Прокофьев В.Г., Прокофьева Т.Н.

Статья посвящена соционической экспресс-диагностике, использующей только МАРКЕРЫ ВНЕШНЕГО ВИДА,



НЕВЕРБАЛЬНЫЕ МАРКЕРЫ, ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ. В результате ее использования мы можем получить дополнительные преимущества в любом «переговорном процессе».

Введение

Освоение соционической теории и практики дает нам в руки мощный арсенал инструментов для личностного роста, становления, расширения нашего круга общения и техник воздействия на окружающих.

Его можно направить на решение нескольких разновидностей задач:

- Ускорение личностного развития.
- Повышение квалификации в профессиональной деятельности.
- Улучшение взаимодействия, снижения уровня конфликтности в ближайшем окружении.

и

- **Совершенствование коммуникаций в наших ежедневных разнообразных социальных контактах.**

И если в первых трех случаях реального успеха можно добиться только при условии надежного выхода на тип, то в последнем мы можем обходиться менее надежной, но зато более оперативной соционической ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКОЙ.



Мы каждый день неоднократно вступаем в различные контакты с самыми разными людьми. От степени нашего владения ситуацией результаты этих контактов могут оказаться более или менее успешными.
Применение соционических инструментов существенно расширяет наши возможности. Причем даже при неудачном типировании их эффективность в самом худшем случае скорее оказывается нейтральной. Это выглядит, как обычный очередной заход, как еще одна попытка найти «правильный» подход к человеку, к решению той или иной переговорной ситуации.
Но если мы успешно вышли на ТИМ - это дает серьезные дополнительные преимущества в «переговорном процессе».

Методика экспресс-диагностики – это ограниченная (за счет использования только МАРКЕРОВ ВНЕШНЕГО ВИДА, НЕВЕРБАЛЬНЫХ МАРКЕРОВ, ПОВЕДЕНЧЕСКИХ РЕАКЦИЙ) версия Puzzle-технологии [1].
Лицо, фигура, одежда, пропорции частей тела человека, особенности его поведения, невербальные реакции, первые фразы разговора дают нам информацию не только о его личностных характеристиках, но и о его типологических особенностях.

Приобретя соответствующий опыт концентрации внимания на маркерах этих типологических проявлений, мы можем уже в первые секунды встречи с человеком, выдвигать обоснованную гипотезу его ТИМа и использовать это знание в процессе переговоров.

Мы можем успешно фиксировать и подвергать экспресс-анализу:

маркеры признаков Аугустинавичюте-Рейнина (ПАР):



- Интуиция-сенсорика [2]
- Логика-этика [3]
- Экстраверсия-интроверсия [4]
- Рациональность-иррациональность [5]
- Конструктивизм-эмотивизм [6]
- Позитивизм-негативизм [7]
- Статика-динамика [8]
- Аристократия-демократия [9]

маркеры принадлежности к соционическим малым группам (МГ) [10]:

- «Стимульные группы» [11]
- «Группы восприятия» [12]

- «Стили лидерства» («Масти», «Стили жизни», «Группы аргументации») [13]

маркеры интертипных реакций, а также работы ролевой функции модели А. [14]

Синица в руках [15]



Цель экспресс-диагностики - повышение качества коммуникаций. Практика показала, что это может быть достигнуто даже без определения ТИМа собеседника в полной мере. Очень часто чтобы получить заметный результат достаточно опереться только на одну малую группу или один-два признака.
Например, сделать, акцент на конкретику в обсуждаемой теме (если партнер - сенсорик) или на перспективах задуманного (если партнер - интуит).
Также можно озвучить в первую очередь, например, широту и грандиозность проекта для сенсорика-экстраверта или связать обсуждаемую тему с личной заинтересованностью интуита-интроверта («стимульные» МГ).

Рассмотрим маркеры ПАР для экспресс-диагностики

Маркеры признака «интуиция-сенсорика»:

«Интуиция»	«Сенсорика»
Телосложение	
Худое, если есть полнота, то выглядит, как нездоровая	Крепкое, плотное; если худощавы, то жи
	
Черты лица: утонченные, вытянутые по вертикали. Шея длинная, тонкая	Черты лица: мягкие, более округлы Шея короткая, крепкая





Запястье тонкое, существенно уже ладони. Ладонь утонченная и маловместительная



Крепкая вместительная ладонь, относите широкое запястье



Взгляд не конкретный, расфокусированный, сквозь объект	Взгляд четкий, цепляющий, по нему мож «оценить» на каком расстоянии находит объект

Одежда, прическа, макияж





Одежда стильная, непрактичная. Внимание к образу, а не к деталям





Качественная, удобная, гармоничное сочетание цветов. Внимание к деталям



Сидит плохо (много складок или мешковатость)	Сидит как влитая

  Украшения изящные, необычные, дополняют образ	  Украшения крупные, массивные, подоб по цвету
Поведение	
       Походка неуверенная, летящая, воздушная. Стоят неустойчиво, ищут опору	Походка уверенная кошачья или основательная. Крепко, устойчиво стоят на ногах
Сидят не удобно, часто на краешке стула	Садясь, выбирают удобное положение, «устраиваются»

