**Т.Н. Прокофьева, В.Г. Прокофьев**

Деятельность учителя предусматривает его участие в создании целостной системы воспитания в школе, включающей такие направления, как общее развитие детей, формирование у них учебной мотивации и помощь в профориентации. Статья посвящена возможности постепенного освоения педагогом соционических методов при непосредственном внедрении их в педагогическую практику в ключе решения указанных проблем.

*Ключевые слова: школьная педагогика, развитие, мотивация, учебная деятельность, индивидуальный подход, соционическая диагностика, профориентация, адаптация, соционика, тип информационного метаболизма.*

«На современном этапе развития системы образования на первый план выдвигается создание оптимальных условий для становления личности ***каждого*** ребенка в соответствии с особенностями его психического и физического развития, индивидуальными возможностями, способностями», считают специалисты-педагоги [ 1]. Прислушаемся к их мнению.

«Потребность в освоении современных потоков информации диктует необходимость учитывать в процессе обучения личностные особенности ученика, в первую очередь его индивидуальную манеру выстраивать функцию целеполагания. Отсюда настоятельная необходимость в разработке методик диагностики явных и скрытых способностей, мотивов, специфики мышления каждого ученика (скорости мышления, типа текущего и стратегического планирования, степень его самоконтроля, уровень притязаний, его соответствие уровню возможностей и т.д.), позволяющих обобщить опыт лучших учителей-практиков и достижения психологической науки. Только наличие подобного рода инструментария позволит осуществить подлинно индивидуальный подход к каждому ученику с учетом его индивидуального развития, индивидуальной манеры целеполагания». [2]

В настоящее время в России делается упор на проведение эксперимента по введению профильного



обучения учащихся в общеобразовательных учреждениях, о чем сказано в постановлении Правительства РФ от 09.06.03 г. № 334 «О проведении эксперимента по проведению профильного обучения учащихся в общеобразовательных учреждениях». «Профильное обучение предполагает широкий спектр дифференциации, личностный подход к ученику» [3]. Анализируя опыт различных школ по созданию профильных классов, учителя отмечают, что необходимо создавать условия для детей, способствующие сохранению желания учиться, научить их получать удовольствие от учебной деятельности, а не посещать школу по принуждению. Ведь, если не заставлять ребенка учиться, а грамотно мотивировать его к этому, то можно рассчитывать разорвать порочный круг: плохая подготовка к занятию – неудовлетворительный результат – заниженная самооценка – слабая мотивация – плохая подготовка к занятию…

Современные педагоги стремятся сделать процесс обучения и воспитания гуманным, обращенным к ученику. Для этого необходимо увидеть личность каждого ребенка, помочь ему в познании себя. Адресный подход помогает детям раскрыть все свои внутренние силы и возможности, создает необходимые условия для свободного гармоничного развития личности. Деятельность учителя предусматривает его непосредственное участие в создании целостной системы воспитания в школе, включающей такие основные направления, как

- Общее развитие детей.
- Формирование у них учебной мотивации.
- Помощь в профориентации учеников выпускных классов.

Учет типологических особенностей детей может расширить возможности педагога в решении этих задач. Поэтому первый и очень важный этап в такой работе – серьезная диагностика учащихся.

В настоящей статье предлагаются основы методики типологической диагностики, рассчитанной на использование педагогами и школьными психологами в учебном процессе. Методика состоит из нескольких последовательно идущих шагов, каждый из которых обеспечивает педагога новой дополнительной информацией о его подопечных, позволяет все более углубленно дифференцировать их различия и создает базу для продуманного, адресного подхода к каждому ребенку.

**Четырехшаговая диагностическая методика типологических особенностей детей.**

**Шаг 1.** Начать лучше всего с определения признака «**Логика-этика»,** наметив подход к ребенку: гуманитарный или технический. Как это сделать, можно, например, прочитать в [4]. Поскольку в определении одного признака легко ошибиться, то рекомендуем на первом этапе не делать далеко идущих выводов. Понаблюдайте, присмотритесь, как чаще ребенок общается: суховато (логик) или эмоционально (этик)? Склонен ли он заплакать из-за оценки, попросить спросить его еще раз (этик) или предпочитает доказывать свои способности делом (логик)?

