

**Демидова Т.В.**

Зная свой ТИМ, а именно сильные и слабые функции своего ТИМа в модели А, нам легче оперировать той или иной информацией и изначально «играть на своем поле». Мы можем заранее продумать защиту своих слабых сторон, планировать стратегию выступлений, презентаций, переключение акцентов внимания в более выгодное для себя направление.

*Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, модель А, сильные и слабые функции, ЭГО, СУПЕРЭГО, СУПЕРИД, ИД, ментальное кольцо, витальное кольцо.*

Многим из нас, начиная со школьных лет, неоднократно приходится участвовать в различных выступлениях, презентациях, докладах. Получаем мы удовлетворение от своего выступления или нет, считаем его успешным или не достигшим своей цели, зависит от многих факторов – уверенности и раскрепощенности, владения материалом, качеством и методом подачи его аудитории и т.д. Существует немало приемов, советов по привлечению и удержанию внимания слушателей общего характера. А можно ли улучшить качество подачи информации соционическими методами?



### **Зачем нужно учитывать ТИМ и его особенности при подготовке выступлений и презентаций. Как нас воспринимает аудитория**

Зная свой ТИМ, а именно сильные и слабые функции своего ТИМа в модели А, мы легче оперируем той или иной информацией, можем держаться более уверенно и изначально «играть на своем поле». Мы можем заранее продумать защиту своих слабых сторон, планировать стратегию общения, переключение акцентов внимания в более выгодное для себя направление.

Известно еще из работ Аушры Аугустинавичюте, что наиболее уверенно человек себя чувствует, когда вещает с блока ЭГО, т.е. задействует свою базовую и творческую функции. «Работая» по базовой мы чувствуем себя экспертами в данных аспектах информации, доверяем себе и как следствие – выдаем уверенную и адекватную (соответственно общему уровню развития) оценку. Творческая же функция – это наша гибкость и изворотливость, умение найти нетривиальное решение. С творческой мы уверенно критикуем и уверенно парируем. Используя свою зону уверенности – блок Эго – для общения с аудиторией, мы показываем себя с наилучшей стороны, со своих самых сильных функций, т.е. выдаем наиболее ценную и высококачественную информацию.

В ответ и аудитория будет более восприимчива к информации, идущей от сильного, уверенного докладчика, соответственно и отдача, отклик слушателей будут более благодарными. В отличие от сильных, наши слабые функции сами нуждаются в поддержке и защите, поэтому, если, например, основной поток информации идет с блока СУПЕРЭГО, это может оказаться слишком энергозатратным для выступающего, что приведет к чувству усталости и неудовлетворенности результатами своего выступления. Слушатели воспримут эту информацию как не особенно ценную, не существенную и не вызывающую доверия.

Таким образом, выступая перед аудиторией, предпочтительнее задействовать сильные функции своего ТИМа в модели А и свести до разумного минимума акцентирование внимания на своих слабых функциях. Тем не менее, аудитория, как совокупность отдельных личностей, воспринимает говорящего по всем восьми каналам передачи информации. Игнорирование каких-либо аспектов неизбежно кто-то почувствует. Так, например, базовый черный этик заметит недостаток эмоций. Информация в выступлении должна быть разноаспектной, иначе для каких-то людей не найдется той грани, через которую они эту информацию воспримут. Поэтому все же желательно продумать, как использовать все 8 аспектов в своем выступлении. Какой же выход? Правильно рассчитать дозу информации по разным аспектам, исходя из собственных возможностей, т.е. исходя из сильных и слабых функций своего ТИМа. Для более успешного выступления его необходимо спланировать с точки зрения последовательности включения функций. Эта идея предложена Т.Н. Прокофьевой. Расскажем о ней подробно и покажем на примерах, как это работает.

