

Пошаговая инструкция, как можно определить
социотип любого человека за 10 минут.

Оглавление

Об авторе	3
Что такое социотип?	4
Модель А2 (модель А / 2)	6
Аспект	8
ФУНКЦИИ	9
АСПЕКТЫ	11
РЕАКЦИИ	14
КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СОЦИОТИП ЗА 10 минут?	15
От автора	18

Об авторе



Мустафин Булат (г. Казань)- соционик со стажем 8 лет, протипировал более 6000 человек,

В 21 год получил 3 высших и был очень огорчен тем, что и другие люди в России тратят годы своей жизни что бы изучать и делать то, что они не любят.

После этого всерьез озадачился соционикой и учился у Гуленко, И. Калинаускаса, был учеником у многих экспертов по соционике в Казани и Москве. Обнаружил, что соционика не развивается из-за огромного количества мнений и отсутствия системы, которая бы не зависела от эксперта, и давала точный результат.

Работал в международной организации MARS, чтобы увидеть, как применяется MBTI (западный аналог соционики) в международных организациях.

Впитав зарубежный опыт разработал технологию определения социотипов, для которой не надо быть супер экспертом по соционике, иметь особый опыт или сообразительность.

В данный момент занимается живыми тренингами и мероприятиями в г.Казань, Чебоксары, Н.Челны, Альметьевск, Ульяновск и др.

Что такое социотип?

Прежде чем озвучить вам этот механизм, стоит предупредить и сказать, что такое социотип.

Чем социотип не является:

- –тем, что говорит человек, тем более как он высказывается;
- –это не его привычки, хотя часто социотип может быть причиной тех или иных привычек человека, например, привычка долго одеваться или опаздывать. Как реагировать на эти причины– человек решает сам, кто-то вырабатывает привычку опаздывать, а кто-то– приходить вовремя. Это и есть личность;
- –социотип это не убеждения человека, хотя в ходе жизни социотип может быть предрасположенностью человека к определенному рода мыслям и суждениям;
- –это не самомнение человека;
- –социотип это не то, как человека ведет себя и, (!!!) одевается;
- –социотип не влияет на физиологические особенности человека, но какие-то люди могут острее воспринимать необходимость физических нагрузок, или слабость организма;
- –социотип не в коем случае не должен быть оправданием своих слабостей или ошибок. Умение брать на себя ответственность за свои поступки– это критерий личности, а не социотип;

Что есть социотип:

- –социотип это фильтр информации, которые поступают из внешнего мира, он работает автоматически и 24 часа в сутки;
- –способ фильтровать информацию, он не зависит от настроения или какой-то погоды, внешней среды, даже в момент сильной депрессии, радости или отчаянья, автоматизмы сохраняются;
- –социотип предполагает приоритетную ориентацию на определенную информацию, таким образом какая то часть информации игнорируется– раскрывается не максимально полно;
- –социотип предполагает прогнозируемые автоматические реакции на определенные раздражители, то есть что бы убедиться в социотипе, можно дать конкретный запрос и получить ожидаемую реакцию, вне зависимости от того, что человек именно говорит, реакция будет показательной;

Модель A2 (модель A / 2)

Дон Кихот (Искатель) Интуитивно Логический Экстраверт Иррационал 	Дюма (Посредник) Сенсорно Этический Интроверт Иррационал 	Гюго (Энтузиаст) Сенсорно Этический Экстраверт Рационал 	Робеспьер (Аналитик) Интуитивно Логический Интроверт Рационал 
Гамлет (Наставник) Интуитивно Этический Экстраверт Рационал 	Максим Горький (Инспектор) Сенсорно Логический Интроверт Рационал 	Жуков (Маршал) Сенсорно Логический Экстраверт Иррационал 	Есенин (Лирик) Интуитивно Этический Интроверт Иррационал 
Наполеон (Политик) Сенсорно Этический Экстраверт Иррационал 	Бальзак (Критик) Интуитивно Логический Интроверт Иррационал 	Джек Лондон (Предприниматель) Интуитивно Логический Экстраверт Рационал 	Драйзер (Хранитель) Сенсорно Этический Интроверт Рационал 
Штирлиц (Администратор) Сенсорно Логический Экстраверт Рационал 	Достоевский (Гуманист) Интуитивно Этический Интроверт Рационал 	Гексли (Советник) Интуитивно Этический Экстраверт Иррационал 	Габен (Ремесленник) Сенсорно Логический Интроверт Иррационал 

На предыдущей схеме вы видите упрощенную соционическую модель, модель A2,

Возможно, вам ничего не понятно, и она кажется совсем сложной, но это не предел– в обычном соционическом сообществе она в 2 раза больше, однако яркую и быструю реакцию можно получить и с этой таблицей.