**Шаг 2**. Определяем группу признаков «**Стили коммуникации**» (**«Стили общения»)**, которая поможет найти индивидуальный подход в общении с ребенком. Эта группа строится на признаках
**«Логика-этика»**
и
**«Экстраверсия-интроверсия»**
, она содержит четыре стиля:

- **Обмен информацией.** Интроверты-логики. «Хладнокровные».
- **Обмен предложениями делового сотрудничества.** Экстраверты-логики. «Деловые».
- **Обмен эмоциями.** Экстраверты-этики. «Страстные».
- **Обмен знаками душевной привязанности.** Интроверты-этики. «Душевные».

Группа строится по следующей схеме.

*Уступчивые*

**Экстраверсия**

*Упрямые*

**Логика**

Обмен предложениями делового сотрудничества

Обмен эмоциями

**Этика**

Обмен информацией

Обмен знаками душевной привязанности

*Упрямые*

**Интроверсия**

| *Уступчивые* |
|---|

Схема 1. «Стили общения»

Если с признаком **«Логика-этика»** Вы уже определились, то теперь Вам нужно определить у ребят признак **«Экстраверсия-интроверсия»**. Активен ребенок (экстраверт) или предпочитает молчать, пока его не спросят (интроверт)? Стремится повести других за собой (экстраверт) или в основном выполняет свои обязанности (интроверт)? В [4] подробно описаны проявления этого признака в поведении и речи.

Для **«Стилей коммуникации»** существует проверочный признак, так называемый в соционике **«Уступчивые – упрямые»**. Он связывает типы личности, расположенные на схеме по диагонали друг к другу. Диагностика этого признака возможна при анализе следующих наблюдений: дал ли ластик соседу (уступчивый)? Затрудняется ли сам попросить (упрямый)? Внимателен ли к своим потребностям, к чужим (уступчивый)? Учитывает ли ресурсы, свои, чужие (упрямый)? Для помощи в диагностике данного признака предлагаем следующую таблицу:

| Уступчивые |
|---|

| Упрямые |
|---|

| Склонны уступить, согласиться, не вступать в противостояние. |
|---|

| Встречая препятствие, выступают ему навстречу, оказывают сопротивление. |
|---|

Не склонны бороться, лучше договориться. Склонны избегать столкновений.

Не склонны уступать. Лучше отстаивают свою точку зрения, свои интересы.

Пропускают человека вперед в дверях, даже если он ниже по рангу.

При равном статусе проходят первыми, не пропускают других.

Легче согласиться, чем отказать.

Легче отказать, чем согласиться.

Свои вещи и деньги в долг дают охотно, могут и не напоминать долго, чтобы вернули.

Свои вещи не любят давать другим, даже на время. В долг стараются не давать.

Характерные жесты – «отдающие».

Характерные жесты – «прибирающие к себе».

«Уйти, чтобы остаться». «Заберите, только отстаньте». «Людям же тоже надо». «Главное – что

«Лучшая оборона – нападение». «Мое!». «Чужой земли мы не хотим ни пяди, но и своей – вершка

Старается создать достаток потребляемых ценностей, сделать их доступными.

Уверен, что следует начать с перевоспитания потребностей.

«Если ему надо, то дам».

«Если захочу сам, то отдам свое, даже насовсем».

Сделать самому работу, легче чем поручить другому.

Сам за других делать не будет. Даже думать за других не будет, например, при просьбе посове

Получившиеся в результате группы показывают, какой стиль общения (коммуникабельности) предпочитают люди с теми или иными типами личности. Предлагаем педагогу в общении с каждым ребенком попробовать применить каждый из 4-х «**Стилей общения»** и посмотреть, на какой ребенок лучше отзывается.

- **Обмен информацией.** Интроверты-логики. «Хладнокровные». Общение понимают как обмен недостающей информацией объяснительного характера, обмен сведениями, фактами. Предпочитают просто сообщать какую-либо информацию, не окрашивая ее эмоционально. Послушать и рассказать что-нибудь интересное. Не уверены в своих чувствах и поэтому очень сдержанны в эмоциональных проявлениях. Наименее общительная категория людей. Такая коммуникабельность ничего бы не потеряла, если

бы осуществлялась лишь в письменном виде.

