



**МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
ГОРОДСКОЙ ОКРУГ ГОРОД ХАНТЫ-МАНСИЙСК
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ХАНТЫ-МАНСИЙСКА
МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ДОШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ДЕТСКИЙ САД № 17 «НЕЗНАЙКА»**

**Выступление на метод объединении
Тема: «Ролевые игры в транзактном анализе»**

Составитель:
педагог-психолог
Мельникова О.П.

г. Ханты-Мансийск
2020 год

Приходилось ли вам при взаимодействии с другим человеком испытывать неприятные чувства и не говорили ли вы себе после этого следующее: «Почему со мной постоянно случается подобное?»; «Как это могло опять случиться?»; «Я думаю, что он/она совсем другой человек, но...». Испытывали ли вы удивление при таком неблагоприятном исходе и понимали ли, что что-то подобное ранее уже происходило с вами?

Если ваше взаимодействие с другим человеком протекало подобным образом, то, согласно теории ТА, вы играли в игры. Подобно футболу или шахматам, психологические игры протекают в соответствии с заранее установленными правилами. Эрик Берн первым привлек внимание людей к этой предсказуемой структуре игр и предложил способы их анализа. В данной главе мы рассмотрим методики анализа игр, разработанные Берном и другими теоретиками ТА.

Транзактный анализ (ТА) —

это психологическая модель, описывающая поведение человека — как индивидуально, так и в составе групп, основанная на том, что каждый человек может научиться доверять себе, думать за себя, принимать самостоятельные решения и открыто выражать свои чувства. ТА используется в психотерапии, бизнес-консультировании, психологическом консультировании, образовании и может применяться как на работе, так и дома — везде, где люди имеют дело с людьми.

С момента рождения каждый человек становится участником игр в своей семье, а позже, подрастая, и в обществе.

Психологические = Неосознанные игры

Психологические игры (манипуляции) *это серия последовательных дополняющих скрытых транзакций, приводящих к четко определенному, предсказуемому исходу*

(Э.Берн)

В основе игр лежит неискренность, если есть открытые отношения, то игр нет

Выделяются три степени игр

Игры первой степени приняты в обществе, не скрываются и не приводят к тяжелым последствиям (лесть, любовь после ссоры и т.п.).

Игры второй степени скрываются, не приветствуются обществом, приводят к ущербу, который, однако, нельзя назвать непоправимым (к осуждению, штрафу, болезни).

Игры третьей степени скрываются, осуждаются, ведут к непоправимому ущербу для проигравшего (онкология, суицид, тюрьма).

Игры бывают

1. Сверхбыстрые (секунды ритуал приветствия)
2. Быстрые (несколько дней студент и профессор)
3. Медленные (недели) игры с самим собой:
 - я могу прекратить... в любой момент
 - я могу начать... в любой момент
 - вот полежу еще 5 минут
4. Сверхмедленные (пожизненные)
 - алкоголик, должник,
 - побейте меня,
 - попался негодяй,
 - взгляни, что я из-за тебя натворил,
 - треугольник Карпмана

Типичные игры людей

- Беспомощный

- Треугольник Карпмана
- Плохая услуга
- Уговори меня
- Да, но...
- Неимущий

Список возможных игр практически бесконечен, и индивиды легко могут быть втянуты в них. В конечном счете, однако, игроки проигрывают, поскольку они избегают полноценных и здоровых человеческих взаимодействий.

Описание некоторых игр

«А почему бы вам не?.. Да, но...»

Тезис: заключается в том, что оппонент старательно отвергает любую рекомендацию или иное вмешательство, направленное на помощь в решении его проблемы. Этим он ставит человека (педагога) в затруднительное положение, что и является целью такой игры.

Антитезис: на заявленную проблему – ловушку надо ответить: *«Да это сложная проблема, а что вы сами собираетесь предпринять чтобы?»*.

Если игра продолжается, то сказать: *«Да, это безвыходная ситуация»*.

Уговори меня

Для такой игры типичными являются высказывания оппонента:

"Как Вы думаете, у меня все получится?";

"А Вы дадите гарантию, что мне это поможет?"; "Пообещайте мне, что я справлюсь с этой ситуацией (со своими проблемами и т.п.)»