Ее можно распечатать, она станет вашей подсказкой, есть некоторые алгоритмы как сделать ее проще, об этом мы говорим на наших живых или онлайн-мероприятиях.

Если вы разберетесь в этой схеме, этого знания будет достаточно, чтобы уметь типировать.

На этой таблице изображены социотипы, с их обозначением, 4 значка. Их называют аспектами. Каждый аспект имеет свои признаки и проявления.

Аспект

– это кластер информационного потока, который отделяет его из всей массы исходящей или получаемой информации.

Каждый аспект имеет свой номер

1, 2, 3, 4

Номер аспекта в этой таблице называется функцией.

Функция – это приоритет воспринимаемой информации по аспектам.

На каждую функцию есть своя определенная реакция.

Отталкиваясь от этого можно определить социотип.

Именно так вы не будете типировать человека «по носкам», как это принято во всяких антикафе или соционических кружках, например, соционика Екатеринбург или «задроты Тюмени».

Реакция на воздействие по функциям всегда слабо контролируема и !!! человек понимает не сразу, что произошло. С этим мы и работаем.

ФУНКЦИИ

На данной таблице представлено 4 функции:

1– Базовая

Это зона уверенности человека, то в чем он никогда не сомневается, а если сомневается кто-то другой, то даже самый милый человек может показать сначала несогласие, затем агрессию, у него может покраснеть лицо, он может сменить тембр голоса или вообще полезть в драку.

Если задать по этой области вопрос– ответ короткий, однозначный.

2– Творческая

Это зона самореализации человека, то, как он себя реализует во внешнем или внутреннем мире, обычно двух трех вопросов по этой области достаточно что бы самый социопатичный социопат начал говорить с вами долго-долго,

и негативный запрос и положительный запрос дают прибавку к энергии, человеку интереснее жить.

3– Активационная

Зона самооценки– тут мы не можем себя адекватно оценить и это место является самым чувствительным, комплименты по этой области крайне действенны, человеку оч приятно, но он не верит. Или критика– крайне болезненна, человек закрывается, хочется оправдать себя. Если долго давить на эту область, можно довести человека до суицида. Не злоупотребляйте этим. Как правильно воздействовать на функции мы учим на нашем коучинге <http://see.scan4life.ru/couch2>

4– Суггестивная

Это зона внушения, человек не имеет адекватного представления об этой области и не может критически оценивать эту информацию. В общем, внушить можно многое. Как то мне внушили, что мне плохо и меня тошнит. Просто сказав это как факт. Также можно внушить моему другу, Джеку, что ему нравится из еды или одежды) это выглядит очень смешно.

Положительное воздействие вызывает симпатию, мало осознаваемое притяжение, а негативное воздействие сделает так, что человек исчезнет из вашей жизни без конфликтов.

АСПЕКТЫ

Всего в соционике представлено 8 аспектов:

 **ИНТУИЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ** – в базовой-виденье перспектив и возможностей объектов, людей, ситуаций в перспективе времени,
в творческой- желание собрать систему, в которой человек работает, сделать ее цельной. Художник робеспьер- будет всегда думать, что «еще один мазок, и картина запоет!», в компьютерной среде это когда механизм работает без ошибок
в активационной- неуверенность в своих перспективах или запрос на возможный расклад ситуации
во внушаемой- аналогично активационной, плюс менее явная реакция

 **ИНТУИЦИЯ ВРЕМЕНИ** – в базовой-ощущение момента, целостности внутренней ситуации, ощущение времени и нелюбовь к его пустой трате
творческая- тяга к мистике, эзотерике, та нотка драматизма или театральности, которую гамлет и джек лондон добавляют в любую свою деятельность
активационная- запрос на время, когда будет сделано, желание придерживаться конкретного графика и иметь план действий
внушаемая- запрос проявляется как «желание посоветоваться» с людьми о своих действиях, этот запрос проявляется максимально ярко, когда это новое начинание у человека

 **черная сенсорика** – базовая -виденье расстановки сил, если в базовой- убежденность что ты можешь все при определенном раскладе. Чаще просто- можешь все.

