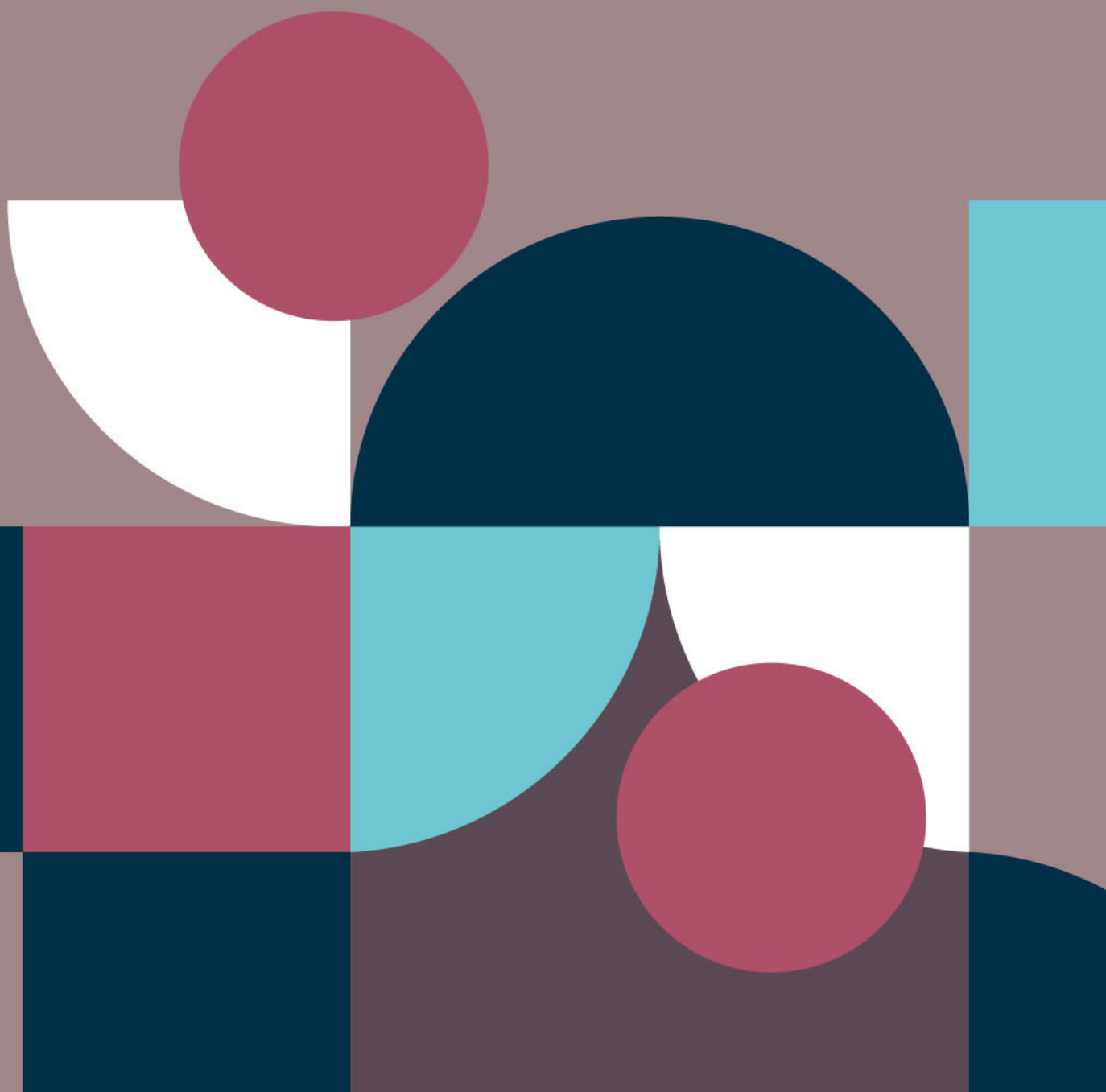


А.В. КАМЕНЕЦ



СОЦИОНИЧЕСКАЯ ПРОФИОРИЕНТОЛОГИЯ

Учебное пособие



Александр Каменец

Соционическая профориентология

"Квант Медиа"

2020

УДК 37.047+331.548
ББК 74.200.52

Каменец А. В.