. В этом случае пообещать то, чего хочет оппонент, означает втянуться в его игру

Беспомощный

(разновидность игры "Да, но...«)

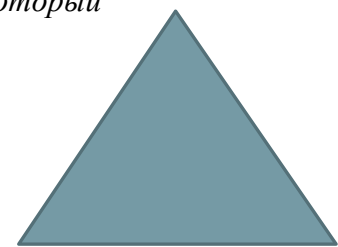
Человек (родитель например) начинает беседу со слов: *"Ой, я не знаю, как справиться, как поступить, как воспитывать, я делаю все возможное, но у меня ничего не получается"*.

Для таких людей свойственно стремление к внешним источникам ресурсов: зависимость от мнения и признания других; невротическая потребность в любви и привязанности.

Они считают процесс взаимодействия успешным, если педагог постоянно занимается их поддержкой, положительными поглаживаниями, дает "умные" советы как вести себя в различных ситуациях (то есть, находятся в роли Заботливого Родителя).

Если же педагог начинает ориентировать клиента на его собственные ресурсы (что соответствуют действительному решению его проблемы), родитель воспринимает это как угрозу его благополучию, как невнимание, иногда даже как "предательство" педагога, который якобы отказывается помочь слабому.

Драматический треугольник С. Карпмана (Спаситель, Преследователь, Жертва)



Механизм игры

«Жертва» ищет «Спасителя», на которого пытается скинуть ответственность за решение своих проблем.

Если «Жертве» это удастся, то ловушка захлопнулась – треугольник образовался.

«Жертва», проблемы которой не решаются, превращается в «Преследователя», и начинает искать виновных в том, что жизнь не удалась.

Виновным, конечно же, оказывается бывший «Спаситель», на которого и обрушивается гнев и нападки бывшей «Жертвы».

И все повторяется...

Спасатель, став Жертвой, обращается к новому Спасателю. Новый Спасатель помогает новой Жертве....

Далее ситуация может повторяться много раз

Симптомы Спасительства:

1. Если вы почувствовали страх ответной реакции. Вас попросили, а вы не помогли — как к вам отнесутся в ответ, что о вас подумают, что скажут.

«Маня, помоги, пожалуйста...» — и отказать неловко, а что потом, вдруг это как то на мне отразится? Хотя и своей работы чуть более, чем много.

1. Если вы чувствуете себя обязанным улучшить настроение жалобщика и облегчить его жизнь. *«Я не могу бросить человека, которому так плохо. Я должен как-то улучшить ему настроение»*

1. Если вы почувствовали, что должны что-то жалобщнику (предполагаемой Жертве), решить его проблему или облегчить задачу.

«Я, когда принимал его на работу, сказал, что у нас овертаймов почти нет... Я не могу заставлять его выйти на выходных»

1. Вы думаете, что должны убедить другого человека сделать «правильный» выбор. *Например, переqualificироваться. Или изучить другую технологию.*

1. Чувство вины за действия другого человека

«Петя в моей команде — классно знает технологию, но бывает груб и резок. Каждый раз, когда он орет матом на новеньких и тычет их носом в неизбежные ошибки, меня это бесит и мне стыдно за нашу команду, за то впечатление, которое она производит»

«Плохая терапия»

(услуга, поддержка, совет)

Обычно она начинается со слов:

«Мы были в другом саду, группе, там все плохо. Я в отчаянии, а вас мне рекомендовали, на вас последняя надежда, только вы можете мне помочь»

На начальной стадии этой игры происходит идеализация (что-то вроде нарциссического переноса). Однако педагог (человек) часто не замечают заброшенного "крючка" и втягиваются в игру, думая: *"А вот я сделаю то, что не удавалось другим!"* Но рано или поздно наступает такой момент, когда происходит переключение из роли Жертвы в роль Преследователя и отвержение всего, что предлагалось, как неподходящего.

Типичные завершения такой игры происходят со словами: *"Ну вот, и Вы мне не помогли!.."* или *"А ведь про Вас говорили, как о хорошем терапевте!"*. Разумеется, это может и не произноситься вслух, но обязательно содержится в скрытых транзакциях оппонента.

