

Часть 1. Управление ключевыми словами. Манипуляции и эффективные акцентуации.

*«Руководить – значит не мешать людям, хорошо работать»
Петр Капица.*

[Сублимация – метод управления ведущими функциями ментального блока](#)

[Дополнение и самодополнение – метод управления ведомыми функциями ментального блока](#)

[Управление функциями витального блока](#)



Определенную помощь в классификации различных вариантов акцентуаций социотипов оказывает классический труд Э. Шострома «Анти-Карнеги или человек – манипулятор» [16]. В нем имеется описание восьми вариантов манипулятивного поведения человека. Если заменить термин «манипуляция» на слово «ролевое управление», можно получить восемь типов управления окружающим миром в зависимости от акцентирования социотипа на той или иной функции. Безусловно, схожесть проявлений акцентуации социотипа по какой-либо функции с описанными вариантами людей - манипуляторов довольно условна, но полезна. Она представляет собой еще один взгляд на процессы, происходящие в человеке и в микросоциуме. Это неплохой диагностический инструмент для более объемного и многогранного представления наблюдаемых психологических динамик.

Рассмотрим связь 8 типов манипуляторов по Э. Шострому с 8-ю акцентуациями на функциях социотипов. Соционические функции как социальные роли согласно занимаемым местам в структуре социотипа, выглядят так:

Таблица 2

Функции и роли

№№ функций	Функции [15]	Социальные роли	Групповые роли
1.	Программная	Лидер	Ведущий
2.	Творческая	Творец	Обособляющийся
3.	Нормативная	Пробующий	Ведомый
4.	Болевая	Замирающий	Ведомый
(-4).	Активационная	Активируемый	Ведомый
(-3).	Внушаемая	Внушаемый	Ведомый
(-2).	Демонстративная	Исполнитель	Сотрудничающий
(-1).	Наблюдательная	Эксперт	Сотрудничающий

Как будет выглядеть ролевое поведение социотипа через активацию той или иной функции и как это соотносится с представлениями Э. Шострома о типах манипуляций и конструктивными, благоприятными вариантами ролей? Какие аргументы эффективны для конструктивной корректировки направлений развития их носителей?

Сублимация – метод управления ведущими функциями ментального блока

Универсальным приемом корректировки манипуляции на 1 и 2 функциях служит переосмысление, актуализация тех же функций самим клиентом. Выявление смысла

каждого дискомфортного состояния и сублимация, перевод его на действие «в мирных целях» позволяет человеку сосредоточиться на пути естественного личностного развития в пространстве осознанных возможностей. Мы приведем ключевые слова, которые были наиболее эффективными в нашей практике.

ДИКТАТОР – ЛИДЕР

«Права на лидерство и успех даны тебе от рождения».
Роберт Шарма.



При манипуляции по **первой**, базовой, функции человек склонен доминировать над другими. В этом случае он практически абсолютно уверен в своих силах и обладает более полной информацией о себе и окружающем мире. По Шострому этот тип - ДИКТАТОР. Безусловно, он преувеличивает свои силы, приказывает, старается быть авторитетом — короче, делает все, чтобы управлять своими жертвами. Но будучи заикленным на том, чтобы удержать свое лидерство, слабо ориентируется в альтернативах и оценке эффективности действий. Разновидности Диктатора: Настоятельница, Начальник, Босс, Младшие Боги. Это классический случай "Собаки сверху" по Ф. Перлзу [11]. Метафорой первой функции можно назвать образ ноги человека, на которую он опирается и движется к цели, а если надо, и попирает. В благоприятном варианте социотип проявляет качества ЛИДЕРА. В нашем случае под лидерством мы понимаем человека, способного привлечь людей из окружения и, в то же время, настроенного на групповой результат. Своей природной уверенностью он воздействует на суггестивную, успокаивающую функцию дуала, расслабляя его, и тем самым накапливает энергию. Каждый из социотипов несет задатки своего типа лидерства - ситуативного, неформального. Мы выделили типы лидерства шестнадцати социотипов из наборов ключевых слов первой функции каждого.

Таблица 3

Ключевые слова из лидерских миссий социотипов

Социотип	Лидер
ИЛИ	Философии
ИЛЭ	Фантазий
ИЭИ	Мечты
ИЭЭ	Перспективности
ЛИИ	Осмысления
ЛИЭ	Поступков
ЛСИ	Упорядочения
ЛСЭ	Реализации
СЛИ	Уюта
СЛЭ	Прорывов
СЭИ	Удовольствия
СЭЭ	Мобилизации
ЭИИ	Духа
ЭИЭ	Харизмы
ЭСИ	Морали
ЭСЭ	Эмоций

Используя приведенные ключевые слова, раскрывая в беседе содержание миссии человека как представителя его социотипа, мы стабильно получали повышение у клиентов уверенности в себе, осознания своего предназначения, привлекательного для других.