Соционическая профориентология / А. В. Каменец — "Квант Медиа", 2020

ISBN 978-5-98422-438-3

Учебное пособие посвящено нетрадиционному подходу к профориентологии, который основывается на инновационных диагностических технологиях, разработанных в соционике. Издание предназначено преподавателям, аспирантам, студентам, а также широкому кругу специалистов в области профориентационной работы и решения социально-культурных проблем подрастающего поколения. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 37.047+331.548

ББК 74.200.52

ISBN 978-5-98422-438-3

© Каменец А. В., 2020

© "Квант Медиа", 2020

Содержание

1. Классификация профессий Е.А. Климова	6
2. Соционическая классификация профессий	8
Конец ознакомительного фрагмента.	14

А.В. Каменец

Соционическая профориентология

Учебное пособие

*«Дело не в дороге, которую мы выбираем; то, что внутри нас,
заставляет нас выбирать дорогу»*

О. Генри

Современная профориентология представляет собой одну из самых сложных сфер психологической и социально-педагогической деятельности. При всем разнообразии направлений и сфер профориентирования недостаточно изучена его специфика в школьных учреждениях. Настоящее пособие есть скромная попытка в какой-то мере восполнить этот дефицит.

Для автора пособия было принципиально важным рассмотреть проблемы профориентации в современном социальном контексте, на фоне тех проблем нашего общества, которые оказывают существенное влияние на выбор профессии подрастающим поколением, его профессиональную и социальную адаптацию. При этом акцент сделан на анализе возможностей именно отечественного профориентирования, использующего зарубежные достижения в этой области с учетом социальной, культурной, экономической и политической ситуации в современной России.

В пособии фактически предложена новая концепция профориентационной работы, учитывающая реалии не только сегодняшнего дня, но и особенности школьного возраста. Она основана на признании факта возникшего в нашей стране ценностного и мировоззренческого кризиса, отрицательно сказывающегося на полноценном нравственном и социальном развитии детей и подростков и соответствующем выборе жизненного призвания.

Мы исходим из необходимости переориентации всей системы школьного образования в направлении решения задач профориентационной работы и разработки соответствующих технологий учебной и воспитательной работы с участием не только профориентологов, но и всего педагогического состава школы, семьи, общественных и государственных организаций. Именно в этом и должна состоять «подготовка к жизни» современных школьников, которым предстоит принимать эстафету у старших поколений в дальнейшем переустройстве и совершенствовании нашего общества.

1. Классификация профессий Е.А. Климова

Один из основоположников отечественной профориентологии Е.А. Климов предложил классификацию профессий, которая стала базовой для самых различных профориентологических классификаций. В соответствии с ней слову «профессия» соответствуют следующие реальности:

а) общность людей, занятых в определенной области, отрасли труда («Мы – представители малочисленной профессии»; «Люди этой профессии должны иметь хорошее пространственное воображение»);

б) область деятельности как множество трудовых постов – пусть вакантных («В этой профессии избыток кадров»);

в) работа, процесс деятельности в определенной области («Это очень беспокойная профессия»);

г) качественная определенность человека, имеющего умения, знания, опыт, личные качества («Хочу приобрести вторую профессию»).

Для профориентационной работы в школе особый интерес представляет рассмотрение профессии как области применения сил и сферы личностной самореализации. В научной литературе принята следующая группировка профессий (Е.А. Климов):

Типы профессий, которые выделяются в зависимости от преобладающей сферы деятельности:

а) «Человек – живая природа» (П);

б) «Человек – техника и неживая природа» (Т);

в) «Человек – человек» (Ч);

г) «Человек – знаковая система» (З);

д) «Человек – художественный образ» (Х).

Классы профессий

В пределах каждого типа профессий выделяются следующие три класса по признаку целей, определяемых операционально (т. е. в ответ на вопрос «что делать?» распознавать в принципе известное, преобразовать нечто или изыскать неизвестное, решать нестандартные задачи).