Примеры:

«Завтра обещали снег с дождем».

«2x2=4».

«Знание – сила».

- **Обмен предложениями делового сотрудничества.** Экстраверты-логики. «Деловые». Общение эти социотипы понимают как деловое сотрудничество, приглашение к совместному действию. Предпочитают предлагать что-то сделать, а не передавать информацию просто так. Говорить по делу. Контактны в деловом общении. Их эмоции направлены на результаты работы. Этот стиль можно назвать активным ожиданием чувств. Деловые типы рассчитывают встретить своего избранника или избранницу среди вереницы дел.

Примеры:

«Сегодня обещали дождь. Возьми с собой зонт».

«Путь длиною в 1000 миль начинается с первого шага».

«Сделай шаг!»

- **Обмен эмоциями.** Экстраверты-этики. «Страстные». Общение понимают как обмен

эмоциями, как своеобразное «плавание» в бурном потоке жизни. При общении передают скорее те эмоции, которые у них вызывает информация. Обмен разнообразными эмоциями, как положительными, так и отрицательными. Уверены в своем отношении к другому человеку и не боятся открыто проявлять свои симпатии и антипатии. Их позиция в общении – активный поиск чувств. Наиболее общительные в неформальных контактах типы.

Примеры:

«Брр! Ну и промокла же я!»

«Как здорово, что все мы здесь сегодня собрались!»

«Ура! Мы победили!»

- **Обмен знаками душевной привязанности.** Интроверты-этики. «Душевные». Обмен сочувствием, «нравится – не нравится». Делают упор на передачу своего отношения к объекту, действию или информации. Важно понять отношение и показать (или скрыть) его. Обладают скрытым миром душевных переживаний и отличаются прочными, хотя и не демонстрируемыми при посторонних душевными привязанностями. Для них характерна средняя степень коммуникабельности – общительность в кругу знакомых и родных. Пассивный поиск чувств: уверенно выбирают импонирующего им партнера, но как интроверты выражают свою готовность к этическим контактам, подавая какие-либо косвенные сигналы.

Примеры:

«Главное не промокни, солнышко»

«Под управлением любви».

«Чтоб что-нибудь осталось для души».

Предлагаем педагогу отвести на определение этих признаков у всего класса приблизительно два месяца. За это время можно провести несколько классных мероприятий, которые позволят ребятам проявить себя, раскрыться ярче. Старшеклассникам можно предложить написать небольшое сочинение на одну из тем, позволяющих раскрыть и обозначить свои предпочтения в **«Стилях общения»**. Младшим классам можно предложить составить рассказ по картинкам на тему общения.

Не торопитесь с выводами и не подгоняйте себя, диагностика личностных качеств – дело не простое. Многократно проверяйте и перепроверяйте то, что у Вас получилось, ведь сделанные выводы должны помочь ребенку, но ни в коем случае не навредить. Если Ваши наблюдения показали, что ученик предпочитает общаться преимущественно, например, в **«Деловом стиле»,** проверьте по своим записям, определили ли Вы у него **«Экстраверсию»**
,
**«Логику»**
,
**«Уступчивость»**
. Если все признаки совпали – скорее всего, диагностика прошла успешно. Если какой-то из признаков или два из них не укладываются в предполагаемый стиль, необходимо перепроверить наблюдения в других условиях.

Эта кропотливая работа даст свои результаты, которые можно будет использовать в течение всего дальнейшего времени обучения. В Ваших руках появляется индивидуальный подход к общению с ребенком, способный работать на протяжении всех лет его обучения в школе.

**Шаг 3**. Если вы справились с этой задачей и хотите двигаться дальше, то в качестве следующего инструмента предлагаем Вам освоить мотивацию ребят к учебе.

Стимульные группы или группы мотивации к деятельности включают уже знакомый нам признак: **«Экстраверсия-интроверсия»**, а также два новых: **«Интуиция-сенсорика»** и **«Беспечность-предусмотрительность»**

.