ХУЛИГАН – НАПОРИСТЫЙ

«Едва ли есть высшее из наслаждений, как наслаждение творить».
Н. Гоголь



При манипуляции по **второй**, творческой функции человек чаще рискует, экспериментирует, ломает сложившиеся стереотипы и делает это весьма уверенно. Это своего рода «рычаг» воздействия на окружающую среду [2].

В классификации Шострома этому варианту в большей степени соответствует тип ХУЛИГАН. В неблагоприятном случае он увеличивает агрессию, жестокость и недоброжелательность, то есть «управляет» с помощью угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий. Женская вариация Хулигана — Сварливая Баба («Пила»). Его слабость в том, что он не завершает начатое, а также в низкой настойчивости и непоследовательности. Благоприятный аспект даст НАПОРИСТОГО. Напористость будет воздействовать на (-4), активационную функцию дуала, и питать его энергией. Вторая функция имеет образ руки, которой человек творит, а если надо, боксирует. Пространство для творчества выглядит так:

Таблица 4

Ключевые слова из творческих миссий социотипов

Социотип	Творец
ИЛИ	Методик
ИЛЭ	Идей
ИЭИ	Оптимизма
ИЭЭ	Доверия
ЛИИ	Возможности
ЛИЭ	Шанса
ЛСИ	Стимулов
ЛСЭ	Добротностей
СЛИ	Эффективности
СЛЭ	Целеполагания
СЭИ	Дружелюбий
СЭЭ	Связей
ЭИИ	Призваний
ЭИЭ	Предсказаний
ЭСИ	Трудолюбия
ЭСЭ	Праздников

Беседуя вокруг темы творческой области проявления человека как социотипа, мы создаем вместе с ним образ пространства, где он чувствует себя самодостаточным и свободным для риска.

Дополнение и самодополнение – метод управления ведомыми функциями ментального блока

Если манипуляции на ведущих функциях социотипа корректируется сублимацией, переориентацией на «мирное русло» типальных миссий, то проблемы ведомых функций решаются методом самодополнения, т.е. перенаправления деструктивной энергии в творческое русло, используя при этом аргументы – фразы от ведущих функций типа. При

акцентуации на четвертой, самой энергозатратной функции, хорошо срабатывают аргументы самой энергосберегающей, первой функции. На помощь третьей функции приходят аргументы второй. Целителем может стать как сам клиент, так и партнер из ближайшего окружения. Во всяком случае, полезно привлекать на консультации этих партнеров для реализации дополняющих функций (членов семьи, друзей, коллег и др.)

СЛАВНЫЙ ПАРЕНЬ – ЗАБОТЛИВЫЙ



«В жизни нужно добросовестно играть свою роль, но при этом не забывать, что это всего-навсего роль».
Мишель де Монтень

Если акцент смещается на **третью**, «ролевую» функцию (активная адаптация), человек время от времени активно пытается соответствовать нормам общества, быть «не хуже, чем все». Он манипулирует нормами и принципами.

В некоторых случаях социотип стремится даже превзойти средний уровень, принятый в обществе. Его цель: продемонстрировать, что он «не лыком шит» и сойти «за своего». Здесь очень важно произвести благоприятное впечатление [2]. Этому варианту поведения у Шострома в наибольшей степени соответствует СЛАВНЫЙ ПАРЕНЬ с демонстрацией социально-одобряемого поведения. Он преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает добротой. В некотором смысле столкновение с ним куда труднее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным Парнем. Удивительно, но в любом конфликте Хулигана со Славным Парнем Хулиган проигрывает. Разновидности: Угодливый, Добродетельный Моралист.

В благоприятном варианте - это ЗАБОТЛИВЫЙ человек. Возможно понятие "Заботливый" не в полной мере соответствует нормативной 3-й функции, поскольку действия в этой области носят импульсный характер. Забота, скорее, показная и служит больше не для защиты партнера, а чтобы "быть принятым в обществе". Это запрос дуалу на получение совета: «А можно ли так себя вести?». Метафора третьей функции – ухо человека, которым он активно прислушивается к тонким сигналам, но болезненно воспринимает грохот.

