БАКАЛАВРИАТ

Требования к соискателям степени бакалавра

1. **Высшее образование (или неполное высшее (первые три курса ВУЗа))**
2. **Знание основ соционики в установленном объеме, подтвержденное сдачей экзамена.**
3. **Предоставление к публикации квалификационной работы, демонстрирующей владен**
4. **Рекомендация магистра соционики или доктора философии в области соционики.**
5. **Наличие годовой подписки на профессиональный научно-практический журнал «**
6. **Защита квалификационной работы.**

Соционика в мерсоциональных научно-практических



Если у претендента есть несколько работ, позволяющих судить о его квалификации, Ученый совет может рассмотреть их и присвоить звание без экзаменов.

Основная часть
Общая для всех сертифицированных школ
Утверждена Международным ученым советом

Дополнительная часть
Включена в учебный план
НИИ Соционики

I. Основы

1.	Предмет и метод соционики. Основания соционики. Возни
2.	Функции, классы и установки психики в представлении К.
3.	Психологические типы К.Г. Юнга.
4.	Понятие информационного метаболизма у А. Кемпинского
5.	Социон. Определение. Значение. Взаимопомощь и коопер
6.	Типоведение Myers-Briggs, сходства и различия с социон
7.	ТИМное и индивидуальное. Граничные условия применен

II. Базис Юнга

1.	**Экстраверсия – Интроверсия**

a.	Мир внешний и внутренний. Объекты и отношения. Особе
b.	Широта и глубина охвата информации.
c.	Диагностические маркеры признака в речи, внешности, по
d.	Особенности общительности.
e.	Экстраверты и интроверты на работе: ответственность и
f.	Мотивация к труду, адаптация на рабочем месте.
g.	Особенности постановки задач.
h.	Подход к руководителю.
i.	Экстраверты и интроверты в семье: Оптимальное распре
j.	Взаимная дополняемость.
k.	Воспитание детей с учетом типа личности, развитие спос

2.	**Логика – Этика.**
a.	Логика – этика. Оценочный характер рациональных функ
b.	Логика и этика: внешние признаки, цель общения, приорит
c.	Логики и этики на работе.
d.	Логики и этики в семье, взаимная дополняемость, воспита
e.	Диагностические маркеры признака в речи, внешности, по
f.	Оценка труда; виды деятельности; профессии
g.	Мотивация к труду, адаптация на рабочем месте.
h.	Особенности постановки задач.
i.	Подход к руководителю.
j.	Оптимальное распределение домашних обязанностей.

3.	**Интуиция – Сенсорика**
a.	Интуиция-сенсорика. Непосредственное восприятие дейс
b.	Внешние различия интуитов и сенсориков. Особенности р
c.	Интуиты и сенсорики на работе: оценка труда; виды деяте
d.	Интуиты и сенсорики в быту, в семье. Взаимная дополняе
e.	Диагностические маркеры признака в речи, внешности, по
f.	Профессии для интуитов и сенсориков.
g.	Мотивация к труду, адаптация на рабочем месте.
h.	Особенности постановки задач.
i.	Подход к руководителю.
j.	Оптимальное распределение домашних обязанностей.

k.	Воспитание детей с учетом типа личности, развитие спос
4.	**Рациональность – Иррациональность.**
a.	Рациональность – иррациональность. Оценочные функци
b.	Различие в образе жизни рационалов и иррационалов. Ра
c.	Особенности совместимости рациональных и иррационал
d.	Диагностические маркеры признака в речи, внешности, п
e.	Профессии для рационалов и иррационалов.
f.	Организация труда, тайм-менеджмент для рационалов и
g.	Мотивация к труду, адаптация на рабочем месте.
h.	Особенности постановки задач.
i.	Подход к руководителю.
j.	Оптимальное распределение домашних обязанностей.

k.	Воспитание детей с учетом типа личности, развитие спос

III. Информационные аспекты

1.	Понятие аспектов информации, деление информации на

2.	Семантика аспектов.

a. ▲
интуиция возможностей

b. △
интуиция времени

c. ●
волевая сенсорика

d. ○
сенсорика ощущений

e. ▙
этика эмоций

f.	
этика отношений	

g.	
деловая логика	

h.	
структурная логика	

3.	Блоки функций, взаимное влияние функций в блоке.