*Беспечные*

**Интуиция**

*Предусмотрительные*

**Экстраверсия**

«Уникальность»

«Личный интерес»

**Интроверсия**

«Престиж, статус»

«Благосостояние»

| |
|---|
| *Предусмотрительные* |

| |
|---|
| **Сенсорика** |

| |
|---|
| *Беспечные* |

Схема 2. «Стимульные группы»

Об определении признака **«Интуиция-сенсорика»** можно прочитать в [4]. Обратите внимание также на взгляд ребенка: мечтательный (интуит) или направленный на конкретные предметы (сенсорик)? На позу: опирается ли он, когда стоит, на стул, на парту (интуит) или стоит твердо и уверенно (сенсорик)? Необходимо помнить, что нет хороших или плохих типов. У каждого типа есть свои сильные и слабые стороны, каждый человек лучше проявляется в чем-то своем.

Проверочный признак – **«Беспечность-предусмотрительность»**. Если ребенок забывает пенал, дневник – это еще не повод считать его неорганизованным. Возможно, он принадлежит к группе
**«Беспечных»**
. Определить этот признак Вам поможет следующая таблица:

| |
|---|
| **Беспечные** |

| |
|---|
| **Предусмотрительные** |

| | | |
|---|---|---|
| Для | **беспечных** | |

| | |
|---|---|
| Для | **предусмотрительных** |

Ориентируются на месте, "всего все равно не предусмотреть". Более внимательны к текущей си

Чаще проявляют осторожность, пытаются представить себя в разных ситуациях, подготовиться

Собираются в поездку, путешествие долго, составляет себе список необходимого, чтобы не упус

Четче и быстрее собираются в поездку, путешествие.

Не уверены, что не забыли что-то из мелочей. Относятся к этому легко: «Забуду, так куплю на м

Держат нужные мелочи в памяти, не отвлекают внимание от них. Обычно не забывают необходи

Себя и других оценивают по всевозможным запасам, как средств производства, так и информац

Оценивают по количеству подчиненных людей и пригодных для использования вещей. И по умен

Или совсем не планируют, или разрываются, чтобы все запланированное выполнить в срок. То, к

Внимательны к плану и к расстановке сил. Меньше надеются на собственные возможности. Хуж

Беспечные ориентируются по месту, по ситуации.

Предусмотрительным важнее продумать, что и как будет.

**«Стимульные группы»** можно отличить по манере поведения:

- **Настрой на уникальность.** Интуитивные экстраверты. Развиваются в нетрадиционных или постоянно обновляющихся сферах деятельности с расширяющимся кругом контактов, что включает в себя новые необычные начинания, фундаментальные открытия и изобретения в любых областях, возможность быть первопроходцем, распространять нетрадиционные учения и формы жизни. Включаются в работу стимулом уникальности: необычностью, перспективностью задачи, ее интеллектуальной сложностью и увлекательностью, далеко идущими и масштабными последствиями предлагаемых проектов в случае их осуществления. Эти типы могут доставлять немало беспокойства учителю своей «нестандартностью», желанием выйти за рамки привычного. Из их среды выходит большинство интеллектуальных лидеров своего времени – первооткрывателей, основателей новых наук (логики) или идейных вдохновителей вновь рождающихся течений общественной мысли (этики). Главное для педагога, работающего с интуитивными экстравертами, – не нивелировать их, не препятствовать их поискам, давать им возможность высказывать свои теории и даже спорить с учителем.
- **Настрой на престиж, статус.** Сенсорные экстраверты. Успешно реализуют себя в деятельности практического характера с расширяющимся кругом контактов, что означает стремление к власти, влиянию, заметному социальному положению, авторитету среди возможно большего круга людей. Включаются в работу стимулом статуса, престижным положением в обществе, успешным продвижением по службе, вниманием и уважением. Эти люди чаще всего обращают на себя внимание в большинстве групп. Практика показывает, что не менее половины руководителей учреждений, организаций и крупных предприятий относятся именно к этой стимульной группе. Главное, на что должен обращать внимание учитель, если у него есть такие учащиеся, – это необходимость поручать им решение задач, приближенных к практике.

Объяснение задания при этом должно быть очень наглядным, с большим количеством примеров и практических упражнений, выполняя которые ученик чувствовал бы возможность достижения успеха. По отношению к учащимся таких типов важно уйти от теоретизирования и «книжных» знаний, сделать обучение максимально приближенным к практике.