1. Гностические профессии (Г) (от др. греческого – знание). Примеры в типе «Человек – природа»: дегустатор. В типе «Человек – техника: инженер в машиностроении. В типе «Человек – знаковая система»: корректор типографии, бухгалтер – ревизор. В типе «Человек – художественный образ»: искусствовед, театровед;

2. Преобразующие профессии (П). Примеры в типе «Человек – природа»: животновод, зооинженер. В типе «Человек – техника»: слесарь-ремонтник, токарь... В типе «Человек-человек»: учитель, педагог – тренер, психолог – практик, экскурсовод. В типе «Человек – знаковая система»: стенографист, бухгалтер. В типе «Человек – художественный образ»: флорист, дизайнер;

3. Изыскательные профессии (И). Примеры в типе «человек – природа»: биолог, археолог. В типе «Человек – техника»: инженер – конструктор. В типе «Человек-человек»: воспитатель, организатор. В типе «Человек – знаковая система»: программист, математик. В типе «Человек – художественный образ»: дизайнер интерьера, композитор.

Отделы профессий

«По признаку основных орудий, средств труда в рамках каждого класса могут (но не всегда) выделяться следующие отделы:

- профессии ручного труда (Р)
- профессии машинно-ручного труда (М)
- профессии, связанные с применением автоматизированных и автоматических систем (А)
- профессии, связанные с преобладанием функциональных средств труда (Ф)
- профессии, связанные с преобладанием функциональных средств труда (Ф)

Группы профессий

По условиям труда профессии можно разделить на следующие группы:

- Работа в условиях микроклимата, близких к бытовым, «комнатным» (Б): лаборанты, бухгалтеры, операторы ЭВМ;
- Работа, необходимо связанная с пребыванием на открытом воздухе в любую погоду (О): агроном, монтажник стальных и железобетонных конструкций, инспектор службы безопасности дорожного движения;
- Работа в необычных условиях (на высоте, под водой, под землей, при повышенных и пониженных температурах и т. п.) (Н): водолаз, пожарный;
- Работа в условиях повышенной моральной ответственности за жизнь, здоровье людей (взрослых или детей), большие моральные ценности (М): воспитатель детского сада, учитель, следователь.

На основании этой классификации предлагается соответствующая «формула профессии»:

(«Моя профессия») —?

Группы профессий – БОНМ

Отделы профессий – РМАФ

Классы профессий – ГПИ

Типы профессий – ПТЧЗХ

2. Соционическая классификация профессий

Классификация профессий Е.А. Климова и соответствующее тестирование на ее основе может быть дополнена эффективной, на наш взгляд соционической типологией личности. Преимущество соционического подхода в том, что он предлагает систематизированный подход, построенный на просчете возможностей каждого типа личности воспринимать и перерабатывать информацию о профессиях с учетом психогенетических особенностей оптантов.

Соционика явилась развитием теорий строения психики, у истоков которых стояли З. Фрейд и К.Г. Юнг.

З. Фрейд впервые в психологии предложил структуру психики, состоящую из 3 уровней (подсистем):

- сознание (Эго);
- предсознание (СуперЭго);
- бессознательное (Ид).

По данным клинических наблюдений им было описано взаимодействие этих подсистем и обращено особое внимание на функционирование бессознательной части психики. Он показал связь психических заболеваний человека с нарушением равновесия системы Эго – СуперЭго – Ид.

Идеи З. Фрейда развивал Карл Густав Юнг. Он уточнил понимание работы психики как системы Эго – СуперЭго – Ид и ее дифференциацию по психологическим функциям.

Создатель соционики – исследователь из Литвы Аушра Аугустинавичюте. Она переработала типологию Юнга, соединив ее с типологией Э. Кречмера, А.Е. Личко и теорией А. Кемпинского об информационном метаболизме (ИМ).