IV. Функции и модели. Модель Ю и модель А

1.	Понятие психологической функции у К.Г. Юнга и в совре

2.	Взаимосвязь соционических функций и аспектов информ

Модель Ю, ее устройство, назначение функций.

3.	Модель «А» (А. Аугустинавичюте), ее устройство.
a.	Кольца модели А, их назначение.
b.	Горизонтальные блоки модели А, их значение. Сильные и
c.	Вертикальные блоки модели А, их значение. Контактные
d.	Функции модели А. Особенности обработки и передачи и
e.	Размерность функций по А. В. Букалову в модели А.
f.	Диагональные императивы. Их смысл и применение.
g.	Наличие в одном ТИМ – ведущих блоков всех 16-ти ТИМ.

h.	Ценностные (вербальные) и лаборные блоки
i.	Акцептные и продуктивные функции.

j.	Уровни коммуникациии их связь с горизонтальными блока
k.	Практическое назначение горизонтальных блоков.
l.	Постановка цели, достижение результата по блоку ЭГО,
4.	Функции модели А. Особенности работы, назначение, при
a.	Диагностические маркеры
b.	Умение управлять семантикой речи.
c.	Техники подачи информации на нужную функцию, блок с
d.	Способность понимать людей и предсказывать их поведе
a.	Базовая (программная) функция.
b.	Творческая функция.
c.	Ролевая функция

d.	Функция наименьшего сопротивления.
e.	Суггестивная функция.
f.	Активационная функция (референтная).
g.	Контролирующая функция (ограничительная,
h.	Демонстративная функция (реализующая, фо

V. Признаки Аугустинавичюте-Рейнина

Отличительные особенности. Практическое применение

Характерные понятия. Диагностические маркеры в речи, внешности, поведении

1.	Индивидуальные признаки.

a.	Статика-Динамика.
b.	Квестимы–Деклатимы
c.	Позитивисты–Негативисты
d.	Конструктивные–Эмотивные

2.	Квадральные признаки.
e.	Рассудительные–Решительные
f.	Весёлые–Серьёзные
g.	Аристократы–Демократы

VI. Соционические малые группы

Отличительные особенности каждой группы. Практическое применение.

Характерные понятия. Диагностические маркеры в речи, внешности, поведении.

Малые группы как специализированные мини-типологии

1.	Соционические	**клубы**

a.	«Управленцы» — настроенные на производственно-управ
b.	«Социалы» — ориентированные на социальную сферу де
c.	«Гуманитарии», «коммуникаторы» — ориентированные на
d.	«Сайентисты», «исследователи» — ориентированные на
e.	Профориентация. Как организовать работу, опираясь на

f.	Средства достижения успеха. Как переводить задачи на
g.	Зоны возможных перегрузок и связанных с ними проблем
h.	Языки коммуникации. Как понимать и быть понятым
i.	Бытовые заботы в семье: пусть каждый делает то, что ем
2.	Целеполагание. Соционические темпераменты
a.	Одна внешняя цель, «линейно-напористые».
b.	Множество внешних целей, «гибко-разворотливые».
c.	Одна внутренняя цель, «уравновешенно-стабильные».
d.	Множество внутренних целей, «восприимчиво-адаптивны
e.	Малые группы «Букет». Влияние соционических малых гр

f.	Преодоление конфликтных ситуаций и взаимного недопо
g.	Постановка и достижение целей в своем стиле
h.	Учет скорости восприятия в обучении, совещаниях, перего
i.	Формулирование и постановка задач подчиненному.
j.	Доклады и отчеты руководству: быть оцененным по досто
k.	Особенности построения публичного выступления.
l.	Особенности операторской деятельности, вождения авто

3.	**Квадры,**	квадральные ценно

a.	α-квадра
b.	β-квадра

c.	γ-квадра
d.	δ-квадра
e.	Характер юмора.
f .	Цвета и интерьеры квадр.
g.	Атмосфера в рабочем коллективе, в семье.
h.	Корпоративная культура и ценности компании.
i.	Как принять ценности другого человека и согласовать бе