- **Настрой на личный интерес.** Интуитивные интроверты. Самоценность, вовлекающая в продуктивную деятельность интуитивных интровертов, включает в себя личное любопытство, глубокий внутренний интерес к предмету или методам труда, положительную субъективную оценку решаемой задачи. Развиваются в нетрадиционных либо обновляющихся областях деятельности с постоянным кругом контактов. Включаются в работу, когда им предоставляют возможность заниматься тем, что значимо лично для них и в привычном для них темпе. Внутренний мир идей – это самое дорогое, что у них есть и ради чего они станут тратить силы. Поэтому предлагаемые им задачи должны быть обязательно в той или иной степени связанными с интересующими их воззрениями или приемами работы. Самые глубокие идеи рождаются в голове типов именно этой стимульной группы. Поэтому учителю следует позволять им спокойно заниматься их любимым делом. Стимулы престижа, власти, благосостояния и даже приоритета и интеллектуального лидерства на них не действуют.

- **Настрой на благосостояние.** Сенсорные интроверты. Успешно реализуют себя в деятельности практического характера с постоянным кругом контактов, что выражается в хорошем материальном обеспечении, комфортных условиях существования, гарантии стабильного будущего. Включаются в работу стимулом благосостояния: уверенностью в завтрашнем дне, порядком, комфортными условиями жизни и работы. Эта типы образуют своеобразный фундамент учебной группы, класса, на который учителю и нужно направлять основные усилия. За счет сенсорных интровертов формируется так называемый «средний класс» – социальная основа любого процветающего общества. Если им хорошо, то и все общество будет развиваться стабильно, без экстремизма. Объясняя таким ученикам новое задание, учитель должен обратить особое внимание на прикладные аспекты работы, профессионализм и качество, уделить внимание деталям и подробностям.

Рассаживать ребят в классе рекомендуем следующим образом.

По краям класса комфортнее всего будет «**Настроенным на уникальность»**, они любят иметь свою независимую территорию «обстрела»: зону, позволяющую видеть все, что происходит в классе. «
**Экстраверсия»**
подталкивает их к тому, чтобы находиться в курсе событий, а
**«Интуиция»**
советует держаться при этом немного в стороне, оставляя себе пространство для собственных идей. Поддержите их идеи, и жизнь в классе окажется намного

интереснее, насыщеннее.

**«Настроенных на престиж»** можно посадить на задние парты, если позволяет зрение и другие индивидуальные особенности. Если Вы подчеркнете при этом их «Королевский статус», они не будут хулиганить и отвлекаться, а будут удерживать в поле зрения весь класс как «свое государство». **«Экстраверсия»** диктует им интерес ко всем, кто находится в поле их внимания, а **«Сенсорика»** ведетк освоению лежащего перед глазами пространства, установлению там своей власти. Признавая статус **«Настроенных на престиж»**, Вы делаете их своими союзниками.

**«Настроенные на благосостояние»** чувствительны к комфорту, поэтому посадите их в центре класса, они будут чувствовать себя в центре внимания и отплатят необыкновенной старательностью. **«Сенсорика»** помогает им обустраивать пространство вокруг себя, а **«Интроверсия»** – учитывать внутренние потребности людей и свои собственные. Эта группа – Ваши незаменимые помощники во всех делах. Они заботливы и трудолюбивы.

А **Настроенных** в первую очередь «**на личный интерес»** рекомендуем посадить на первые парты, поскольку будут ли направлены эти интересы на учебу или на что-то другое – во многом зависит от того, сколько Вы будете уделять им внимания. **«Интроверсия»** направляет этих ребят на углубление интереса, сосредоточение внимания на том, что они признали своим. А «Интуиция будит фантазию. Из **«Настроенных на личный интерес»** получаются лучшие ученики, пусть и не склонные «козырять» своими знаниями, но изучающие предмет очень глубоко. Попросите этих ребят позаниматься с отстающими, и Вы увидите, как любят они научить и другого тому, в чем разобрались сами.

На работу по определению ведущего стимула к деятельности не пожалейте потратить еще два месяца. Не удивляйтесь, если встретите в одном человеке несколько стимулов: в любом из нас существуют все! Но ведущий стимул один, постарайтесь его правильно определить – и успех Вам обеспечен. Тщательно проверяйте каждый признак, ведь от этого зависит эффективность мотивации Ваших учеников.