Характерные особенности игр.

Можно выделить несколько характерных особенностей, присущих играм.

1. Игры постоянно повторяются. Время от времени каждый человек играет в свою любимую игру, при этом игроки и обстоятельства могут меняться, однако паттерн игры всегда остается одним и тем же.

2. Игры проигрываются вне осознания Взрослого. Несмотря на то, что люди играют в одни и те же игры, они не осознают этого. Лишь на заключительной стадии игры игрок может спросить себя:

«Как это опять могло случиться со мной?» Даже в этот момент люди обычно не понимают, что они сами начали игру.

3. Игры всегда заканчиваются тем, что игроки испытывают рэкетные чувства.

4. Игроки во время игр обмениваются скрытыми транзакциями. В любой игре на психологическом уровне происходит нечто совершенно отличное от того, что имеет место на социальном уровне. Мы знаем об этом потому, что люди играют в свои игры снова и снова, находя партнеров, игры которых подходят к их играм. Когда человек приходит за помощью и вы предлагаете ему эту помощь, вы оба полагаете, что в этом и состоит подлинная цель. Однако результат этого взаимодействия говорит о

том, что неосознанные мотивации их действий отличаются друг от друга. На психологическом уровне вы обменялись скрытыми посланиями, которые отражали их подлинные намерения. Вы готовы были оказать помощь, которую никогда не приняли бы, а ее клиент пришел за помощью, чтобы не воспользоваться ею.

5. Игры всегда включают в себя момент удивления или смущения. В этот момент игрок ощущает, что случилось нечто неожиданное. Дело в том, что игроки поменялись ролями. Как раз это и испытывал Джэк, когда понял, что Джин бросила его. Джин ушла потому, что совершенно неожиданно изменила свое мнение о Джэке.

Упражнение. Припомните из вашего недавнего прошлого какое-либо неприятное взаимодействие, которое подходит под описание игр, и опишите эту ситуацию. Убедитесь в том, присущи ли пять характерных особенностей игр вашей ситуации. Отметьте также, как вы себя чувствовали в конце ситуации. Знакомо ли вам это чувство?

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Скрининг

По каждому вопросу или утверждению вам важно выбрать один из трех возможных ответов. Просим выбирать быстро, не задумываясь. Подчеркните или обведите окружностью цифру, обозначающую выбранный вами ответ:

- всегда, очень верно — 3 балла;
- иногда, не определено — 2 балла;
- никогда совсем не верно — 1 балл.

В МОЕЙ ЖИЗНИ Я:

1.Использую возможность реализовать себя.

3 2 1

2.Радуюсь своим достижениям.

3 2 1

3.Оцениваю себя с точки зрения того: «Что скажут люди?»

3 2 1

4.В своих делах ожидаю неудачи, чтобы не разочаровываться при их наступлении.

3 2 1

5.Использую возможности оправданного риска.

3 2 1

6.Поступаю в соответствии с меняющейся ситуацией.

3 2 1

7.Принимаю на себя ответственность.

3 2 1

8.Стремлюсь избежать непродуктивного беспокойства и тревоги.

3 2 1

9.Довожу до завершения начатые мною дела.

3 2 1

10.Люблю послушать заслуженную мною похвалу.

3 2 1

При подсчете результатов мы складываем все ответы. Причем в 3 и 4 вопросах ответ 1 балл учитываем как 3 балла, а ответ 3 балла как 1 балл. Сумма от 10 баллов до 15 может соответствовать неудачнику. Сумма от 15 до 25 баллов — середняку. И от 25 до 30 баллов удачнику