4.	**Стимульные**	группы. Стимулы и

a.	стимул	*статус*
b.	стимул	*уникальность*

c.	стимул	*благосостояние*
d.	стимул	*самоценность*

e. Техники нематериальной мотивации и самомотивации

f. Техники проведения презентаций

g. Мотивация членов семьи к домашней работе: как не дави

h. Организационные моменты обучения, рассадка учеников

VII. Типы информационного метаболизма. Их характеристика по функциям модели А

1. ▲ □

(ИЛЭ) Интуитивно-логический экстраверт (иррациональный)

2. ○ ▙

(СЭИ) Сенсорно-этический интроверт (иррациональный)

3. 



(ЭСЭ) Этико-сенсорный экстраверт (рациональный)

4. 



(ЛИИ) Логико-интуитивный интроверт (рациональный)

5. 



(ЭИЭ) Этико-интуитивный экстраверт (рациональный)

6. 



(ЛСИ) Логико-сенсорный интроверт (рациональный)

7. 



(СЛЭ) Сенсорно-логический экстраверт (иррациональный)

8. 



(ИЭИ) Интуитивно-этический интроверт (иррациональный)

9. 



(СЭЭ) Сенсорно-этический экстраверт (иррациональный)

10. 



(ИЛИ) Интуитивно-логический интроверт (иррациональный)

11.





(ЛИЭ) Логико-интуитивный экстраверт (рациональный)

12.





(ЭСИ) Этико-сенсорный интроверт (рациональный)

13





(ЛСЭ) Логико-сенсорный экстраверт (рациональный)

14.





(ЭИИ) Этико-интуитивный интроверт (рациональный)

15.





(ИЭЭ) Интуитивно-этический экстраверт (иррациональный)

16.





(СЛИ) Сенсорно-логический интроверт (иррациональный)

Описание типов в MBTI

VIII. Интертипные отношения

Общая характеристика отношений как благоприятных, напряженных, нейтральных. Понятие сим

Модели ИО и механизмы их возникновения.

Интертипные резонансы как инструмент решения межличностных проблем.

Классификация отношений по задачам и степени комфортности.

Пути улучшения отношений.

Регулирование дистанции в отношениях.

Кольца социального прогресса.

Феномен локальной амнестической афазии.

1.	Отношения тождества.
2.	Дуальные отношения.
3.	Отношения активации.
4.	Зеркальные отношения.
5.	Деловые отношения.
6.	Миражные отношения.

7.	Отношения суперэго.
8.	Отношения погашения (полной противоположности).
9.	Отношения квазитождества.
10.	Отношения конфликта.
11.	Родственные отношения.
12.	Полудуальные отношения.
13.	Отношения заказа.
14.	Отношения контроля.

IX. Диагностика ТИМа

1.	Способы диагностики: тестирование, диагностическое ин
2.	Правила проведения диагностического интервью. Его цел
3.	Проверки точности диагноза. Различные способы выхода
4.	Знания и умения, необходимые специалисту для надежно
5.	Нормы собственной безопасности соционика-диагноста, п

6.	Puzzle-технология дианостики.
7.	Маркеры качества. 3-колоночный протокол
8.	Диагностика в игровых ситуациях. Соционический ассесс
9.	Экспресс-диагностика
10.	Неявное интервью в «полевых» условиях.
11.	Психологические аспекты соционической диагностики
a.	Фокусировка внимания

b.	Активное слушание
c.	Установление контакта
d.	Невербальные аспекты общения
e.	Техники подготовки к диагностике и снятия напряжения
f.	Выявление потребностей
g.	Личностные границы
h.	Управление эмоциями
12.	Рассказ клиенту о его ТИМе
a.	Обоснование и аргументация,
b.	Внимательный диалог
c.	Работа с возражениями

X. Соционический анализ коллективов

1.	Расчет интегрального типа коллектива
2.	Анализ психологического климата
3.	Подход к коллективу, способы управления, мотивации, ув
4.	Сильные и слабые стороны команды, подходит ли она для
5.	Психологический климат семьи, что можно улучшить, уре