

**Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений**  
*Часть I*

**Содержание**

- Предисловие
- Введение в соционику
- Типология Юнга
- Открытие соционики
- Базис Юнга
- Соционическая консультация
- Заключение
- Литература

**Предисловие**

Эта книга - первая часть учебного пособия по совсем молодой, пока мало кому известной науке соционике. Науке о структуре человеческой психики, ее влиянии на обмен информацией между людьми. Соционика открывает новые, еще не разработанные подходы к изучению человеческих взаимоотношений во всем их многообразии.

Соционика базируется на трех науках: психологии как науке о психике человека, социологии как науке об отношениях в обществе, и информатике как науке об обмене информацией. В изучение и развитие соционики включились специалисты, пришедшие в нее из разных профессий: математики, физики, специалисты по информатике, филологи, психологи, социологи, педагоги, врачи - всех не перечислить, каждый вносит свой вклад в развитие этой новой науки. Необходимость применения в соционике законов передачи и обработки информации объясняет, почему здесь так много выходцев из технических наук.

В последние годы соционика находит широкое практическое применение, накоплен обширный опыт наблюдений, на научных конференциях и на страницах журналов освещаются результаты исследований, разработаны методики диагностики и консультирования. Все больше психологов, педагогов, управленцев интересуются этой новой наукой, видят эффективность ее при решении практических проблем.

Однако теоретические основы соционики еще недостаточно полно освещены в литературе, доступной широкому кругу читателей. Да и самой такой литературы слишком мало. Книги основательницы соционики Аушры Аугустиновичуте пока остаются доступными лишь специалистам. Практически мгновенно разошлись книги В. В. Гуленко, Р. К. Седых, Е. С. Филатовой и других авторов. Давно назрела необходимость в написании учебника по соционике, где были бы изложены ее теоретические основы, дано научное обоснование, соблюдена историческая последовательность и сохранена преемственность идей от З. Фрейда и К. Г. Юнга до новейших разработок. При написании учебника было принято решение как можно шире цитировать классику соционики, чтобы познакомить читателей с первоисточниками и заинтересовать тех, кто еще не знаком с ними.

В процессе развития и становления соционики сформировалось несколько научных школ и множество клубов любителей соционики. Мы постарались здесь привести точки зрения на соционику представителей разных школ, выделить то общее, что их объединяет. Попутно хочется выразить уверенность в том, что для соционики прошла уже стадия любительства, наступает время ее профессионального применения.

Автор выражает искреннюю благодарность Елене Андреевне Удаловой за существенный вклад в работу над этой книгой. Наши обсуждения и анализ результатов совместной работы, как с фирмами, так и с отдельными заказчиками, позволили сформулировать многие утверждения в том виде, в

котором они вошли в эту книгу. Наблюдая и разбирая разные, порой неординарные случаи из нашей практики, мы постигали, как работает соционика в жизни, а не только в теории. Мы совместно составили основные таблицы, вошедшие в эту книгу и представляющие информацию в сжатой и наглядной форме.

Автор благодарит Виктора Прокофьева за его критические замечания, помощь и поддержку, что помогло привести изложение мыслей в доступную и читаемую форму. Огромная благодарность Лине Ивановне Бондаревой за ее скрупулезную редакционную работу.

## Введение в соционику

В начале было Слово...  
*Евангелие от Иоанна 1-1*

И сейчас, как в Начале Начал, Слово, то есть информация, неразрывно связывает нас со всеми явлениями жизни. На пороге XXI века информация ценится настолько дорого, что ее добывают с большим трудом, платят за нее огромные деньги. Мы уже привыкли обрабатывать информацию в компьютерах, передавать ее по сетям, жить не можем без радио, телевидения, видео. Еще Нострадамус предсказывал, что в наше время люди будут опутаны веревками и канатами, по которым станут обмениваться информацией между собой. Да, мы живем как бы в паутине из проводов, по которым практически постоянно получаем и передаем информацию, но роскошь человеческого общения (по А. де Сент-Экзюпери) так и остается для нас роскошью - высоко ценимой и часто труднодоступной.

Жизненный опыт убеждает нас, что очень редко можно рассчитывать на глубокое понимание со стороны других людей, когда мы хотим поделиться с ними своими мыслями, идеями, переживаниями. Часто и нам бывает трудно понять другого человека. Есть люди, общение с которыми приятно и, несмотря на отсутствие полного взаимопонимания, доставляет удовольствие. С другими же общение тяжело, непонимание раздражает, поток информации, идущий от них, напоминает жужжание навязчивой мухи. Третьи нам безразличны, общение не задевает и не трогает, нет взаимопонимания и нет интереса.

Разобравшись в информационных потоках, идущих от разных людей к нам и от нас к людям, узнав, с кем мы можем посоветоваться в трудную минуту, с кем нам будет приятно отдохнуть, а с кем - эффективно работать, мы можем сделать общение более плодотворным, нашу жизнь более емкой и осознанной. Научившись принимать конкретного человека с его достоинствами и недостатками, не завидуя и не раздражаясь, мы сумеем избежать ненужных расстроиств и пустых ожиданий.