II Основные жизненные позиции

Неудачники

Неудачники манипулируют собой и другими людьми, перекладывая на других ответственность за свои проблемы. Большую часть времени они играют роли, притворяются, повторяя заученные в детстве образцы поведения и расходуя энергию на сохранение масок и сдерживание своей активности. Они постоянно боятся оказаться в затруднительном положении. Они погружены в игры с собой и окружающими, и эти игры заменяют им реальность, делая их неспособными относиться честно и откровенно к другим людям и, в особенности, к самим себе. Это удается установить, реконструируя и слушая диалоги между субличностями человека. Вместе с тем, они направляют все свои силы и помыслы на то, чтобы жить соответствуя ожиданиям других людей. И, в конечном счете, неудачник в течение всей жизни является кем-то другим, а не самим собой. Многие из них бесплодно мечтают о чуде, которое сделает их счастливыми безо всяких усилий с их стороны. А пока ждут и остаются пассивными. Они уничтожают настоящее, сосредоточившись на прошлом или будущем, часто испытывают тревогу в настоящем и бегут от него. Тревога и беспокойство искажают восприятие ими реальности. Они сами себе мешают видеть, слышать, чувствовать, понимать. Они видят себя и других в кривом зеркале. И живут в окружении кривых зеркал. Они часто лгут. Причем как окружающим людям, так и себе. Ложь для них просто образ жизни. И в их жизни ее с каждым годом все больше. Такие люди боятся всего нового. Из всех сил держатся за привычный статус. И часто даже не подозревают о возможностях более продуктивного наполнения своего жизненного пути. Можно сказать, что они живут чужими жизнями: популярных личностей — звезд, героев кинофильмов, книг. Иногда родственников или просто соседей. Ведь они даже не желают осознать свою неповторимость, уникальность. Поступки, действия и аргументы неудачников предсказуемы. Они не любят себя, поэтому им мало доступна любовь к ближнему.

Удачники

Тоталитарная, унифицированная система воспитания мастерски воспроизводила неудачников и середняков, тогда как удачники были при этом «побочным продуктом». Поэтому многие нуждаются в терапии, так как в структуру их личности буквально впаяны фрагменты от неудачников и середняков. Удачники достигают своих целей, выполняют контракты, заключенные с самим собой. Удачники обеспечивают себе комфортные условия жизни. Они действуют осознанно, продуктивно, обладают чувством перспективы. Способны вырабатывать различные стратегии поведения, подходить к проблемам с различных выигрышных точек зрения. Удачник рассматривает многие возможности и выбирает из них несколько. Учитывает реальные обстоятельства, пробует разные пути движения к результату, пока не достигает успеха. Способен ставить и реализовывать долгосрочные цели. Избегает концентрировать все ресурсы на достижении одной-единственной цели. Это обеспечивает избегание жизненных тупиков. Представители этой группы не связывают себя жесткими шаблонами поведения. Поступают в соответствии с изменившимися обстоятельствами. Реагируют в соответствии с ситуацией. И могут менять свои планы в соответствии с изменившимися условиями. Способны отделять факты от мнений, проекты от реалий жизни. Умеют рассматривать проблемы как с точки зрения поведения людей, так и их интересов. Дорожат временем. И действуют опираясь на факты и реалии жизни. Стремятся делать приятное другим. Ведь делать приятное другому человеку даже полезно для собственного здоровья. Не используют манипулирование людьми в качестве средства достижения комфорта и безопасности. В частности, позволяют себе лгать только тогда, когда это для них абсолютно необходимо. Умеют радоваться собственным достижениям, быть непосредственными. Получать удовольствие от работы, общения, природы, секса, пищи. И умеют откладывать удовольствия. Именно способность переносить во времени удовольствия представляется важной чертой удачников. Удачники настраивают себя на успех, на результат. Обладают умением выражать свои принципиальные убеждения без осуждения и унижения других людей. Способны

помочь другим людям находить их собственный путь, не изнуряя советами.

Удачники часто живут для того, чтобы полностью реализовать свой человеческий потенциал, чтобы сделать мир лучше, чтобы им самим, их окружающим, как близким, так и дальним было лучше, и они смогли достичь счастья.

Осознание удачливости способно повышать ее уровень.

По мнению Д. Рона (1998), по мере того, как страдают наши результаты, начинает ослабевать и наша позиция. А поскольку наши отношения к жизни начинают немедленно сдвигаться от позитивного к негативному, наша уверенность в себе еще больше падает... и так далее. Если мы хотим достичь успеха, мы будем постоянно наблюдать за тонкой гранью между успехом и неудачей, выявлять внутренние побуждения к повторению нерезультативных действий, которые порой дорого нам обходятся, и учиться находить и использовать новые способы достижения наших целей.