  Несколько неуверенное обращение с предметами. Рассказ сопровождается неопределенными жестами.	  Жесты уверенные. При рассказе вполне конкретно показывают объект или дейст (как из глины лепят)
Тембр голоса высокий	Тембр голоса низкий

Маркеры признака «логика-этика»:

«Логика»	«Этика»
 Выражение лица, как правило, сдержанное, спокойно-холодноватое, узкий спектр эмоциональных состояний	Выражение лица, как правило, «говорящ богатой мимикой. Уверенные, многообра эмоциональные состояния



Выражение глаз статично, может не соответствовать проявляемой эмоции	Выражение глаз соответствует проявлени эмоции



Одежда, прическа, аксессуары просты и безыскусны, имеют в большей степени функциональное назначение



Одежда, прическа, аксессуары замыслова предназначены, чтобы произвести впечат

Маркеры признака «экстраверсия-интроверсия»:

«Экстраверсия»	«Интроверсия»
	
Широкие жесты с прямыми (в локтях) руками.	Жесты около тела, руки согнуты в локтях
 	
Более открытая одежда в области шеи (у женщин декольте). Приподнят подбородок	Одежда более закрытая, воротник закрыт шею. Подбородок чаще прикрывает шею

	
У мужчин на рубашке расстегнуто больше одной пуговицы	У мужчин на рубашке расстегнуто не бо одной пуговицы

Маркеры признака «рациональность-иррациональность»:

«Рациональность»	«Иррациональность»
      Ровная осанка («швабру проглотил»). Линии тела угловатые.	      Осанка и линии тела плавно-гибкие.

Маркеры признака «аристократия-демократия»:

«Аристократы»	«Демократы»
  	  
Держатся более формально, «подтянуто», выглядят естественно при «галстуке-бабочкой»	По внешности сложно определить принадлежность к социальной группе



Часто подчеркивают свое социальное положение, группу, круг, профессию	Одежда может не соответствовать форма мероприятия





Часто на них можно увидеть одежду в яркую полоску, элементы униформ (погончики и тд.)





Часто носят одежду в клетку, в горошек.

Маркеры признака «конструктивизм-эмотивизм»:

«Конструктивисты»	«Эмотивисты»
При входе в новую ситуацию стараются поскорее заняться чем-то, начинают с деловых вопросов.	При входе в новую ситуацию стремятся просто улыбаться, а установить контакт глазами, обменяться эмоциями.

Маркеры признака «Позитивизм-негативизм»:

«Позитивисты»	«Негативисты»
Рассказ начинают с хорошего, заканчивают негативом	Рассказ начинают с плохого «за упокой», заканчивают «за здравие»
в новой ситуации (в объекте, человеке) больше ориентируется на позитивные стороны, достоинства ситуации	в новой ситуации (объекте, человеке) бол ориентируются на «подводные камни», н опасности, возможные потери
в первую очередь видят сходство, то, что объединяет	в первую очередь видят различия, акцентируются на том, что разделяет.
слушая, кивают головой, соглашаются, но потом сразу же могут поправить мнение: «Да, но …»	слушая, качают отрицательно головой, н соглашаются, но потом могут изменить мнение: «Нет, но …»

Маркеры признака «статика -динамика»:

«Статики»	«Динамики»,
Могут долго просидеть на одном месте без движения тела.	Когда сидят продолжительное время, то ёрзают, «устраивается», переминаются н
Мимика чаще «застывающая».	Очень подвижная мимика
Темп речи - равномерный, с поддержанием стартовой громкости (независимо от уровня в децибелах) с четкими переключениями (как того, так и другого) или наоборот с плавными медленными (на протяжении нескольких фраз) спадами и подъемами.	В речи наблюдаются ускорения и замедл темпа, нарастание звука, интонации (в ра одной фразы).
Если передаваемую информацию дополняют чем-то вроде пантомимы, то работает либо только верхняя часть тела: руки, голова, либо только ноги, т.е. «верх» и «низ» двигаются как бы отдельно	При какой-либо физической активности можно наблюдать движение, как волну п всему телу, сверху-вниз или снизу-вверх

Маркеры признака принадлежности к малым соционическим группам (МГ)

	Экстраверсия	
Интуиция	Демонстрация уникальности, бросание «вызова», даже во внешнем виде (например, часто у мужчин прическа – хвост, перетянутый резинкой) **Рыцари**	Подчеркнутая презентация своей крутизны, престижа, авторитета, «брендовости», «свиты» **Короли**
	Пажи Не броскость, минимализм	**Дамы** Упор на комфортность, удобство, натуральность. У женщин «дам» - подчеркнутая женственность
	Интроверсия	

Эрдбтможно отметить «обувные» маркеры принадлежности к «Стимульным



[illegible] «Стили лидерства» («Масти»)

Рациональность

Перебирает пальцами, собранными в щепотку, как будто деньги считает



Пентакли ★

Грозит пальцем, указывает, привлекает внимание к важности сказанного



Посохи ┌

Логика

Этика

Мечи ┼



Рубящие жесты; человек как бы отсекает лишнее, разделяет: «или – или»

Кубки ▼



Открытая ладонь или обе, как будто держит чашу

Иррациональность

[redacted] [15]:

[redacted]