Изучением способов обмена информацией между людьми занимается соционика - молодая наука, возникшая в 70-х годах нашего века на стыке психологии, социологии и информатики.

Соционика опирается на психоанализ З. Фрейда и на аналитическую психологию К. Г. Юнга. Еще в начале нашего века Фрейд сумел поселить в умах идею, что человеческую психику анализировать можно и нужно. Он ввел в науку представление о том, что у психики есть структура, до Фрейда психика человека ассоциировалась только с сознанием. Он показал ее различные уровни: сознание (*ego*), предсознание (*super-ego*) и подсознание (*id*) [1]. Юнг же заметил, что между людьми существует устойчивая разница в восприятии действительности, структура психики проявляется не одинаково у всех людей, а отражает особенности, связанные с психологическим типом личности. Изучая эти особенности, Юнг построил типологию и описал восемь психологических типов [2].

Долгое время разделение человечества на типы приводило к возражениям, основанным на том, что психика человека настолько многообразна и неповторима, что недопустимо ее классифицировать и «раскладывать по полочкам». Только в середине двадцатого века, когда информация стала самостоятельным объектом научного интереса, появилась возможность говорить о функционировании психики человека в режиме обработки информации. Действие системы обработки информации на самом-то деле и наблюдал Юнг. Ее описание, а не описание всей человеческой психики во всех ее нюансах и составляет суть юнговской типологии.

Впоследствии литовский ученый Аушра Аугустинавичюте сумела соединить типологию Юнга с информатикой. Она разработала систему знаков и моделей, которая составила аналитический аппарат для описания информационной структуры человеческой психики [3,4]. Этот аппарат позволил ей

открыть явление информационных взаимодействий между типами людей, названных интертипными отношениями [5], описать информационную структуру общества [6]. Так родилась наука, которую Аушра Аугустинавичюте назвала соционикой. Соционический анализ передачи информации между людьми дает возможность увидеть, как различное восприятие одних и тех же явлений влияет на психологический комфорт, на самооценку людей, порождает или снимает комплексы. В связи с этим соционику еще можно назвать информационным психоанализом, как предложил московский соционик Р. К. Седых [7].

## Типология Юнга

Талантливый ученик З. Фрейда, Карл Густав Юнг (1875 -1961), швейцарский ученый, психиатр и психотерапевт, имел большую психиатрическую практику, которую вел около шестидесяти лет.

В процессе работы он систематизировал свои наблюдения и пришел к выводу, что между людьми существуют психологические различия, столь же неотъемлемые, как, например, цвет глаз. Разработанная типология, десятилетиями применявшаяся и уточнявшаяся в практике самого Юнга и его учеников, получила воплощение в книге «Психологические типы» [2], вышедшей в 1921 году. Для описания наблюдений К. Г. Юнг ввел принципиально новые понятия, которые легли в основу типологии и позволили применить аналитические методы к изучению человеческой психики. Введем эти понятия в той последовательности, в которой вводил их Юнг.

## Установки

Юнг утверждал, что каждый человек изначально ориентирован на восприятие либо внешних сторон жизни (внимание преимущественно направлено на объекты внешнего мира), либо внутренних (внимание преимущественно направлено на субъект). Такие способы осознания мира, себя и своей связи с этим миром он назвал установками человеческой психики. Юнг определил их как **экстраверсию и интроверсию**.

«Экстраверсия есть, до известной степени, переложение интереса вовне, от субъекта к объекту» (К. Г. Юнг).

Интроверсией Юнг назвал обращение интереса внутрь, когда «мотивирующая сила принадлежит, прежде всего, субъекту, тогда как объекту принадлежит самое большое вторичное значение».

В мире нет ни чистых экстравертов, ни чистых интровертов, но каждый индивидуум более склонен к одной из этих установок и действует преимущественно в ее рамках. «Каждый человек обладает общими механизмами, **экстраверсией и интроверсией**, и только относительный перевес одного или другого определяет тип» [2].

Нужно обратить внимание на то, что в соционике не следует отождествлять понятия экстраверсии и интроверсии со степенью общительности или замкнутости человека. Как видно из определений и объяснений самого Юнга, в этих понятиях общительность и замкнутость - далеко не главное. Общительность может иметь в основе как интерес к людям (экстравертный), так и интерес к полезной или привлекательной для себя информации (интровертный). Есть экстравертные типы, предпочитающие наблюдать объекты со стороны. И наоборот, интроверт может быть очень общительным, создавая тем самым себе внутренний комфорт.