Критерии удачников.

Удачник III степени — человек способный, достигающий результата путем длительного развития своих способностей (ориентирован на то, чтобы владеть, накапливать, иметь).

Удачник II степени — человек одаренный, достигающий результата трудом, на базе природных предпосылок (направляет свои усилия на то, чтобы стать кем-то, достичь желаемого результата, или на то, чтобы получать согласно своим достижениям, своему вкладу).

Удачник I степени — талант или гений, легко и свободно достигающий незаурядных результатов. Гениями рождаются, и каждый человек рожден гением (стремится состояться, наиболее полно реализовать свои возможности, а категории «быть» и «иметь» для него складываются сами по себе, без специальной фиксации на этом).

К сожалению, только единицы знают, в какой области они гениальны. Удачник III степени живет в мире, где правят «надо» и «должен» и остается немного места для «могу» и «хочу». В мире удачника II степени «могу» и «хочу», «надо» и «должен» уживаются друг с другом без конфликтов. Тогда как у удачника I степени «могу», «хочу», «надо» и «должен» просто совпадают.

У удачника III степени большая часть его каждодневного труда представляется ему безрадостной обязанностью, радуют в основном только результаты. Удачник II степени привычно выполняет свой труд, часть которого приносит радость. Удачник I степени занимается тем, что дает ему радость и удовольствие.

Отличаются они друг от друга и реакцией на стресс. Удачник III степени временами терпит поражение, впадает в уныние. Удачник II степени побеждает и выстаивает, и это иногда дается ему с трудом. Удачник I степени побеждает легко, отвлекая на борьбу только часть своих ресурсов, иногда даже не замечая стрессов.

Средняки

Группа середняков образована тремя подгруппами, представителей которых можно назвать мало-удачниками, покрайнемерщиками и коекакерами. Эти люди составляют «золотую середину» общества. Они постоянно озабочены тем, чтобы свести концы с концами. И преуспевают в этом, действительно лишь сводя концы с концами и ничего больше. День ото дня они несут свою ношу, немного при этом выигрывая, но и не очень проигрывая. Они не поднимаются на высоты и не падают в пропасти. Они не умеют рисковать, избегают риска и считают его неоправданным. Их жизнь спокойна и лишена неожиданностей.

Д. Рон (1998) пишет, что мир полон людей, решения которых направлены на уничтожение их собственных шансов на успех. Каждый день у нас бывают десятки моментов, когда мы стоим на распутье и нам нужно принимать решения, как по мелким, так и по серьезным вопросам. Выбор решения дает нам возможность заложить качество нашего будущего. Мы должны быть заранее готовыми к принятию решений. Момент выбора требует от нас знаний и философии, выработанной нами на основе этих знаний, которая либо будет служить нам, либо сведет на нет все наши усилия, считает Д. Рон. приспособляются к людям, в общении проявляют гибкость, готовность идти на компромисс. В то же время «Круг» из-за своей социальной направленности в ущерб деловым вопросам пытается угодить всем и каждому, сохранить мир и дружеские отношения. «Круг» не отличается решительностью, легко внушаем, его нетрудно уговорить, переубедить в чем-либо. По своему стилю «Круги»

относятся к «правополушарным», их мышление отличается образностью, интуицией, интегративностью. Главная черта этого стиля - ориентация на субъективные факторы проблемы (оценки, чувства) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Наиболее предпочтительными для «Круга» являются профессии в сфере «ЧЕЛОВЕК - ЧЕЛОВЕК» В эту категорию входят: врач, учитель, воспитатель, психолог, социолог, консультант в торговой деятельности и многие другие.

ЗИГЗАГ (ГЕНЕРАТОР) Эта фигура символизирует в человеке креативность, способность к творчеству, т. е. генерации новых идей, развитую интуицию. Доминирующим стилем мышления «Зигзагов» является синтетический стиль: они относятся к «правополушарным» мыслителям. Они не фиксируются на деталях, а строят сразу целостные, гармоничные концепции и образы.

