Вас загоняют в рамки, - считайте, что Вам вручают подарок, перевязанный ленточкой. Развернув его, Вы найдёте набор специализированных инструментов, подобранных под Ваш личный стиль креативности. Они лягут Вам в руки как влитые
[6]».

Попробуйте для начала говорить со своего ЭГО, почувствуйте себя экспертом!

Литература

1. *Аугустинавичюте А*. – Соционика. — М.: Чёрная белка, 2008.
2. *Букалов А.* – Потенциал личности и загадки человеческих отношений. – М.: Чёрная белка, 2009
3. *Гандапас Р.* – Камасутра для оратора – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014
4. *Дариэль Н.* – Почему лучше говорить со своего Эго? – Соционика, ментология и психология личности – 2014, № 6
5. *Ермак В.* – Как научиться понимать людей. – М.: Астрель, 2003
6. *Крегер О., Голдстайн Д.* – Творческая личность. Как использовать сильные стороны своего характера для развития креативности – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
7. *Крижанская Ю., Третьяков В*. – Грамматика общения – М.: Смысл, 1999.
8. *Кусакин И.* – Секреты успеха: жизнь – это убеждение – М.: 2014.
9. *Петренко В*. – Основы психосемантики – М.: Издательство московского университета, 1997.
10. *Пратканис Э., Аронсон Э.* – Эпоха пропаганды: механизмы убеждения – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002.
11. *Прокофьева Т.Н.* – Об аспектах и функциях в соционике. – в кн. Соционика для профессионалов. Соционические технологии в педагогике и управлении персоналом. Под ред. Т.Н. Прокофьевой. – М.: Алмаз, 2008.
12. *Прокофьева Т.Н.* – Семантика аспектов. – Психология и соционика межличностных отношений – 2004, № 2
13. *Прокофьева Т.Н.* – Соционика. Алгебра и геометрия человеческих отношений – М.: Алмаз, 2005.
14. *Шипунов С.* - Харизматичный оратор – М.: Локус Станди: Университет риторики и ораторского мастерства, 2007