## Функции

Кроме описания установок К. Г. Юнг ввел понятие психологических функций, позволивших впоследствии разработать аналитический аппарат и построить модели структуры человеческой психики. Юнг выделил четыре базовые функции: мышление, чувство, интуицию, ощущение. Опыт работы с пациентами дал ему основания утверждать, что одни люди лучше оперируют с логической информацией (рассуждения, умозаключения, доказательства), а другие - с эмоциональной (отношения людей, их чувства). Одни обладают более развитой интуицией (предчувствие, восприятие в целом, инстинктивное схватывание информации), другие - более развитыми ощущениями (восприятие

внешних и внутренних раздражителей). По определению К. Г. Юнга:

Мышление есть та психологическая функция, которая приводит данные содержания представлений в понятийную связь. Мышление занято истинностью и основано на величинах, логических, объективных критериях.

Чувство есть функция, придающая содержанию известную ценность в смысле принятия или отвержения его. Чувство основано на оценочных суждениях: хорошо - плохо, красиво - некрасиво.

Интуиция есть та психологическая функция, которая передает субъекту восприятие бессознательным путем. Интуиция - это своего рода инстинктивное схватывание, достоверность интуиции покоится на определенных психических данных, осуществление и наличие которых остались, однако, неосознанными.

Ощущение - та психологическая функция, которая воспринимает физическое раздражение. Ощущение базируется на прямом опыте восприятия конкретных фактов.

Наличие у каждого человека всех четырех психологических функций дает ему целостное и уравновешенное восприятие мира. Однако эти функции развиваются не в одинаковой степени. Обычно одна функция доминирует, давая человеку реальные средства для достижения социального успеха. Другие функции неизбежно отстают от нее, что ни в коем случае не является патологией, а их «отсталость» проявляется лишь в сравнении с доминирующей. «Как показывает опыт, основные психологические функции редко или почти никогда не имеют равной силы или одинаковой степени развития у одного и того же индивидуума. Обычно та или другая функция перевешивает как в силе, так и в развитии» [2].

Если же у человека мышление оказывается на одном уровне с чувством, то, как писал Юнг, речь идет «об относительно неразвитом мышлении и чувстве. Равномерная сознательность и бессознательность функций является, поэтому признаком примитивного состояния духа» [2]. Исследования Аушры Аугустиновиче полностью подтвердили это утверждение: «Среди психически полноценных людей мы таких индивидуумов не встретили».

По преобладающей функции, которая накладывает свой отпечаток на характер индивида. Юнг определял типы: мыслительный, чувствующий, интуитивный, ощущающий.

Юнг утверждал, что «чувствующий тип больше всего подавляет свое мышление, потому что мышление, скорее всего, способно мешать чувству. И мышление исключает, главным образом, чувство, ибо нет ничего, что было бы так способно мешать иискажать его, как именно ценности чувства». Здесь мы видим, что Юнг определял чувство и мышление как альтернативные функции. Точно так же он определил другую пару альтернативных функций: интуиция - ощущение.

## Классы

Юнг разделил все психологические функции на два класса: рациональные (мышление и чувство) и иррациональные (интуиция и ощущение).

«Рациональное есть разумное, соотносящееся с разумом, соответствующее ему».

Юнг понимал разум, как ориентацию на нормы и объективные ценности, накопленные в социуме, как «правильную» установку «среднего разума».

(Иррациональное по Юнгу - это не что-то противоразумное, а что-то лежащее вне разума, на разуме не основанное.

«Мышление и чувство являются функциями рациональными, поскольку решающее влияние на них оказывает момент размышлений, рефлексии. Иррациональные же функции суть те, целью которых является чистое восприятие, таковы интуиция и ощущение, потому что они должны для полного восприятия как можно более отрешиться от всего рационального».

В жизни есть как рациональное, так и иррациональное. Не все можно сопоставить с общепринятыми нормами. Там, где требуется чистое восприятие, нормы только мешают. Не зря мы говорим, например, что у каждого свой вкус (ощущение - иррациональная функция). Всем известны поговорки: «О вкусах не спорят», «На вкус и цвет товарищей нет», «Кому поп, кому попадья, а кому и попова дочка». Свои предчувствия, прозрения и вдохновение (интуиция - тоже иррациональная функция) никто не обязан соизмерять со «средним разумом». Мы иногда говорим об интуиции как о «шестом чувстве», иррациональном явлении.

А вот нарушения логики в рассуждениях (мышление - рациональная функция) делают их

непригодными для использования. Не зря только в ироническом ключе можно услышать фразы «у нее женская логика» или «у него. своя непостижимая логика». Речь же идет не о логике женщины, а о нечеткой, запутанной аргументации. То же и с моральными нормами и правилами этикета (чувство - рациональная функция). Понятно без объяснений, что такое бессовестный, аморальный поступок, что такое неумение себя вести. В каждом социуме накоплены свои варианты нормы, и человек вынужден их выполнять, чтобы не оказаться социально не одобряемым «средним разумом» этого общества.