Стихия «Зигзага» - это комбинирование абсолютно разных, несхожих по своему содержанию идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального. «Зигзаги» склонны видеть мир постоянно меняющимся, поэтому для них неприемлемы рутинная, шаблонная, правила и инструкции. Они устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Мир идей для них так же реален, как мир вещей для остальных людей. «Зигзаги» честолюбивы; основная цель их жизни - самовыражение.

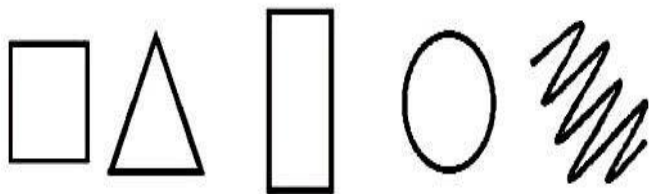
«Зигзаг» по натуре очень эмоционален, чувствителен и раним.

Отличается исключительной способностью к восприятию, имеет развитое эстетическое чувство и вкус. Однако недостаточный самоконтроль часто приводит к тому, что «Зигзаг» сначала совершает поступок и только потом думает, стоило ли это делать.

Соответственно, «Зигзагу» не подходят занятия, требующие точности, математических способностей, физической силы. Предпочтительной для «Зигзагов» является профессиональная сфера: «ЧЕЛОВЕК ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ», т.е. занятия творческого характера: музицирование, живопись, литература, фотография. Возможные профессии: переводчик художественной литературы, карикатурист, художник по металлу (керамике), писатель, поэт, журналист, режиссер, актер, архитектор, дирижер, декоратор и т. д.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Психометрический тест



Цель теста: предлагаемый тест позволяет мгновенно определить форму или тип личности, дать подробную характеристику личных качеств и особенностей поведения любого человека на обыденном, понятном каждому языке, составить сценарий поведения для каждой формы личности в типичных ситуациях.

Также тест определяет профессиональные предпочтения.

Инструкция:

Посмотрите на пять фигур (квадрат, треугольник, прямоугольник, круг, зигзаг), изображенных на листе бумаги. **Выберите из них ту, в отношении которой Вы можете сказать: это - Я!**

Выберите из фигур ту, которая первой привлекла Вас, запишите ее название под №1. Теперь проранжируйте оставшиеся четыре фигуры в порядке вашего предпочтения и запишите их названия под соответствующими номерами. Итак, самый трудный этап работы закончен. Какую бы фигуру Вы ни поместили на первое место, это - Ваша новая фигура или субъективная форма. Она дает возможность определить Ваши главные, доминирующие черты характера и особенности поведения. Остальные, четыре фигуры - это своеобразные модуляторы, которые могут окрашивать ведущую мелодию Вашего поведения. Последняя фигура указывает на форму человека, взаимодействие с которым будет представлять для Вас наибольшие трудности. Однако может оказаться, что ни одна фигура Вам полностью не подходит. Тогда вас можно описать комбинацией из двух или даже трех форм. В тесте выделены сферы профессий, которые предпочтительны для геометрических выборов.

Психологическая характеристика и профессиональные предпочтения основных геометрических выборов

«КВАДРАТ» (ТРУЖЕНИК). Относятся к «левополушарным» мыслителям (аналитический склад ума). «Квадрату» легче «вычислить» результат, перерабатывая данные в логической форме, чем интуитивно догадываться о нем. Выносливость, терпение и методичность делают его высококлассным специалистом в области обработки и систематизации информации. «Квадрат» любит раз и навсегда заведенный порядок: он консервативен, предпочитает работу с определенным, однажды заведенным правилом и с конкретно поставленной задачей. Ему не по душе сюрпризы и изменения привычного хода событий. Он упорядочивает, организует людей и вещи вокруг себя, обладает практическим складом ума, деловитостью и упорством. «Квадраты» могут стать отличными *администраторами* или *исполнителями*. Однако чрезмерное пристрастие к деталям, потребность в дополнительной, уточняющей информации для принятия решения лишает их оперативности, что негативно сказывается на *организаторских способностях и управленческих профессиях*. Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиваться до парализующей крайности. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают «Квадратам» быстро устанавливать контакты с разными лицами. Предпочтительны профессии в сфере: *«ЧЕЛОВЕК - ЗНАКОВАЯ СИСТЕМА»*, например, такие, как машинопись, бухгалтерия, экономика, статистика. Кроме того, «Квадрат» хорошо проявляет себя в нотариальной деятельности и программировании.