Корректировка при манипуляции на 3-й функции - «Как надо пытаться» с подключением аргументов 2-й функции:

Таблица 5

Социотип	Манипулирование	Мотивация ключевыми фразами
ИЛЭ	Конфликтность	Конфликт — это хорошо, если рассчитать последствия
СЭИ	Бесперспективность	Потерянная из виду цель удваивает энтузиазм в ее поиске
ЭСЭ	Суевливость	Вовремя подсуетиться – это выгодно!
ЛИИ	Отчуждение	Уход в себя дает возможность гусенице возвращаться в мир бабочкой
СЛЭ	Подтасовка	Грамотно просчитанная подтасовка – победа над ситуацией
ИЭИ	Бесхозяйственность	Светлая улыбка побуждает в нас радость при обмене последними рубашками
ЭИЭ	Запутанность	Запутанность хороша в перспективе: позволяет четче увидеть смысл

ЛСИ	Подозрительность	Осторожность – это первый шаг в выборе наиболее надежных путей продвижения к цели
СЭЭ	Зазнайство	Повышенная самооценка, распространенная на коллектив, позволяет достигать лучших результатов
ИЛИ	Не ухоженность	Игнорирование быта освобождает мозг для решения стратегических задач
ЛИЭ	Колючесть	Вовремя сказанная колкость мобилизует группу на точное и своевременное попадание в цель
ЭСИ	Искажение	Искажение повышает надежность защиты по нескольким непредсказуемым направлениям
ЛСЭ	Вспыльчивость	Вспыльчивость – это один из добротных инструментов
ЭИИ	Догматичность	Догматы, перенятые из мировых культур, повышают качество жизни
ИЭЭ	Агрессивность	Агрессия – тренировочный барьер на пути к миру
СЛИ	Скепсис	Скепсис позволяет сосредоточиться на самых эффективных действиях

ТРЯПКА – СОЧУВСТВУЮЩИЙ

«Каким бы сильным или черствым не был человек, в его жизни бывают периоды, когда и он становится легко ранимым, словно малое дитя».

[Али Аншерони](#)



При акцентуации на **четвертой**, болевой функции человек демонстрирует свою слабость, склонен жалеть себя и ныть. Он делает это с целью максимально защитить эту функцию и, возможно, получить от нее «дивиденды». По Шострому это ТРЯПКА. Он, обычно, жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чувствительность. При этом характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности Тряпки: Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Смущающийся, Отступающий. Это классическая "Собака снизу" по Ф. Перлзу[11]. Он же отмечал, что в некоторых ситуациях происходит парадоксальная замена. Тряпка становится энергетическим вампиром, и занимает позицию «собаки сверху», бросает вызов партнеру от своего суперэго: «Да, я не гожусь, и оставьте меня в покое или обслуживайте меня!». По большому счету, эта роль свойственна всем энергозатратным функциям 3, 4, (-3) и (-4). Все наши химеры, страхи, сомнения, подозрения, зависимости сосредотачиваются именно в этих областях [2]. Четвертая функция очень "капризна". Через нее человек воспринимает только качественную информацию и в определенном виде. В благоприятном варианте - СОЧУВСТВУЮЩИЙ: «Да, милая, у меня еще хуже, давай пожалеем друг друга!». Задачи этой функции сродни наиболее чувствительному воспринимающему органу у человека - глазам. Их не рекомендуется ни бить (критиковать), ни гладить (демонстративно хвалить).

Приемы самодополнения при корректировке манипуляции на 4-й функции «Как надо спрятаться» с подключением мотивов 1-й функции

Таблица 6

Социотип	Манипулирование	Мотивация ключевыми фразами
ИЛЭ	Я отвергаемый	Выбираю одну наиболее перспективную идею и

		вовремя презентую ее
СЭИ	Я непредприимчивый	Нахожу наиболее комфортный путь достижения цели
ЭСЭ	Я распыляющийся	Выделяю главное в каждом деле и заражаю других энтузиазмом .
ЛИИ	Я безвольный	Передаю самые сильные решения для реализации самым энергичным и пробивным
СЛЭ	Я грубый	Со мной можно быть уверенным: я найду место приложения силы для достижения цели
ИЭИ	Я не организованный	Делаю все с запасом времени
ЭИЭ	Я неудобный	Выбираю наиболее яркую эмоцию и передаю только ее.
ЛСИ	Я консервативный	Ввожу изменения для повышения надежности системы
СЭЭ	Я сумасбродный	Демонстрирую свою силу только в достойных этого ситуациях
ИЛИ	Я ворчливый	Подсказываю наиболее выигрышные варианты
ЛИЭ	Я непрактичный	Задаю ритм последовательность труда, отдыха, приема пищи
ЭСИ	Я недоверчивый	Сопоставляю, сравниваю, и только затем оцениваю.
ЛСЭ	Я недальновидный	Ищу наиболее эффективные процедуры и алгоритмы работы на сегодняшний день
ЭИИ	Я уступчивый	Выбираю верную дистанцию в отношениях как это искусство любви.
ИЭЭ	Я непоследовательный	Выбираю направление, открывающее самые широкие возможности и следую ему до конца.
СЛИ	Я скрытный	Моей мягкой улыбкой создаю комфорт в десятки раз больше, чем ожидалось.