Таким образом, мы видим, что в жизни есть два класса явлений: рациональные - то, что люди сравнивают с нормами и правилами, и иррациональные - которые несравнимы ни с какими правилами, существуют вне их. «В соответствии со своей природой интуиция и ощущение должны быть направлены на абсолютную случайность и на всякую возможность, поэтому они должны быть совершенно лишены рационального направления. Вследствие этого я обозначаю их как функции иррациональные, в противоположность мышлению и чувству, которые суть функции, достигающие своего совершенства в полном согласовании с законами разума» (К. Г. Юнг).

Нельзя недооценивать каждый из этих классов явлений. Как рациональный, так и иррациональный подход может сыграть свою важную роль в разрешении различных жизненных ситуаций там, где может быть неприменим один из них. Юнг приводит такой пример: «слишком большое ожидание или даже уверенность в том, что для каждого конфликта должна существовать возможность разумного разрешения, может помешать его действительному разрешению на иррациональном пути».

### **Психологические типы**

Итак, Юнг построил типологию, базируясь на двух установках:

#### **экстраверсия - интроверсия**

и на четырех функциях, которые он описал как попарно альтернативные, разделив их на два класса:

#### **рациональные: мышление - чувство**

#### **и иррациональные: интуиция - ощущение**

Юнг рассмотрел каждую из четырех психологических функций в двух установках: как в экстравертном, так и в интроверт-ном вариантах. Он определил в соответствии с этими уже восемью функциями 8 психологических типов. Он утверждал: «как экстравертированный, так и интровертированный тип может быть или мыслительным, или чувствующим, или интуитивным, или ощущающим». Подробные описания типов Юнг привел в своей книге «Психологические типы». Для лучшего понимания типологии Юнга сведем все 8 типов в таблицу (табл. 1).

**Таблица 1. Психологические типы К. Г. Юнга**

	<b>Рациональность</b>	<b>Иррациональность</b>
<b>Экстраверсия</b>	Экстравертный мыслительный тип	Экстравертный ощущающий тип
	Экстравертный чувствующий тип	Экстравертный интуитивный тип
<b>Интроверсия</b>	Интровертный мыслительный тип	Интровертный ощущающий тип
	Интровертный чувствующий тип	Интровертный интуитивный тип

Юнг отмечал, что не следует путать деление на классы (рациональные - иррациональные) с делением на установки (экстраверсия - интроверсия). Это независимые друг от друга параметры человеческой психики. И экстравертные и интровертные типы могут принадлежать как к классу рациональных типов, так и к классу иррациональных типов.

Каждого человека можно описать в терминах одного из юнговских психологических типов. Тип показывает относительно сильные и относительно слабые места в функционировании психики и тот стиль деятельности, который предпочтительнее для человека. «Два лица видят один и тот же объект, но они видят его не так, чтобы обе, полученные от этого картины, были абсолютно идентичны. Помимо различной остроты органов чувств и личного уравнения часто бывают глубокие различия в роде и размере психической ассоциации воспринимаемого Образа», - писал Юнг [2].

Типология Юнга - это усовершенствование модели Фрейда «ego - super-ego - id». «Проверяя эту

модель, Юнг убедился, что большая часть или даже все отношения человека с одушевленными и неодушевленными предметами определяются психической структурой людей. То есть, эти отношения бывают разными, и причина этой разности - различие в психической структуре индивидов. Поэтому, используя отношения как отправную точку, можно сконструировать не одну, как у Фрейда, а несколько моделей психики, что и сделал Юнг», - писала Аушра Аугустинавичюте [8].

С точки зрения типологии Юнга каждый человек не только индивидуальность, но и представитель определенного типа. В этом нет ничего обидного для человека, как нет ничего ограничивающего его индивидуальность в принадлежности к мужскому или женскому полу. Будучи мужчиной или женщиной, блондином или брюнетом, человек остается личностью, имеет право на собственные мысли, чувства, привычки, вкус. Типы личности - качественно отличающиеся составные элементы человечества, но они не налагаются ограничений на свободу выбора человека. Часто приходится отвечать на вопрос, можно ли изменить тип личности? Таких precedентов пока не наблюдалось, да это и не нужно. Юнг пишет, что при попытках изменить тип человек «становится невротическим, и его излечение возможно только через выявление естественно соответствующей индивидууму установки» [2].

Типология не отменяет всего многообразия человеческих характеров в рамках любого из психологических типов и не устанавливает непреодолимых преград, не мешает людям «расти над собой». Знание своего типа личности может только помочь пройти этот путь легче, подсказать свои, а не чужие средства к достижению целей, но уж никак не помешать.

До сих пор некоторые ученые предполагают, что психика новорожденного - чистая грифельная доска, *tabula rasa*, и все психологическое развитие происходит из личного опыта. Однако Юнг утверждал, что психика ребенка уже обладает структурой, которая задает базис для его дальнейшего развития и взаимодействия со средой, он писал: «Ребенок не рождается с готовым сознанием, но его разум не есть *tabula rasa*. Сам мозг рождается с определенной структурой». Структура эта служит основой, на которой впоследствии формируется индивидуальная психика. Как отмечал Юнг: «Классификация не объясняет полностью индивидуальной психики. Тем не менее, представление о психологических типах открывает путь к лучшему пониманию человеческой психологии».