### **Как начать выступление? Блок СУПЕРЭГО**

Будем учитывать, что выступление перед аудиторией – это, в первые минуты, ситуация новая, не совсем обычная даже для тех, кто выступает часто, не зря ведь страх публичных выступлений, по данным социологических опросов, присущ более чем 95% людей и опережает даже страх смерти. При включении в незнакомую ситуацию у нас включается ролевая функция, и собственно блок СУПЕРЭГО. Это наш блок социализации, вещая с этого блока мы производим первоначальное впечатление. Учитывая, что здесь находится и ролевая функция, и ТНС, больший акцент нужно делать именно на аспектах ролевой функции, не слишком заостряя внимание на информации по ТНС.

Например, у выступающего Логико-интуитивного экстраверта блок СУПЕРЭГО составляют: ролевая функция – этика эмоций, ТНС – сенсорика ощущений. В начале выступления – налаживание контакта с аудиторией – следует уделить внимание аспектам этики эмоций: эмоциональное включение, проявление эмоций, улыбка, шутка, мотивация слушателей, информация, включающая «эмоциональное зажигание». Это

превосходные степени речи, побуждение к действию – энергичность, энтузиазм, решимость.

Информация по аспектам сенсорики ощущений тоже должна пройти для полноты сообщения, поскольку если будет пропущена – то чьи-то информационные каналы это почувствуют, и их носитель может отреагировать не самым приятным для выступающего образом. Не следует категорично избегать информации по болевой функции. Для того чтобы предотвратить ненужные и неожиданные столкновения и каверзные вопросы, лучше заранее «подстелить соломки», дать минимум выверенной информации по своей ТНС, но делать это нужно недолго и ненавязчиво, желательно коснуться этой темы аккуратно, не слишком заостря внимание и переключиться на более выгодные аспекты.

Информацией своего СУПЕРЭГО лучше всего наполнить вступление, оно должно составлять небольшую часть доклада, быть кратким и ярким, привлекающим внимание слушателей. Его следует особенно тщательно продумать и отрепетировать.

### Как учитывать свои сильные и слабые стороны

Строить основную часть своего выступления предпочтительнее, используя аспекты своих сильных функций, желательно, составляющих блок ЭГО. Необходимо проанализировать свой доклад, презентацию или план выступления на соответствие семантики, несущей важную смысловую нагрузку, определенным аспектам. Например, для Сенсорно-логического экстраверта блок ЭГО составляют волевая сенсорика и структурная логика. Т.е. более успешно использование следующих слов [4].

• 

Аспект
--------

Семантика
-----------

Волевая сенсорика
-------------------

Явная статика объекта
-----------------------

Владение
----------

– желание, обладание, стремление, сфера влияния, тактика, территория

Внешние качества
------------------

- внешний вид, контрастность, красота, форма, цвет, яркость.

<i>Масса</i>	– много, скопление, толпа.
--------------	----------------------------

<i>Проявление волевых качеств</i>	способность использовать свою энергию, добиться, достижение цели, за
-----------------------------------	--

<i>Сила</i>	– вес, весомость, власть, влияние, воля к победе, давление, нажим, насил
-------------	--

<i>Статус</i>	– авторитет, амбиции, вес в обществе, значительность, престиж.
---------------	--

□

### **Структурная логика**

#### **Явная статика отношений**

<i>Измерение</i>	– больше-меньше, длинный-короткий, параметр, расстояние, соизмеримос
------------------	--

<i>Понимание</i>	– анализ, объяснять, подробность, противоречие, синтез, универсальнос
------------------	---

<i>Порядок</i>	– «во-первых, во-вторых...», выравнивание, классификация, контроль, по
----------------	--

<i>Система</i>	– закономерность, иерархия, организация, причинно-следственные связи
----------------	--

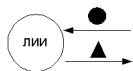
<i>Структура</i>	– взаимное положение объектов, взаимосвязи, конструкция, подчиненно
------------------	---

<i>Формальная логика</i>	– алгоритм, дистанция, доказательство, «если – то», закон, инструкция, и
--------------------------	--

Что касается слабых функций, в основной части выступления, не следует заострять на них внимания. И еще очень важно заранее продумать линию защиты по ним, особенно если предполагаются вопросы или обмен мнениями.