Творческая– стремление собрать себя, сделать усилие, напрячься, не давать спуску, доводить до конца. Желание ощущать себя сильным

Активационная– страх ощущать себя слабым, перекладывание решений на других, сомнения о своей силе и внешнем виде

Внушаемая– менее яркое проявление, аналогично активационной



белая сенсорика базовая– ощущение своего

тела, комфорта, если девушка– то вся косметика на лице кажется просто огромным грузом, трудно работать в неудобной среде, внимание на теле

творческая– желание заботиться, создавать комфорт, делать что бы всем было удобно, вообще облагораживать этот мир

активационная– неясное представление о своем здоровье, чувствительность к болезням и параноидальное догматическое стремление к простым системам поддержания себя в форме. К системным методикам.

Внушаемая– внушаемость касательно своего здоровья, и физических ощущений



объективная логика– прямолинейность,

неумение искажать факты, конкретная, четкая речь, умение «думать цифрами»

творческая– стремление сделать все минимальными усилиями, не сделать лишнего действия, раскидать все по полочкам и дать всему названия, обозначить понятия, говорить о деловой сфере

активационная– неумение подойти к делу с нужной стороны, продуктивность, которая зависит от многих факторов, потребность в четких понятных показателях, слабая логика

суггестивная– способность поверить в любую около логическую вещь, если она как-то подкреплена даже за уши притянутыми фактами



субъективная логика

базовая– кажется, что ты все знаешь и во всем можешь разобраться, пытаешься дойти до сути во всем и везде, люди часто находят это занудным,

творческая– стремление все объяснить, всем рассказать, поделиться, систематизировать хаос

активационная– тебя можно задеть если сказать что ты тупой, не адекватного мнения о себе в плане своих интеллектуальных способностей

суггестивная– логически можно донести любую картину мира, если в ней есть какая-то системность и структура. Хочется, что бы объясняли понятно, а лучше вообще, что бы не объясняли и сделали сами, не хочется разбираться.

ЭТИКА ЭМОЦИЙ

базовая– убежденность, что ты эмоциональная личность, с широким спектром эмоций, что ты можешь вести себя как угодно и это будет принято, в любом случае, ты можешь вызывать эмоции в людях.

Творческая– желание располагать к себе людей, создавать эмоции, комфорт или выяснение отношений, в любом случае, творческая черная этика– это навык влюблять и влюбляться, как и сеять конфликты. Управлять эмоциями других людей

Активационная– все мироощущение завязано на том, любят тебя или нет. То тебя все любят, то ты самый больной Карлсон в мире.

Внушаемая– такие люди зеркалируют эмоции других. Часто эмоции моделируются, бывают неуместными и вообще непонятно, зачем человек улыбается. Или грустит. Он и сам не понимает. А просто рядом с ним сейчас все улыбаются. Или грустят.

ЭТИКА ОТНОШЕНИЙ

базовая– виденье тонких связей между людьми, ты прекрасно плаваешь между огромного количества человеческих отношений, ты их видишь. Сложно даже допустить идею о том, что это можно не видеть

творческая– хочется, что бы с каждым человеком в окружающем мире была какая-то связь, умение быть «гибким» человеком.

Активационная– понятия не имеешь как относишься к другим и можешь поверить, если скажут за тебя

Суггестивная– так же, как и с активационной, но реакция чуть медленнее

РЕАКЦИИ

Таким образом, у нас есть 4 функции и 8 аспектов.

В каждом социотипе в рамках модели А2 всего 4 аспекта.

Так проще для запоминания.

Теперь у вас есть инструмент для проверки типа.

Повторюсь,

Минус по базовой–агрессия, которая начинается с несогласия

Минус или плюс по творческой– повышение энергии, желание спорить, доказывать, рассказывать, делиться. Люди очень много говорят, если запрос сделать правильно

Минус или плюс по активационной– яркая реакция, либо закрытия, человек побелел, закрылся, начал сутулиться, либо засмутился, но ему стало очень приятно.

Минус или плюс по внушаемой– замедленная реакция симпатии или наоборот– отдаления от вас человека.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СОЦИОТИП ЗА 10 минут?

Есть два этапа в срезе соционики.

Но важнее знать **правила социальной динамики**.

Нам не нужно, что бы человек врал или кривлялся, поэтому на тренинге мы учим как правильно задать вопрос так, чтобы человек открылся и не заметил. Расслабился. Это работает в любом виде, не только вживую.