К сожалению, несмотря на огромный практический опыт Юнга и его учеников, их современники не приняли данной типологии. В психологической среде долгое время существовало устойчивое мнение, что типология эта трудна, расшифровать ее нельзя, и «работает» она только в руках автора.

В наше время идеи Юнга начали «прорастать» в умах, появилось много его последователей в различных странах мира. Все больше ученых принимают вывод Юнга о том, что поведение человека, кажущееся на первый взгляд непредсказуемым, на самом деле вполне логично, если понять, какие глубинные мотивы лежат в его основе. Юнга изучают настоящие и будущие психологи. Вот как о его типологии написано в учебнике для психологических факультетов университетов: «Юнговская типология помогает нам понять социальные отношения, описывая, сколь различным образом люди воспринимают мир, сколь разными критериями они пользуются в действиях и суждениях» [9].

## *Развитие идей Юнга в Западной Европе и США*

Наибольший вклад в развитие типологии Юнга на Западе внесла его ученица Кэтрин Бриггс, посещавшая его лекции в Швейцарии. Она занялась пропагандой его идей и увлекла этим свою dochь Изабель Бриггс Майерс. Изабель поставила перед собой цель сделать открытия Юнга понятными и полезными среднему человеку. В течение сорока лет она разъясняла и распространяла теорию Юнга, а также разработала систему тестов для определения типа личности, которую она назвала «Индикатор типов личности Майерс - Бриггс» (The Myers - Briggs Type Indicator) или MBTI.

## **Типологические признаки Майерс - Бриггс**

Юнговские установки, функции и классы в типологии Майерс - Бриггс выстроены в единую систему независимых признаков. Таким образом, получились 4 пары признаков, обозначенных латинскими буквами. Индексы-обозначения образованы от английских названий признаков. В разных работах встречаются разные переводы названий признаков. Во избежание путаницы мы в скобках указываем английское название признака по Майерс - Бриггс.

**экстравертный E (Extraverted) - интровертный I (Introverted)**

**мыслительный T (Thinking) - чувствующий F (Feeling)**

**интуитивный N (INtuitive) - ощущающий S (Sensing)**

**решающий J (Judging) - воспринимающий P (Perceiving)**

### **Типы личности в системе Майерс - Бриггс**

Посмотрим теперь, как из этих признаков получаются типы. В системе Майерс - Бриггс они называются типами личности. И. Бриггс Майерс и К. Бриггс для описания типов личности сделали новый шаг по сравнению с теорией Юнга. Как мы помним, Юнг описал функции ощущение - интуиция и мышление - чувство как попарно альтернативные и независимые. Независимость функций наводит на мысль о том, что каждая функция из одной пары может сочетаться с каждой функцией из другой пары. Эта мысль подразумевалась Юнгом в контексте, но не была отражена в построении типов. Попарное сочетание функций приводит к удвоению количества типов по сравнению с юнговской типологией. Юнговский мыслительный тип теперь распадается на два.

**Мыслительный (T): мыслительно-ощущающий (ST) и мыслительно-интуитивный (NT)**

Таким образом, получаем более подробно определенный психологический тип. В жизни это разделение мыслительных типов соответствует несколько условному делению людей на «практиков», т. е. тех, кто силен в конкретной конструкторской и производственной работе и на «теоретиков», т. е. тех, кто успешно размышляет о глобальных мировых законах.

Аналогично формируется вторая пара.

**Чувствующий (F): чувствующе-ощущающий (SF) чувствующе-интуитивный (NF)**

В этой паре различия можно охарактеризовать так: первые - «заботливые» - лучше видят, кто нуждается в их заботе и поддержке, вторые - «психологи» - лучше ориентируются в возможностях и перспективах людей и отношений.

В таком описании у каждого из типов присутствуют как рациональная, так и иррациональная функции.. Доминировать в проявлении типа может либо одна, либо другая из них. Например, у мыслительно-ощущающего (ST) типа может доминировать мышление (рациональная функция) или ощущение (иррациональная функция). Во втором случае его уже правильно называть ощущающе-мыслительным, хотя обозначение в типологии Майерс - Бриггс остается тем же - (ST). Различие в обозначениях этих типов состоит в том, что в первом случае в названии типа будет присутствовать буква «J» для обозначения рациональности, а во втором - буква «P» для обозначения иррациональности.

Таким образом, все типы в этой типологии (в отличие от юнговской) уже могут существовать либо в рациональном (J), либо в иррациональном (P) варианте.

#### **Рациональные (J)**

мыслительно-интуитивный NT, мыслительно-ощущающий ST, чувствующе-интуитивный NF, чувствующе-ощущающий SF.