**Шаг 4**. Если Вы были внимательны и все определили правильно, то в результате Вас ждет награда: на пересечении уже определенных Вами признаков: **«Логика-этика»** и **«Интуиция-сенсорика»**
находятся группы
**«Ориентации на вид деятельности»**
или
**«Профориентации»**
. Эти группы вам уже нет необходимости диагностировать, а только прописать по ранее определенным признакам.

| |
|---|
| *Демократы* |

| |
|---|
| **Интуиция** |

| |
|---|
| *Аристократы* |

| |
|---|
| **Логика** |

| |
|---|
| «Исследователи» |

| |
|---|
| «Гуманитарии» |

| |
|---|
| **Этика** |

| |
|---|
| «Управленцы» |

«Социалы»

*Аристократы*

**Сенсорика**

*Демократы*

Схема 3. Группы «Ориентации на вид деятельности»

Понаблюдайте проверочный признак для этой группы: он называется **«Аристократия-де мократия».** При этом Вы сможете проверить себя и проведенную ранее диагностику. Если раньше было все определено правильно – весь Puzzle сложится безошибочно.

**Аристократы**

**Демократы**

Настроены на иерархию, «социальную лестницу», где каждый должен занимать «свою ступеньк

Считают, что люди изначально равны между собой. Если «лестница» присутствует, то она не од

Оценивают людей с точки зрения положения в обществе или принадлежности к социальной гру

Строят отношения с людьми независимо от их социального положения. Важнее личные качества

«Если моя соседка – уборщица, что же мне с ней не общаться, что ли?»

«Могу и президенту позвонить, какие проблемы?»

Соблюдают субординацию, считают ее необходимой.

Могут и руководителя «воспитывать», «открывать дверь ногой» в кабинет к начальству.

Коллективисты. Отношения в коллективе строят в соответствии с подчинением по должности ил

Индивидуалисты. «Свобода, равенство, братство». «Не трогайте меня, дайте спокойно занимать

Свободная конкуренция.

Постоянство в эмоциях, поиск приятного в работе. Сама работа должна быть по возможности пр

Эмоции недолговременны, определяются самочувствием. Но отличаются упрямым постоянством

«Старше – значит, умнее»;

«Старших надо слушаться».

«Кошка гуляет сама по себе»;

«Каждый должен делать свою работу».

- **Научно-исследовательская сфера деятельности.** Интуиты – логики. «Исследователи». Интуитивность делает их хорошими генераторами идей, нестандартными мыслителями, а логика придает их суждениям убедительность и строгость. Научные исследования и эксперименты, разработка концепций и прогнозов, познание законов природы и общества, фундаментальные дисциплины. Хорошо себя проявляют в мобильных подходах и в трудноподъёмных проблемах. Превыше всего ставят объективную истину, добытую разумом. Стремление заниматься тем, что не познано, пусть оно и не обещает прямой и непосредственной отдачи. Любопытство, желание раскрыть тайны мироздания. Желание экспериментировать и нежелание пользоваться проверенными, отработанными методами. Привлекают общие принципы, а не их конкретное использование и доводка. Житейская неприспособленность, игнорирование бытовой, социальной стороны жизни. Уровень интеллекта – вот критерий, которым они пользуются, когда дают свои оценки человеку.

- **Гуманитарная сфера деятельности.** Интуиты – этики. «Коммуникаторы» или «Гуманитарии». Интуитивность делает гуманитариев возвышенными, мечтательными людьми, а этичность – тонко эмоционально переживающими личностями. Культура и искусство, психология, педагогика, гуманитарные дисциплины, журналистика, философия и религия. Сильны там, где нужно докапываться до глубинных проблем отдельного человека. Хорошо отражают проблемы массовой психики. Их мысли направлены на поиски идеалов и духовной гармонии. Гуманитарии предпочитают либо

обособленное общение с кругом избранных, либо выступления перед большими группами людей. Несмотря на их житейскую непрактичность, люди обращаются к ним в трудных нравственных ситуациях. Особый психологизм и способность сопереживать человеческому горю. Нравственно-мировоззренческие искания, сомнения и колебания.