ТРЕУГОЛЬНИК (РУКОВОДИТЕЛЬ). Характерная особенность «Треугольника» - способность концентрироваться на главной цели. Треугольники - энергичные, неудержимые люди с сильным волевым началом. Они являются «левополушарными» мыслителями, способными глубоко и быстро анализировать ситуацию. Однако способны сосредотачиваться на главном, на сути проблемы. Сильно развитая прагматическая ориентация направляет их мыслительный анализ на поиск наиболее эффективного в данных условиях решения проблемы. «Треугольник» отдает предпочтение занятиям, требующим

сообразительности, ловкости, физической силы. Из «Треугольников» могут получиться великолепные *менеджеры* самого высокого уровня. Они прекрасно умеют представить вышестоящему руководству значимость собственной работы и работы своих подчиненных, чувствуют выгодное дело, могут идти напролом к достижению своей цели несмотря ни на какие препятствия. Это неутомимые бойцы, для которых дух конкурентности, соревновательности и азарта является привычной стихией. Они относятся к трудоголикам и поэтому находятся в постоянном напряжении. Основной недостаток «треугольников» - сильный эгоцентризм, независимость от моральных норм. Предпочтительны профессии в сфере: «*ЧЕЛОВЕК - ТЕХНИКА*», например, такие, как механик, электрик, инженер, агроном, фотограф, чертежник, закройщик, водитель автобуса, а также профессии, связанные с принятием решений и передачей деловой информации.

ПРЯМОУГОЛЬНИК (Переходный тип). «Прямоугольник» - это тип личности, характеризующийся лабильностью настроений, неуверенностью в выборах и является промежуточным, переходным вариантом. Основные черты характера этого типа - любознательность, пытливость, живой интерес ко всему происходящему. Им нравится работать с животными, они любят ухаживать за растениями, трепетно относятся ко всему живому. Они открыты для новых идей, ценностей, способов мышления и жизни, легко усваивают все новое. К любой работе стараются подойти творчески, не признают авторитетов, стараются находить собственные нестандартные решения. В то же время их постоянным спутником является хаос, неразбериха, беспорядок. Часто обращают на себя внимание неуклюжим поведением, нервными и вегетативными реакциями, которые отражают их внутреннее состояние. Их отличает непунктуальность, склонность к избеганию прямых конфликтов, язвительность и раздражительность. «Прямоугольник» - это непредсказуемый сумасброд, находящийся в постоянном стрессе. Слабой стороной личностей этого типа является чрезмерная доверчивость, внушаемость, наивность; такие люди легко становятся жертвами манипуляций. Для «Прямоугольников» наиболее предпочтительна профессиональная среда в сфере «*ЧЕЛОВЕК - ПРИРОДА*», например, профессии зоолога,

эколога, гидролога, археолога, метеоролога и др. В то же время они могут быть эффективны в реализации такой профессиональной деятельности, как конструктор, редактор научного журнала, работник музея.

КРУГ (КОММУНИКАТОР). Коммуникаторы среди всех фигур, потому что они лучшие слушатели. Они те, кто уверенно выбирает круг в качестве наиболее предпочитаемой фигуры, искренне заинтересованы, прежде всего, в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для «Круга» - люди, их благополучие. Он является связующим звеном коллектива, скрепляет и стабилизирует ту группу, в которой находится. «Круги» - самые лучшие обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией - способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзываться на переживания другого человека. Круг тонко ощущает чужую радость и чувствует чужую боль, как свою собственную.

К основным чертам характера «Кругов» можно смело отнести гуманность, социальность, умение разбираться в людях. Они достаточно активны как в профессиональной, так и в общественной деятельности, легко