#### **Иррациональные (P)**

интуитивно-мыслительный NT, ощущающе-мыслительный ST, интуитивно-чувствующий NF, ощущающе-чувствующий SF.

Вспомним теперь, что здесь еще не учтено юнговское понятие установок (экстраверсии - интроверсии). В типологии Майерс - Бриггс, так же как и в типологии Юнга, каждый из типов может быть представлен в экстравертном (E) или интровертном (I) вариантах. Следовательно, каждый из типов: ST, NT, SF, NF - может принадлежать к группам:

Экстравертные рациональные E(..)J

Интровертные рациональные I(..)J

Экстравертные иррациональные E(..)P

Интровертные иррациональные I(..)P

Такая комбинация расширила типологию с восьми юнговских типов до шестнадцати. В качестве названия каждому типу личности был присвоен четырехбуквенный код. Код состоит из обозначений признаков, доминирующих у типа. Если, например, у типа сильны признаки: экстраверсия (E), ощущение (S), чувство (F), иррациональность (P), то он называется ESFP, в то время как тип с выраженным признаком: интроверсия (I), интуиция (N), мышление (T), рациональность (J) - называется INTJ. Сведем шестнадцать типов личности по Майерс - Бриггс в таблицу, аналогичную

таблице юнговских психологических типов (табл. 2).

### Применение теории типа личности

К. Бриггс, И. Бриггс Майерс и их последователи в США подробно исследовали проявления каждого из шестнадцати типов, описали характерные личностные черты. Они отметили влияние структуры личности на способ существования в мире: профессиональную ориентацию, творческие способности, отношение к различным видам деятельности, к людям, животным, книгам, учебе, труду, искусству, здоровью и многое другое.

Эта типология получила в США и в странах Европы название «Теории типа личности» (Type Theory) или «Типоведения» (Type Watching).

Изабель Бриггс Майерс начала работу над опросником для определения типа личности MBTI в 1942 году и на протяжении нескольких лет вносила в него существенные изменения, делая его, в частности, пригодным для студентов высшей школы и колледжей. Опросник содержит более 100 вопросов. Количество вопросов варьируется в зависимости от типа опросника: для коммерческого или научного применения. В настоящее время уже трудно сосчитать, сколько вариантов опросника и подделок «ходит» в нашей стране и за рубежом. У тестируемых выявляют доминирование по всем четырем парам независимых признаков.

**Таблица 2. Типы личности по Майерс - Бриггс**

	Рациональные (J)		Иrrациональные (P)	
Экстраверты	ESTJ ESFJ	ENTJ ENFJ	ESTP ESFP	ENTP ENFP
Интроверты	ISTJ ISFJ	INTJ INFJ	ISTP ISFP	INTP INFP

Существует руководство по использованию опросника, впервые опубликованное в 1962 г. [10]. MBTI применяют в психотерапии и психологическом консультировании, в том числе и в нашей стране. Впервые на русском языке о нем написано в книге [11], более полный его вариант перевела и описала Аушра Аугустиновиче в работе [12]. В разных странах есть курсы обучения работе с опросником, включая видеокурсы на кассетах, показывающие отражение типологических особенностей на внешности людей.

Последователи И. Майерс и К. Бриггс - О. Крегер и Дж. М. Тьюсон издали в США книги, переведенные в России в 1995 г.:

«Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим» [13], «Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе» [14], «16 дорог любви» [15]. В 1996 году в нашей стране вышел перевод книги П. Тигера и Б. Бэррон-Тигер «Делай то, для чего ты рожден» [16] с описаниями психологических типов по Майерс - Бриггс и с конкретными рекомендациями по профориентации для каждого типа личности. О. Крегер и Дж. М. Тьюсон приводят факты о действенности применения опросника Майерс - Бриггс, например, при подборе военных летчиков и моряков, значительно сокращающем отсев курсантов в процессе учебы и практической подготовки. Так экономятся значительные суммы, выделяемые на обучение.

К сожалению, в перечисленных книгах встречаются разнотечения в названиях юнговских признаков. Это часто приводит к недопониманию и ошибкам в описании типов. Так, например, в [11] перепутаны признаки «чувство» и «ощущение». В [16] признакам даны собственные названия, противоречащие классическим. «Мышление - чувство» там названы «рациональностью - иррациональностью», а собственно «рациональность - иррациональность» названы «статикой - динамикой». Это, естественно, затрудняет пользование книгой. Чтобы не ошибаться и отличать сущность от названий, мы считаем необходимым опираться на знание классической типологии Юнга.

В книгах [13,14,15] авторы упоминают о том, что в наше время многие американцы могут назвать четырехбуквенный код своего типа и знают, что он означает. Из работ О. Крегера и Дж. М. Тьюсон видно, что на Западе хорошо освоена типология Юнга, разработаны ее приложения, описаны рекомендации людям различных типов практически на все случаи жизни. П. Тигер и Б. Бэррон-Тигер приводят обширную библиографию по различным областям применения теории психологических типов личности, а также адреса институтов и центров по изучению психологических типов.