Соционические технологии, разработанные в НИИ Соционики дают методы переключения внимания с болевой функции на творческую. Это диагональный императив (название введено Е. Шепетько). Еще К.Г. Юнг утверждал, что невозможно, например, одновременно думать и чувствовать. На этом и основан принцип переключения внимания.

Таким образом, если задаются вопросы или ход беседы переключился на вашу болевую функцию – отвечать следует исходя из аспектов творческой функции. Так вы всегда окажетесь в выигрыше, ведь каждый человек может уверенно подавать информацию именно с аспектов своих сильных функции. Это не будет уходом от темы, а только выбором языка, на котором проще и увереннее вы сможете говорить. Например, для Логико-интуитивного интроверта (ЛИИ) защита слабых функций схематически выглядит так



То есть, если ЛИИ получил вопрос о расстановке сил и о сферах влияния, он вполне может обсудить этот вопрос с точки зрения возможностей маневра, разработки стратегии, способах обхода «подводных камней», учета индивидуальных особенностей лидеров и их возможных слабых зонах.

### **Блоки ИД и СУПЕРИД. Витальное кольцо**

Функции, находящиеся в витальном кольце (блок ИД и СУПЕРИД), являются подсознательными, говорить с них человеку трудно, поэтому здесь хорошо бы организовать поддержку. В идеале, это, конечно же, поддержка дуала, у которого эти функции – в металлическом кольце, ну а в отсутствии такого можно продумать поддержку в виде других партнеров, учитывая их возможности и интертпные отношения. Очень важно организовать себе поддержку и в виде наглядного материала (макетов, фотографий, слайдов и т.п.) – особенно тщательно подкрепив слабые функции. Например, хорошо бы, чтобы интуит заранее подготовил конкретный фактический

материал, не пожалел бы времени на оформление красивой и престижной презентации. Сенсорику же лучше подготовить что-то, рождающее образы, обобщения, дающее целостное видение обсуждаемой темы, не забыть показать историю вопроса, сообщить о планах и перспективах.

При подготовке доклада такая небольшая работа по СУПЕРИДу доставит нам радость и удовольствие, поднимет настроение, даст энергию для преодоления всех трудностей, связанных с выступлением. Подкрепление по ИДу будет опираться на то, чтобы статик заранее подготовился по динамическим функциям (продумал время выступления, эмоциональные «разбавки», факты и их приятное оформление). Динамик, в свою очередь, должен продумать подкрепление по статическим аспектам (оформление материала и свой внешний вид, понятность выводов, анализ скрытых возможностей и собственное отношение к теме выступления).

Немаловажно также использование заранее продуманной невербалики, жестов, некоторых заготовленных высказываний, пусть даже и на уровне принятых штампов – так мы можем упростить для себя задачу общения с подсознательных функций.

Рассмотрим пример Логико-сенсорного экстраверта.

СУПЕРИД у него составляют этика отношений и интуиция возможностей. Как можно дополнить свое общение аспектами этих функций, не произнося много слов? По этике отношений - это проявление учтивости, деликатности (галантности) к собеседникам. а также подключение неожиданных предметов, назначение которых сразу не понятно.

ИД составляют - структурная логика и волевая сенсорика. Здесь подойдет использование графиков, схем. По волевой сенсорике - красивый солидный костюм, дорогие аксессуары, включение ярких, контрастных рисунков, волевые жесты (если уместны, конечно). Функции витального кольца работают у нас подсознательно, "без слов, на деле".

Зная свой ТИМ, мы можем осознанно использовать наши "молчаливые" функции в более выгодном ракурсе в конкретный период времени.

Говоря о функциях витального кольца, мы должны еще затронуть проблему внутренней

свободы выступающего. Не секрет, что большинство докладчиков чувствуют себя скованно во время выступления. Эта скованность отражается на физическом уровне: многие из нас ощущают зажатость в мышцах, лицо вдруг краснеет или бледнеет, голос не слушается и звучит не так, как хотелось, другие неприятности, известные, к сожалению, многим.