- **Производственно-управленческая сфера деятельности.** Сенсорики – логики. «Управленцы». Сенсорность придает управленцу заземленность и конкретность мысли, а логика – хладнокровие и расчетливость. Организация материального производства, менеджмент, управление машинами и механизмами. Хорошо себя чувствуют в командно-иерархических системах. Твердость и организованность. Реалистичность взглядов и поступков. Фантазии и смелые проекты отметают. Реализм дополняется прагматизмом. Не возьмется за дело, если оно не гарантирует весомой отдачи. Увлекаются управленцы обычно тем, что предметно, физически ощутимо. Как правило, это техника, активный отдых, спорт. Делают ставку на прагматический расчет, наличие ресурсов, а также личный опыт и имеющиеся технологии.

- **Социальная сфера деятельности.** Сенсорики – этики. «Социалы». Сенсорика настраивает социалов на комфорт и прагматизм, а этика наделяет их эмоциями и вовлеченностью в отношения. Включает торговлю, общественное питание, здравоохранение, социальное обеспечение, сервис и досуг. Подходят для организации жизнедеятельности и отладки коммуникации в социуме. Настрой на общение, неформальные связи, радость жизни. Прекрасно чувствуют повседневные нужды людей. Настроены на удовлетворение текущих физических потребностей человека – в еде, отдыхе, общении, семье и т. п. Социальная заботливость и опека. Сходятся с людьми на почве бытовых проблем, создают теплые компании. В социальных группах идет обмен житейской информацией, светскими новостями. Объективная направленность в смысле «общественное выше личного» у социалов уходит на задний план.

Таким образом Вы разделили класс на 8 психологических типов, определив у них следующие признаки (см. таблицу).

| № | **Психологические типы** |
|---|---|

| **Признаки** |
| --- |

| **Малые группы** |
| --- |

| **Базисные** |
| --- |

| **Проверочные** |
| --- |

| 1 |
| --- |

| Логико-сенсорный экстраверт |
| --- |

| Сенсорно-логический экстраверт |
| --- |

| Логика |
| --- |

| Экстраверсия |
| --- |

| Сенсорика |
| --- |

| Уступчивые |
| --- |

Предусмотрительные

Аристократы

«Деловые»

«Престиж, статус»

«Управленцы»

2

Этико-сенсорный экстраверт

Сенсорно-этический экстраверт

Этика

Экстраверсия

Сенсорика

Упрямые

Предусмотрительные Демократы

«Страстные»

«Престиж, статус»

«Социалы»

3

Логико-интуитивный экстраверт

Интуитивно-логический экстраверт

Логика

Экстраверсия

Интуиция

Уступчивые

Беспечные

Демократы

«Деловые»

«Уникальность»

«Исследователи»

4

Этико-интуитивный экстраверт

Интуитивно-этический экстраверт

Этика

Экстраверсия

Интуиция

Упрямые

Беспечные

Аристократы

«Страстные»

«Уникальность»

«Гуманитарии»

5

Логико-сенсорный

интроверт

Сенсорно-логический

интроверт

Логика

Интроверсия

Сенсорика

Упрямые

Беспечные

Аристократы

«Хладнокровные»

«Благосостояние»

«Управленцы»

6

Этико-сенсорный

интроверт

Сенсорно-этический

интроверт

Этика

Интроверсия

Сенсорика

Уступчивые

Беспечные

Демократы

«Душевные»

«Благосостояние»

«Социалы»

7

Логико-интуитивный

интроверт

Интуитивно-логический интроверт

Логика

Интроверсия

Интуиция

Упрямые

Предусмотрительные

Демократы

«Хладнокровные»

«Личный интерес»

«Исследователи»

8

Этико-интуитивный

интроверт

Интуитивно-этический

интроверт

Этика

Интроверсия

Интуиция

Уступчивые

Предусмотрительные

Аристократы

«Душевные»

«Личный интерес»

«Гуманитарии»

Всего соционика рассматривает 16 психологических типов. Если Вас заинтересует такая работа, окажутся полезными ее результаты, в дальнейшем Вы можете перейти к другим соционическим признакам, рассматривая уже полностью 16 типов и учитывая дополнительные признаки и малые группы, которые позволят Вашим ученикам с Вашей помощью правильно ставить цели, найти индивидуальный подход в планировании своего времени, применить здоровьесберегающие технологии и многое другое. С уточнением инструментов и с совершенствованием мастерства диагностики типологических признаков будет осуществляться все более точный подход к ребенку.