Основой социологической типологии является психологическая классификация Карла Густава Юнга, предложенная им в 1921 году в работе «Психологические типы». В отличие от других типологий, К.Г. Юнг ищет структурные различия в восприятии и мышлении здоровых людей, в каких склонностях, способностях эти структуры проявляются и к каким жизненным трудностям приводят.

Соционика – научное направление, изучающее составляющие коммуникации, типы энерго-информационного обмена, сложные группы типов и интERTипные отношения, опираясь на комбинаторно-дихотомический метод. В узком смысле – социально-психологическая типология людей и межличностных отношений.

Соционика имеет своим предметом исследования типов человеческой психики, отдельные психические функции, группы типов, отношения внутри и между ними. В рамках этого направления объясняются психологические конфликты, притяжения и отталкивания между людьми в зависимости от иерархии их взаимодействующих психологических функций.

Ключевым понятием в соционике является «**социотип**». Это устойчивая (гомеостатическая) структура личности человека, задающая пропорции между основными частями его психики – сенсорикой, интуицией, мышлением и чувствованием. Социотип человека на протяжении всей его жизни остается неизменным, хотя отдельные его функции и «наполняются» в разной степени в зависимости от фактора времени и среды.

Социотип – глубинная структура, которая определяет основные особенности психики. Безусловно, условия воспитания, обучение в школе, работа и другие социальные причины накладывают свой отпечаток на личность. Но все эти причины не могут изменить основу психики.

Другим важным понятием соционики является понятие **информационного метаболизма** (ИМ).

Информационный метаболизм – это процесс усвоения, обработки и передачи информации психикой человека.

По аналогии с естественным метаболизмом клеток, поток информации, поступающей к человеку, расщепляется психикой на отдельные составляющие. Но за прием и обработку каждой из этих составляющих отвечает не любой, а определенный, соответствующий только ей канал.

Все мы отличаемся друг от друга **способом переработки информации, поступающей в наше сознание** из внешнего мира.

Согласно соционической концепции, психика разных людей может быть представлена в виде шестнадцати возможных вариантов восприятия и обработки информации. Люди, относящиеся к одному и тому же типу информационного метаболизма (ТИМ), демонстрируют достаточно типичное поведение в тех или иных ситуациях, а также руководствуются одинаковыми мотивами, решая определенные задачи.

Впрочем, стоит помнить, что при рассмотрении конкретного живого человека на первый план выходит его неповторимая личность. Соотношение ТИМа и личности можно сравнить с соотношением скелета и живого человека: это некий психический каркас, скрытая основа человеческой психики, которая и роднит нас с носителями того же ТИМа.

Соционика исходит из того, что существует восемь аспектов информационного потока, которые каждый человек может воспринимать с помощью своей психики. При этом психика одних людей значительно лучше воспринимает одни информационные аспекты, психика других – другие.

Соционика возникла на стыке трех дисциплин: психологии, информатики и социологии. Упрощенно вклад этих наук в соционику можно описать так: свойства личности, связанные с процессами приема и переработки информации (психология), раскладываются по ортогональным шкалам – получается информационная модель личности ТИМ (информатика), после чего изучаются методы взаимодействия различных ТИМов в группах (социология).

Соционическая наука помогает человеку понять устройство собственной личности, познать себя, понять, что всякая личность сильна своими сильными сторонами и именно с их помощью человек может обогатить мир новыми знаниями и достижениями.

Но у каждого человека есть и свои слабые стороны. Это зоны неуверенности, по которым индивид может и должен обращаться за помощью к другим и, не стесняясь, оберегать себя от перегрузок.

Соционика объясняет, почему не нужно стремиться к тому, чтобы «выковать» из себя идеального человека, развивая в себе в равной мере абсолютно все качества, и требовать от окружающих того, на что они по природе своей не совсем способны.

Нет плохих типов, нет и плохих отношений. Зная это, можно научиться пользоваться этим знанием во благо себе и другим.

Все люди разные. Благодаря соционике появляется возможность понять, в чем именно. А также приходит понимание возможности ценить другого за те качества, которыми силен именно он. Идея толерантности к ближнему своему становится не пустыми словами.