Управление функциями витального блока

В данном разделе мы ограничимся кратким описанием феноменов Шострома. Работа с подсознанием требует специальной профессиональной подготовки, и здесь не рассматривается. Общий принцип здесь тот же. При манипуляции ведомыми функциями рекомендуется компенсация через акцентуацию ведущими функциями (рекомендуется наличие партнера – поставщика услуги). Манипуляционные ведущие функции сублимируются в конструктивные. Здесь человек нуждается в партнере - потребителе своей продукции.

КАЛЬКУЛЯТОР – ВНИМАТЕЛЬНЫЙ

*«Нет ничего более стимулирующего, чем когда всё идёт не так, как надо»
Шерлок Холмс.*



Акцентуация на **минус четвертой**, активационной, референтной, оценочной функции делает человека пассивным. Он долго «раскачивается», ждет стимулирования от окружающих. По этой функции человек очень внимателен к поступающей информации.

Он оценивает ее на пригодность использования для активации своей работоспособности. У Шострома это КАЛЬКУЛЯТОР. Он преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Относясь к информации с максимальным скепсисом и недоверием, он обманывает, уваливает, старается перехитрить. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок в покер, Шантажист. Здесь есть конструктивный контакт с творческой функцией дуала, который, не получив поддержки, спокойно генерирует новые варианты. Это тоже очень ранимая, «подростковая» функция нашей психики [2]. Аналог - метафора: вкусовой и обонятельный аппарат, фильтрующий пищу по вкусу и запаху. В благоприятном варианте это - ВНИМАТЕЛЬНЫЙ. Он демонстрирует доброжелательную внимательность и поддержку партнеру в этом плане. Например, ЭИИ (активируется сенсорикой ощущений) берет на себя роль «младшего помощника генерала» в бытовых вопросах. Для его дуала - ЛСЭ удобна роль прилежного студента курса «Новые возможности, которые подарила нам ситуация».

ПРИЛИПАЛА – ПРИЗНАТЕЛЬНЫЙ

«Желающим научиться чему-либо препятствует очень нередко авторитет тех, кто учит.»
Цицерон



Акцентуация на **минус третьей**, внушаемой (суггестивной) функции будет проявляться в зависимом поведении. Человек ориентируется только на мнения авторитетов, стремится бездумно выполнять инструкции и избегает ответственности. По этому аспекту он готов воспринять максимальный объем многофакторной информации, "всеяден" [14], жаден до любой «пищи» и активно ее ищет. Здесь часто проявляется детская наивность и неразборчивость [14]. У Шострома такому типу соответствует ПРИЛИПАЛА. Полная противоположность Калькулятору. Он изо всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом забот, позволяет и исподволь заставляет других делать за него работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный Ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный. Человек с девизом «Ах, жизнь не удалась, и поэтому...». Метафора – все параллельно работающие каналы восприятия поступающей информации (аудиальной, визуальной, кинестетической). В благоприятном варианте - ПРИЗНАТЕЛЬНЫЙ. У дуала эта функция – первая, лидерская. Дуалу совсем нетрудно передавать энергию и информацию Признательному в режиме «Родитель» - «Ребенок» [1], не заботясь о ее окраске и убедительности. Например, ЛИИ успокаивается в теплой эмоциональной среде, которую ему дарит дуал ЭСЭ. Со своей стороны, ЭСЭ прекращает суесться, получив успокаивающий сигнал от ЛИИ: «Все учтено могучим ураганом».