Успехов Вам, дорогие педагоги, в Вашем нелегком труде.

## Приложение. Подходы к обучению экстравертов и интровертов. Способы адаптации и мотивации

**Установление контакта**

| **с экстравертом** |
|---|

| **с интровертом** |
|---|

Поощрять его активность, стремление проявлять инициативу

Включать его в индивидуальный контакт, «один на один»

Открыто хвалить перед всем классом

Подчеркивать доброе отношение к нему

Предоставлять время от времени возможность быть в центре внимания

Предоставлять время от времени одиночество для восстановления энергии

Поручать помощь более слабым, ведение кружка, обязанности вожатого для младших ребят

Поручать обязанности старосты, ведение графика дежурств, уход за растениями или животным

Призывать к ответственности за общее дело

Призывать к выполнению своих обязанностей

Поручать организовать других учащихся, расставить по местам

Поручать выполнить отдельный участок работы

Мотивировать престижем, статусом или уникальностью выполняемой им работы

Мотивировать благосостоянием, удобством или интересом к выполняемой работе

Показывать важность отношений внутри коллектива

Обращать его внимание на объективные качества: способности, черты характера

**Средства достижения успеха**

**для экстраверта**

**для интроверта**

Работа с большой аудиторией, связанная с организацией других людей

Работа с маленькой аудиторией, где возможен личный контакт с каждым

Крупномасштабные проекты и задачи

Задачи, требующие глубокой проработки

Частые смены обстановки

Поддержание долгих и глубоких отношений

Взятие ответственности на себя за общее дело

Чувство долга, личное отношение к порученным обязанностям

**Не стоит требовать и ожидать**

**от экстраверта**

**от интроверта**

Уединенности и «камерного» стиля работы

Что он будет сам обращать на себя внимание учителя, открытых, ярких эмоций

Тихой и молчаливой исполнительности

Что он возьмет на себя ответственность за общее дело

Постоянного учета того, какое отношение он к себе вызывает

Готовности к частым переездам, переводам из школы в школу, из класса в класс

«Перевоспитания» себя и других под сложившиеся отношения

Частого проявления инициативы, широкого поля общения

**Особенности адаптации**

**экстраверта**

**интроверта**

Активно знакомить с как можно большим числом членов коллектива

При знакомстве с новым коллективом успокоить, что «он всех со временем запомнит» и «если за

Важно большое количество контактов

Важен личный контакт «Ты – Я»

При знакомстве с ребятами рассказывать об отношениях, которые сложились между группами в

Нужно познакомить его с 1-2 человеками и рассказать ему об обязанностях этих ребят в классе

Предложить участок работы, за организацию которого он будет отвечать. Предложить ему ребя

Предложить конкретное дело, которое будет его обязанностью

Рассказать об особенностях деятельности класса, школы, о школьных праздниках, поездках, дру

Показать фотографии или видео, сделав упор на хороших традициях школы, дружном коллекти

**Литература**:

*1. Абакирова Т. П., замдиректора по НМР, ГОУ "Областной центр диагностики и консультирования", г. Новосибирск. Организация сопровождения детей в ГОУ "Областной центр диагностики и консультирования" г. Новосибирска //Фестиваль педагогических идей. Открытый урок http://festival.1september.ru/2003_2004/index.php?member=101212*

*2. Коган А. Ф.. Диагностика целеполагания в педагогике: общие требования к построению компьютерных тестов целеполагания// Практическая психология и социальная работа. – 2. – Киев, 2000. – С.22-26.*

*3. Абрамовская Л. Н. На пути организации профессионального обучения// Фестиваль педагогических идей. Открытый урок. http://festival.1september.ru/2003_2004/index.php?member=100828*

*4. Прокофьева Т. Н. Психологические типы и способности к профессии .// Абитуриент, N11, 2003.*

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**
**высшего образования**
**«Санкт-Петербургский государственный институт культуры»**




# МАТЕРИАЛЫ II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

# ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Отв. ред.
В.М. Голянич, О.В. Ходаковская

19 – 20 МАЯ 2017 ГОДА
САНКТ - ПЕТЕРБУРГ

ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ конференции