Что делать? В первую очередь помнить, что эти проявления связаны с работой ограничительной функции, она, находясь на физическом уровне коммуникации, контролирует наше ощущение свободы. Как быть, чтобы снять (или хотя бы ослабить) мешающие рамки? Вспоминаем о наших спасительных диагональных императивах. В данном случае будет работать выход из ограничительной функции – через суггестивную. Да, слабая функция тоже может спасти сильную, отвлекая от нее избыточное внимание и приводя психику в желанный баланс.

Применяя, как и было описано выше, семантику аспектов, составляем для себя «схему освобождения». Например, Интуитивно-логический экстраверт от волнения говорит слишком быстро, опасаясь, что не уложится во время, отведенное на доклад, «проглатывает» часть важной информации и фактических подтверждений. Что делать? При первых же признаках волнения сразу же создавать для себя приятные ощущения: начать говорить приятным, бархатным голосом, как будто немного играя, улыбнуться, сказать кому-нибудь (или всей аудитории) комплимент (его можно заранее подготовить), принять расслабленную, вальяжную позу, если позволяет ситуация, можно глотнуть чаю или хотя бы воды, откусить кусочек чего-нибудь вкусненького, если встреча происходит за накрытым столом.

### Распределение акцентов внимания по функциям в рамках выступления

Здесь говорим о распределении времени. Процентное соотношение приведено условное и не является обязательным. На него можно ориентироваться, чтобы представить себе общую картину.

<b>Ментальное кольцо</b>	<b>ЭГО</b>	Много говорим	70-80%
<b>СУПЕРЭГО</b>	Мало говорим	10-20% от общего времени (из него около 80%	Прим. блоком слов
<b>Витальное кольцо</b>	<b>СУПЕРИД</b>	Мало делаем, мало говорим	
<b>ИД</b>	Много делаем, мало говорим		

Информацию между функциями блока ЭГО распределяем, исходя из назначения выступления, если направленность – деклатимного характера, то перевес идет на

базовую функцию, если это конференция, обмен мнениями – больше будет использоваться аспекты творческой.

## Выводы

Опираясь на описанную в этой статье технологию, каждый докладчик может разработать для себя некий алгоритм подготовки (планирования) выступления, презентации и т.д.

1. Исходим из того, что свой ТИМ мы знаем и уже осознанно подходим к своим сильным и слабым функциям.
2. Во вступительной части 80% смысловой информации отводим под аспекты своей ролевой функции, 20% – под аспекты болевой функции.
3. В основной части – уделяем основное внимание аспектам базовой и творческой функций.
4. Прорабатываем выход по диагональному императиву из болевой через творческую.
5. Заранее готовим поддержку 5,6,7,8 функций. Не забываем подготовиться к тому, чтобы справляться с волнением, скованностью и зажатостью с помощью диагонального императива: ограничительная – суггестивная

## Литература

1. Аугустинавичюте А. Соционика: Введение. / Сост. Л. Филиппов. – СПб, 1998.
2. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л. Филиппов. – СПб, 1998.
3. Прокофьева Т.Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. - М.: "Алмаз", 2005.
4. Прокофьева Т.Н. Семантика аспектов. // Психология и соционика межличностных отношений, N2, 2004.
5. Прокофьева Т.Н. Развитие личности и соционические функции. // Соционика, ментология и психология личности, № 1, 2004.
6. Прокофьева Т.Н. Соционика во взаимодействии с людьми: как понять их мотивы и предсказать поведение. Учебно-практическое пособие. М., 2008, 43 с.
7. Прокофьева Т.Н. Соционика: искусство строить отношения с людьми и формировать психологический климат команды. Учебно-практическое пособие. М., 2008, 63 с.
8. Прокофьева Т.Н. Соционика и развитие личности. Учебно-практическое пособие М., 2005., 56 с.
9. Юнг К.Г. Психологические типы. – СПб.: изд-во «Азбука», 1996. – 736 с.

