

# Демонстративный тип

## артистичность, склонность к манипулированию

### Общее описание

Общительный и обходительный человек. Проявляет артистичность, неординарность в мышлении и поступках, стремится ко всему яркому, нестандартному. Отличается способностью к самовнушению, и как следствие, – умением оказывать влияние на окружающих, в том числе вызывать расположение и доверие к себе.

Легко устанавливает контакт, стремится к лидерству. Умеет видеть и получать собственные преимущества в самых неблагоприятных условиях. Отличается склонностью к интригам при внешней мягкости общения.

Для демонстративного человека характерны такие чувства как зависть и ревность. Чужой успех он часто расценивает как собственную неудачу. При этом может обвинять окружающих в том, что его недооценили. Может раздражать окружающих своей самоуверенностью, высоким уровнем притязаний. Систематически провоцирует конфликты, при этом активно защищается.

Демонстративной личности необходимо внимание всех окружающих, которое она стремится получить любой ценой. Один из наиболее распространенных способов добиться внимания состоит в блестящей презентации себя и своих способностей (независимо от реального уровня их развития). Даже если в учебном заведении успехи такого человека скромны, обладая хорошей памятью, он может подготовиться к экзаменам и произвести нужное впечатление на экзаменатора.

### Социально адаптивные черты

- решительность, смелость;
- широкий круг общения;
- дружелюбная манера общения;
- артистичность (способность к перевоплощению);
- личное обаяние;
- яркость в выражении чувств;
- способность заражать окружающих силой собственных чувств;
- развитая интуиция;
- способность к эмпатии;
- высокая пластичность, переключаемость психических процессов;
- умение легко приспосабливаться к любой ситуации;
- хорошая саморегуляция;
- хорошая обучаемость;
- умение преобразовывать конфликтные ситуации во взаимовыгодные;
- высокая мотивация достижения;
- стремление к реализации самых высоких социально одобряемых стандартов в собственной деятельности.

## **Дезадаптивные особенности**

- неустойчивая самооценка;
- переоценка своих возможностей, притязания на первенство в любой ситуации (часто безосновательные);
- отсутствие границ между вымыслом и реальностью;
- авантюризм (склонность к неоправданному риску);
- сентиментальность при отсутствии глубоких искренних чувств (эгоизм в маске участия);
- слабо развитый этический комплекс (лицемерие, лживость, интриганство);
- склонность к манипуляциям (преувеличение своих проблем; имитация острых аффективных реакций; использование различных форм шантажа: «если ты не сделаешь, то я...»);
- конфликтность;
- неспособность к длительной и тщательной работе;
- склонность «увиливать» от решения неотложных вопросов в критических ситуациях, актуальных для общего дела.

## **Стрессогенные ситуации**

- монотонная деятельность;
- регламентированные условия деятельности (в том числе, лимит времени);
- выражение сомнений в достоинствах демонстранта;
- недооценка заслуг, ущемление права быть «звездой»;
- равнодушие;
- возможность раскрытия психологической игры или обмана.

## **Типичные способы совладания со стрессом**

- расширение контактов;
- смена деятельности;
- психологическая защита (уход в болезнь, фантазирование, отрицание, вытеснение).

## **Профессиональные особенности**

Демонстративные личности добиваются успеха в тех областях, где на первое место выступает проблема оперативной ориентировки в непредсказуемой ситуации, в творческих, коммуникативных профессиях.

Стремление к неординарности, внешним эффектам в сочетании с решительностью, артистизмом, обаянием делает их незаменимыми сотрудниками в области ведения переговоров, например, для создания и поддержания имиджа компании.

Их трудовая жизнь может быть связана с профессиями искусства не из-за того, что они очень талантливы, а из-за престижа и постоянной возможности быть на виду. Помимо удовлетворения тщеславия очень важны и высокие гонорары, которые расцениваются как признание исключительных заслуг и таланта.

В современных условиях демонстративных личностей может привлекать, к примеру, торгово-посредническая деятельность. При этом ничего не надо самому создавать, только рекламировать товар, перепродавать. Этим обеспечивается быстрый темп деятельности, личность находится все время на виду, может получать немалые прибыли.

## **Ситуации, способствующие наибольшей продуктивности**

- возможность устроить «шоу», быть на сцене в широком смысле этого слова;
- возможность распоряжаться;
- возможность заботиться о других.