Затем уже начинаем типировать. Если кто то при вас типирует по носкам или его мнение основано на том, что человек говорит, а не КАК– смело прослушивайте очередного соционического ботаника. Такой подход не дает практического выхлопа. Вы будете косячить.

Итак.

Этап=расслабление

Этап=проверка

Задача первого этапа– сделать так, что бы человек открылся, но еще более важно!!! – что бы у вас появилось предположение, какого он социотипа. Неважно, точно– не точно, если идей нет– пофиг, пусть будет Жуков. Со временем вы научитесь видеть их базовую довольно быстро, так что не надо переживать за точность сейчас.

Если вы выдали предположение, то вы уже на уровне всех тех, кто типирует звезд через интернет. Все, что не касалось проверки– это ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ. Мы не типируем по словам или одежде. В нашем подходе соционика– это крутой рабочий инструмент, который позволяет как влюблять в себя человека, так и закрывать его, позволяет брать сотрудников и делать так, чтобы шеф платил больше. Мы не можем платить такую большую плату–потерю в точности типирования, что бы

типировать по словам или одежде, максимум– с помощью этого можно выстроить предположение.

ВТОРОЙ ЭТАП– когда вы открыли человека, если все сделано верно, то он находится в сильном эмоциональном плюсе, ему хорошо и клево с вами общаться. Самое время проверить предположение. Иногда можно сделать запрос на творческую, иногда сделать маааленький минус на базовую, что бы можно было отступить назад.

Вся информация есть в таблице сверху, но что бы вам было понятнее, приведу примеры, я очень много типирую людей, в этом вся моя жизнь, и каждый день мне приходится кого-нибудь типировать. Причем часто-показательно. Часто в группах учеников, которые оттачивают навыки задавать правильные вопросы без палева.

Итак, как-то раз помню задал вопрос молодому человеку, типирую его через интернет, социотип– Жуков. Я метался между версией дон и жуков. Разница очевидна, Дон– интуит, Жуков– черный сенсорик. Скажи дону что он физически не смог бы сделать что-то адекватное контексту вашей беседы и ему будет пофиг. Ок ок. Скажи это Жукову– человек скажет – «НЕТ, Я СМОГУ», так вот. Я сказал, что он переехал от родителей потому что, наверное, просто не может жить с ними. И пару раз упредительно повторился. Агрессия была на лицо, я сделал шаг назад, извинился, в итоге мы убедились, что базовая– черная сенсорика. В жизни это делается быстрее и незаметнее. Так что если это читают молодые пикаперы или девочки, которые хотят, чтобы их любил конкретный мальчик– это возможно. Пользуйтесь. Я сам 8 лет назад с таким запросом, наверное, и начал изучать соционику.

ТАК!

От начала беседы до конечной проверенной версии социотипа мне сейчас требуется около 5ти минут. Моим средним ученикам минут 10–30.

ПОДСКАЗКА!

Что бы быстрее открыть человека– задавайте вопрос по творческой, люди всегда говорят по творческой, и если вы задаете вопрос правильно–они говорят все больше. Так что схема такая

–предположение – проверка

Или

Расслабление– типирование

Без каждого из этих этапов типирование не может быть точным.

Если сейчас у вас осталось больше вопросов, чем было до – я рад. Значит ваша картина мира сдвинулась.

Кстати! Можете на практике пройти определение социотипа

здесь <http://see.scan4life.ru/order/tipirovanie/>

От автора

Я уже давно горю идеей того, что бы соционика стала общедоступным и крайне понятным знанием, без всякой фигни в духе «я почувствовал белую сенсорику» или «я ощутил в воздухе черную интуицию». Вы всегда принимаете решения, опираясь на свое чутье? Что ж, отличный способ думать! Поделитесь своей «нюхалкой» с другими, пусть они тоже чувствуют! Хорошо, что строители, строя дома не чувствуют, сколько нужно бетона, или врачи опираясь на чутье не отрезают почки!)

Так вот, подход который я описал дает максимальный результат и позволяет добиваться других целей, как:

выстраивать отношения с близкими,

Понимать, как тебя можно задеть

Любовные вопросы

Вопрос с подбором персонала, или подходом к руководителю.

Я не знаю, как можно жить без этого, после того, как вы встроите в себя это, жизнь станет намного легче, вы не будете играть в «русскую рулетку» с людьми. Вам просто станет понятно, кто на что способен. И многое станет проще.

Надеюсь, я вам помог.

С уважением, Мустафин Булат