В чем же новизна соционики, если ее сопоставить с психологическими теориями, существовавшими до нее? Прежде всего – в отходе от специально-психологических понятий. Сделана попытка применить идею К.Г. Юнга к более широкому спектру характеристик, управляющих сознанием человека. Во внимание берутся, собственно, не одни только психические реакции, как это было у Юнга, но и все многообразие связанной с ними деятельности человека. Человек рассматривается как информационная система, имеющая конкретные каналы связи, с характерными для них ограничениями.

Выведя эти основные соционические символы и понятия, исследователи создали модели, с помощью которых можно описать психику человека, руководствуясь указанными выше свойствами.

Приведем краткие характеристики социотипов, разработанных соционикой как имеющие значение для профориентационной работы.

Тип «Посредник».

Базовая характеристика.

Прекрасно понимает мотивы, которыми руководствуются люди в своих действиях, хорошо проникает в суть взаимоотношений, поэтому является врожденным психологом. С удовольствием изучает все новое, в компании любит шуточные импровизации. С увлечением входит в любую игру, которую ему предложат. Как никто другой может восхищаться талантами собеседника, способен буквально «создавать» людей, легко активизирует и вдохновляет их (в том числе – для решения своих проблем).

Любит невероятные события, всегда старается оказаться там, где их затевают. Превосходно видит индивидуальные качества человека, его внутреннее состояние. Независим в своих оценках людей. Обладает способностью с ходу определить, «что за человек». Предпочитает деятельность, которая связана с возможностью контактировать с людьми.

Мало уважения к общепринятым нормам поведения, к социальной иерархии, поэтому он иногда выглядит человеком легкомысленным. Легко вступает в общение с незнакомцами. Доброжелателен, обнаруживает неподдельный интерес к человеку. Пользуется репутацией обаятельного и галантного собеседника. Быстро и точно отмечает качество отношений между людьми и соответственно перестраивает свое поведение. Отличается умением искусно «сглаживать» конфликтные моменты. При любых ситуациях старается сохранить хорошие отношения, ищет компромисс, считая, что это важнее, чем «не поступаться принципами». В служебной деятельности много этики.

Стремится предстать перед окружающими настойчивым и решительным, пространно рассуждает об этих качествах. Готов оказывать физическое противодействие людям нечутким, холодным, жестоким.

Трудно дается логический анализ. Не любит структурирования, склонен все «смешивать». Осторожен в обращении с техникой, составлении документов, нелегко дается работа в сфере точных наук.

Нуждается в атмосфере красоты. Благодарен людям, помогающим разнообразить эстетические ощущения. Старается быть элегантным в одежде.

Поступки оценивает с точки зрения целесообразности. Готов подписаться под утверждением: хорошо все то, что дельно. Люди, умеющие соблюсти разумную выгоду, действуют на него активизирующе.

От окружающих ожидает больше творческой фантазии, выдумки, воображения. Ожидает также умения планировать, прогнозировать события.

Чрезвычайно значимы для него хлопоты, связанные с близкими людьми, друзьями, обширным и постоянным кругом знакомых.

Логика деловых операций – не самое сильное качество. Может быть прекрасным педагогом, врачом-терапевтом (но не хирургом), психиатром, лирическим актером, литератором, специалистом в области установления коммуникаций между людьми.

Тип «Полководец».

Базовая характеристика.

Обладает ярко выраженными свойствами лидера: уверен в себе, предприимчив, активен, на любой, даже каверзный вопрос отвечает уверенно, без смущения. Хорошо разбирается в

волевых качествах человека, его пробивной способности. Оценивает поступки людей с точки зрения быстроты и напористости. Для него важно быть «здесь и сейчас», владеть пространством. Сам ищет повод для проявления инициативы, стремится, по возможности, овладеть все большим пространством для расширения своего влияния, сосредоточить власть в своих руках. Легко парирует замечания и колкости в свой адрес.

Действует быстро и решительно, деловит, активен и практичен, тщательно выполняет свои обязанности и того же требует от других.