## **Открытие соционики**

*Аушра Аугустинавичюте*

«Я понял, что все, чего я боялся,  
не содержит ни хорошего, ни плохого,  
а лишь воздействует на разум»  
*Спиноза*

«Люди всегда мечтали жить в хороших отношениях с другими людьми, мечтали быть понятыми и хотели понимать других. Хотели видеть кругом доброжелательность и сами быть доброжелательными. Мечтали все, удавалось не многим», - писала литовский ученый, педагог, экономист Аушра Аугустинавичюте [3]. Она пыталась разобраться в основе основ человеческих отношений и главное, чего она не понимала, «почему при желании людей быть добрыми, отзывчивыми, добродушными - в их общении непонятно откуда появляется раздражительность, злобность» [5].

В поисках ответов на возникшие вопросы А. Аугустинавичюте проштудировала труды многих психологов и психиатров. В том числе П. Ганнушкина, З. Фрейда, Э. Фромма, И. Кона, А. Личко [17], К. Леонгарда [18]. Она понимала, что «различные отношения между людьми, находящимися в один и тех же социальных условиях, должны быть обусловлены объективными свойствами или психологическими структурами контактирующих людей» [5].

В доступной литературе ответов на вопрос - что же такое структура личности - не было. Написанное в учебниках, «сводилось к тому, что каждый человек не дотягивает до какой-то никому не известной нормы. Получалось, что каждый должен все время переживать из-за того, что есть у других, а у него отсутствует. И это вместо того, чтобы человек радовался и развивал в себе реально существующее. По сути дела речь шла не о достоинствах человека, а о недостатках», - писала Аушра.

Первый намек на структуру она нашла в книге немецкого психолога и психиатра Э. Кречмера «Строение тела и характер» [19]. В ней выделены три основных типа врожденной телесной организации - пикническая, астеническая и атлетическая. По мнению Кречмера лица с первым типом конституционального телосложения склонны к маниакально-депрессивному психозу, со вторым и третьим типами - подвержены шизофрении.

Аушра назвала их циклотимами и шизотимами соответственно и заметила, что «отличаются они друг от друга не столько телосложением, сколько эмоционально-динамическими стереотипами и всем отношением к миру. Основное, что давала эта книга - признание за человеком права хоть в какой-то мере быть самим собой, не предъявляя претензий к циклотиму из-за того, что в нем нет качеств шизотима, и не критикуя шизотима, что он не циклотим» [5].

Эта и другие, встречающиеся в литературе классификации различного сорта психических отклонений и акцентуаций характера, все-таки не в полной мере подходили для объяснения поведения обычных людей.

Аушра нашла то, что искала - классификацию здоровых, а не больных людей - в книге К. Г. Юнга «Психологические типы». Она писала: «Типология Карла Густава Юнга кардинально отличается от всех других типологий, которые, как правило, ограничиваются описанием поведения людей и классификацией этого поведения. Юнг не ищет ни болезней, ни акцентуаций характера, он ищет структурные различия в восприятии и мышлении полностью здоровых, во всех отношениях нормальных индивидуумов, в каких склонностях, способностях и талантах эти структуры проявляются, к каким жизненным сложностям приводят. Типология Юнга - это типология здоровых людей, позволяющая понять и психику больного человека, а не наоборот, как это обычно бывает» [8].

«За его названиями - не психические отклонения, а самые сильные стороны психики человека», - писала А. Аугустинавичюте. И еще: «Юнг меня заинтересовал сразу, потому что он предлагал структуру». У Аушры хватило терпения самой разобраться в сложностях типологии Юнга и описать шестнадцать психологических типов. «То, что я не была профессиональным психологом, оказалось случайной удачей - я не знала распространенного мнения, что типологию Юнга расшифровать нельзя, что эта типология «работала» лишь в руках автора. В это меня посвятили уже гораздо позже, когда в

моих руках был шифр» [5].

Аушра Аугустинавичюте писала, о том, что типология Юнга - это только начало. Для ее развития предстоит еще очень многое сделать. «Юнг дал лишь контурную карту человеческих типов, требующую доделок и завершения. Многие гипотезы и размышления автора типологии являются только рабочими гипотезами, догадками при попытке спроектировать модель человеческой психики... Нередко Юнгу инкриминируется ненаучность, неясность и непонятность используемой терминологии. Но ведь он, работая в первой половине XX века (1875-1961), попал в сферу непознанных объектов» [8]. Здесь имеется в виду то, что во времена Юнга процессы обмена информацией еще не были предметом изучения науки.

Первые результаты в разработке соционической типологии Аушра Аугустинавичюте опубликовала в 1980 году в литовском журнале «Мокслас ир техника». В статье говорилось: «Вниманию читателей предлагаю типологию, которую создал Карл Густав Юнг, и которую я немного усовершенствовала, используя теорию информационного метаболизма А. Кемпинского» [4].