ЗАЩИТНИК – ВОДИТЕЛЬ

«Каждый человек несёт ответственность перед всеми людьми за всех людей и за всё.»
Ф.М.Достоевский



При акцентуации на **минус второй**, реализационной, демонстративной функции человек становится «конвейерным работником» и довольно активно выполняет рутинную работу в больших объемах особо не думая, не напрягаясь, «на автомате». Он настроен на процесс как таковой. В этом случае человек за

короткое время способен создать переизбыток производимого продукта и у него возникает потребность щедро делиться с окружающими результатами своих усилий. Именно поэтому положительная оценка действий по минус второй функции ему так важна! По Шострому в этом случае мы получаем такого персонажа, как ЗАЩИТНИК. Противоположность Судье (см. ниже). Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибкам. Он портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и мешает тем, кого защищает, встать на ноги, и вырасти самостоятельным. Вместо того чтобы заниматься собственными делами, он заботится о нуждах других. Разновидности: Наседка с цыплятами, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный. Эта ситуация типична, например, для пары ребенок – мать-одиночка. Вплоть до «ребенка», дожившего до 60 лет. Сюда же отнесем жену – тягловую силу, которая «тащит мужа и сына по жизни». Метафора: желудочно-кишечный тракт, работающий на невидимом фронте.

В благоприятном варианте это ВОДИТЕЛЬ. Его назначение - "прикрывать" болевую функцию у дуала. Но, в то же время, оставлять партнеру пространство собственной свободы - ответственности. В каких проявлениях социотипы способны работать на износ, без ущерба для себя?

Социотип	Реализатор
ИЛИ	Педантичности
ИЛЭ	Авторской методики
ИЭИ	Доброжелательности
ИЭЭ	Вдохновения
ЛИИ	Пунктуальности
ЛИЭ	Начинаний
ЛСИ	Аккуратности
ЛСЭ	Выносливости
СЛИ	Расчетливости
СЛЭ	Экстремальности
СЭИ	Взаимности
СЭЭ	Азарта
ЭИИ	Размерности
ЭИЭ	Оригинальности
ЭСИ	Элегантности
ЭСЭ	Настойчивости

Преобразовать стереотип ЗАЩИТНИКА в неутомимого ВОДИТЕЛЯ, пожалуй, самая сложная задача для консультанта. Она мало кому быстро удастся, поскольку относится к культуре, уровню ценностному (см. ниже), т.е. мало изменяемому в течение не только одной жизни, но целых поколений рода. Одна из конструктивных метафор: мать и ребенок плывут в бурном житейском море. Мать–дьявол непрерывно поддерживает (материально) ребенка. Мать тонет (умирает от старости), и ребенок тонет вслед за ней. Мать–ангел плывет рядом, и говорит: «Я уверена в тебе. Ты выплывешь». Мать тонет, ребенок мощно гребет вперед.

СУДЬЯ – ВЫРАЗИТЕЛЬ

«Эксперт – это человек, который совершил все возможные ошибки в очень узкой специализации».

Нильс Бор.



Наконец, рассмотрим акцентуацию в поведении на **минус первой**, консультационной, экспертной функции [14]. Она

одновременно является и зоной пониженной реализованности социотипа, слабого восприятия (игнорирования) поступающей информации. Это создает человека - методиста, который может прекрасно понимать и давать советы другим, но самому что-то производить ему не хочется. Это функция эксперта. Человек тщательно собирает информацию, следит за соблюдением социальных и профессиональных норм [14]. В связи с этим данная функция одновременно является цензором и контролером самого себя [2]. У Шострома этой акцентуации соответствует СУДЬЯ. Он преувеличивает свою критичность. Никому не верит, всех обвиняет, полон негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Собиратель улик, Позорящий, Оценщик, Мститель. Метафора: головной убор и мантия профессионала – учителя, тренера, коуча. В благоприятном варианте он - " ВЫРАЗИТЕЛЬ", т.е. работающий над смыслами. Задача функции - увидеть суть передаваемого сообщения, скрытую за маской «нормативности», которую дуал обычно использует, действуя по третьей функции.

Социотип	Консультант – эксперт в области
ИЛИ	Поиска альтернатив
ИЛЭ	Управления рисками
ИЭИ	Новой перспективы
ИЭЭ	Эволюционного развития
ЛИИ	Организационной
ЛИЭ	Системной
ЛСИ	Внедренческой
ЛСЭ	Конструирования
СЛИ	Сосредоточения власти
СЛЭ	Эстетики
СЭИ	Мобилизации
СЭЭ	Рекреации
ЭИИ	Эмоциональной разрядки
ЭИЭ	Примирения
ЭСИ	Рабочего настроения
ЭСЭ	Бесконфликтности

Завершая эту часть отметим, что пользование ключевыми словами проявило себя как довольно сильный инструмент повышения самооценки клиентов.