Внимание и активность часто переключается с одной области на другую, и тем не менее, он лелеет одну заветную мечту, к которой стремится, и, в результате, ее осуществляет.

Его сильная сторона – напор чувств. В компании часто манипулирует чувствами других, стараясь быть в центре внимания. От своего влияния на людей получает большое удовольствие. Действует этическими методами, умело строит отношения с людьми – как положительные, так и негативные. Вмешивается во все события. Его стихия – коммуникации в массе людей. Легко говорит комплименты, как, впрочем, и нелюбезные замечания. Учеба не является самым важным делом. Гораздо привлекательнее – романтические похождения. Тяга к лидерству вызывает потребность обзавестись близким приятелем (подругой), которым можно все рассказывать. В каждой компании у него есть такой «свой» человек для «поддержания духа».

Если знакомый, даже не очень близкий, попадет в беду, может, не долго раздумывая, броситься на помощь, отдать и то, что потребуется самому, – вещи, деньги, лекарства. Совершенно не выносит одиночества – при этом пропадают все стимулы для его деятельности.

Проявляет дипломатические способности (конечно, они зависят от уровня культуры), гордится, если может увлечь людей, повести их за собой. Но как руководитель лучше проявляет себя в управлении большим коллективом, в немногочисленном же может создать вокруг себя атмосферу психологической напряженности.

Понимает, что такое любовь. Умеет проявлять и демонстрировать свои чувства. Старается расположить к себе, демонстрируя заинтересованность в проблемах собеседника, чуткость и сопереживание. Не стесняется в проявлении своих чувств. Находит определенное удовольствие в показной заботе о людях. Старается быть экономным и щедрым одновременно, что не всегда удается совместить. Активно проявляет себя эмоционально, если чувствует, что может самоутвердиться, причем публично.

Логика – не самое сильное качество этого типа. Нелегко бывает определить, что нужно, а что лишнее. Настороженно относится к объективной реальности. Склонен к волюнтаризму: «Не нравится – не буду делать». Иногда не в силах дать самому себе вразумительного объяснения по поводу своих же собственных импульсивных поступков. Раздражают призывы вести себя разумно. Ему трудно обосновать свои устремления. Его стихия – тактика. Трудно дается понимание точных наук, анализ сложных структур.

Внимательно выслушивает рассуждения о развитии событий во времени, о возможности различных подходов. Подобные советы помогают разумнее распределить усилия. Получает большое удовольствие от созерцания, восприятия чьего-либо творчества, фантазии, общения с творческими личностями.

С уважением относится к людям, работающим с физическими предметами, техникой. Для него люди, хорошо владеющие ручными навыками, прикладными ремеслами, с практической жилкой, прагматичные пользуются особым уважением. Авторитетны. Стремится быть похожим на них, но не всегда это получается.

От окружающих требует создания для себя комфортной среды, уюта, благожелательного отношения. Не любит конфликтных ситуаций, возникающих по вине окружающих, ориентирован на то, чтобы вокруг него была эстетическая красота и гармония, склонен к роскоши, неге.

Главный энергетический стимул – проявление чувств к близким и получение этих чувств от близких. Очень любит, чтобы активно проявляли к нему любовь, почитание. В выражении своих чувств (положительных и отрицательных) идет напролом.

Желательные виды деятельности: право, политика, управление большими коллективами, военное дело, рекламная деятельность, «пиар-технологии».

Тип «Предприниматель».

Базовая характеристика.

Большой труженик, работает много и с удовольствием, его мышление направлено на теорию, которая может помочь практике. Любую задачу склонен рассматривать с точки зрения делового практицизма. Хорошо проявляет себя в сфере бизнеса. Способен рисковать. Однако этот риск продуман. С деловым партнером предпочитает вести честную игру. Старается сдерживать свои обещания.

Все заранее планирует. Особое значение придает точности, обязательности. Ищет передовые технологии. Считает недопустимым отставание в делах.

В общении с людьми проявляет эмоции, старается оживлять атмосферу беседы. Вспыльчив, но отходчив. Оптимист. Романтик.

Слабым местом является эстетика. Тяготеет к природе. Бывает небрежен к одежде. Проявляет недовольство, когда на его внешность обращают пристальное внимание.

Доверчив в построении отношений. Хочет от партнера доброжелательности, верности, однако, не всегда знает, как этого добиться. С удовольствием выслушивает знатока человеческих взаимоотношений.

Считает, что человек должен быть волевым и напористым. Стремится сам соответствовать этим критериям.

От окружающих требует умения логически мыслить, анализировать, умения классифицировать.

Стремится все время проявить свою деловую активность, не опоздать в выполнении планов.

Может преуспеть в сфере бизнеса, торговле, маркетинге, планировании, праве, менеджменте.

Тип «Искатель».

Базовая характеристика.

Обладает хорошим чутьем ко всему новому, чему принадлежит будущее. Спектр его интересов может быть весьма широк – проблемы медицины, вопросы христианства, философия и т. д. Его также привлекает все странное и необычное – мистика, оккультизм, хиромантия, астрология; он пытается сразу использовать полученные знания для объяснения самых разных явлений.

Во время повального увлечения очередной модной теорией, как правило, оказывается чуть впереди и уже смотрит на эту область более трезво, чем остальные, имея свое, проработанное отношение к ней. Очень любит размышлять – это состояние является частью его сущности. Добившись успеха, быстро забывает о сделанном; его уже привлекают новые задачи. В значительной степени ему присущи чутье, догадка, проницательность. Легко распознает способности человека. Как правило, мало интересуется выгодой: предпочитает заниматься тем, что ему интересно.

Склонен к отвлеченным размышлениям, исследованию абстрактных вопросов. Всегда полон необыкновенных идей.

Логичен в высказываниях, легко понимает взаимосвязь явлений. Может, не испытывая чувства дискомфорта, длительное время заниматься логической работой: изучением и систематизацией литературы, программированием и т. п.

С охотой доводит до конца незавершенные теории, изучив предварительно всю имеющуюся литературу на данную тему. Склонен классифицировать людей по разным категориям, прежде всего по степени порядочности, но бывает, что и по способностям, умению понимать других. Из этой классификации для него обычно следует, что к каждому звену иерархии должно быть соответствующее отношение (хорошее, плохое, почтительное...).

С насмешкой относится ко всяческим догмам.

Стремится к тому, чтобы окружающие видели в нем волевого, решительного человека. Не пасует перед внешним давлением, смело идет «против течения», доводя до конца свою линию.

Огромное значение для него имеет порядочность человека. Критерии порядочности при этом, как правило, завышены. Старается объективно относиться к людям. Обычно плохо чувствует отношение к себе окружающих, и в силу этого проявляет осторожность, долгое время наблюдая за человеком. Он не хочет ошибиться и потому ждет, когда накопятся данные. По той же причине с незнакомыми людьми ведет себя сдержанно-официально. Бывает, что ему не хватает дипломатичности. Он запросто может сказать человеку то, что о нем думает, и в тех выражениях, которые считает уместными. Отношения с людьми, вопросы этики являются для него камнем преткновения.

Нуждается в красивой, гармоничной обстановке. С удовольствием выслушивает советы, касающиеся эстетики. Старается интересно одеваться. Предпочитает живую, эмоциональную беседу. Яркие эмоции партнера оживляют его, побуждают к деятельности.

Считает себя впереди идущим. Оценка себя несколько завышена. Ждет положительной оценки себя.

Предпочитает ориентироваться на виды деятельности, где нужна фантазия, выдумка, новые решения. Того же требует от окружающих.

Стремится как можно более глубоко познать суть окружающих его явлений, предметов.

Многие люди этого типа успешно занимаются наукой. Зато трудно заниматься воспитанием, педагогикой. Хорошо осваиваются абстрактно-технические профессии (математик, инженер-конструктор, программист и т. п.). В деловой сфере эти люди ценны, когда необходимо разрушить рутинную схему, предложить новые пути решения. Менеджером быть противопоказано, зато может быть хорошим режиссером.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.