### ***Теория информационного метаболизма***

Польский психиатр А. Кемпинский сопоставил процесс усвоения и обработки информации психикой человека с процессом обмена веществ в организме. (Термин «метаболизм» означает «обмен, усвоение, переработка»).

Суть его теории информационного метаболизма (ИМ) состоит в том, что «внешние информационные сигналы, принимаемые психикой, уподобляются пище, которую для процесса энергетического метаболизма (ЭМ) получает организм, т. е. ... как пища, необходима для ЭМ организма, так и информационные сигналы - для ИМ психики», - объясняет А. Аугустинавичюте [4]. А. Кемпинский ввел такой образ: «Психика человека питается информацией. Его психическое здоровье зависит от количества и качества этой информации».

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

Аушра Аугустинавичюте пишет: «А. Кемпинский первый заговорил о том, что в основе психологического дискомфорта человека лежит нарушение его информационного метаболизма. Теперь мы знаем, что этим нарушением является не что иное, как недополучение нужных сигналов-раздражителей от людей с дополняющей психикой и перегрузка ненужными, утомляющими, раздражающими от людей, контакт с которыми затруднен потому, что из-за своего типа ИМ они свои мысли выражают малопонятным и неприемлемым способом» [3].

«Понятие информационного метаболизма является естественным обобщением понятия химического метаболизма, хорошо развитого в исследованиях физиологических процессов у человека и животных. Это понятие предполагает и исходит из того, что информация для человека (а, вообще говоря, для всех живых существ тоже) является таким же важным объектом потребления, как вещество и энергия...», - объясняет соционик С. И. Чурюмов, - «Вполне конструктивная аналогия с потреблением и обменом вещества имеет место и для информации. Информация воспринимается, накапливается, усваивается, хранится, преобразуется и частично выводится вовне для взаимодействия с внешним миром, а часть информации остается внутри и составляет внутренний мир человека» [20].

Как же теорию информационного метаболизма соединить с типологией К. Г. Юнга?

В соответствии с теорией информационного метаболизма прием и передача информационных сигналов обусловлены образованием энергетических импульсов в системе, которая эти сигналы принимает. Поток информации, поступающей к человеку, расщепляется психикой на отдельные составляющие. За прием и обработку каждой из этих составляющих отвечает определенный, только ей соответствующий канал. «Каждая система, по теории информации, принимает только адекватную себе информацию.

То есть, принимает только те сигналы, какие и сама может выдавать» [4].

«Открытие Юнга - это открытие механизма селекции воспринимаемых психикой сигналов. Этот механизм можно назвать кодом информационного метаболизма (ИМ) или правилами языка, с помощью которого передается информация» [8].

Далее Аушра Аугустинавичюте пишет, что этот механизм образован из восьми элементов - юнговских функций. Таким образом, система юнговских функций работает как система фильтров при

восприятии человеком информации о мире.

Здесь представляется уместной аналогия с хорошо настроенным струнным музыкальным инструментом. Каждая струна в нем отзывается только на звук своей частоты. Если в двух таких инструментах струны настроены в унисон, в ответ на звучание струны в одном инструменте отзывается только определенная, настроенная так же, струна в другом инструменте.

Если же одновременно тронуть одинаково настроенные струны в обоих инструментах, то происходит явление резонанса: звук многократно усиливается. Вот и в душах людей взаимопонимание происходит подобно резонансу. Причем каждый раз отзывается не любая, а только одна, определенная струна в душе. Не зря же говорят: «Он затронул во мне глубинную струну».

Структура психики конкретного человека задает вид «системы фильтров» для обработки информации. Доминирующие юнговские функции обеспечивают обработку значительно большего объема информации, чем слабые. Например, урок математики. Идут потоки логической информации. Одному ученику они попадают на сильную функцию логики, другому - на слабую. Поэтому один легко запоминает структуру доказательства, а другому - это Труднее. Если потом они захотят обсудить свои впечатления, то окажется, что они восприняли урок по-разному. «Именно в различном восприятии информации одного сорта и лежит различие между типами», - пишет Р. К. Седых [7].

Структура психики человека определяет способы его работы с информацией, которые служат базисом для формирования способностей, профессиональных склонностей, творческих интересов и тому подобное.

«Тип интеллекта определяет способ, каким индивид воспринимает информацию из внешнего мира и какой селекции эту информацию подвергает», - писала А. Аугустинович.

«В связи с тем, что различия в типе личности - это не что иное, как различие в обмене информационными сигналами с окружением, типы личности мы будем называть типами информационного метаболизма. Короче - типами ИМ» [3].

Аушра Аугустинович назвала ею созданную новую науку соционикой или теорией типов информационного метаболизма. «Этим названием мы хотя бы отчасти воздадим должное классику польской психиатрии А. Кемпинскому, создателю оригинальной и полностьюозвучной с нашей типологией теории информационного метаболизма», - писала она [8].

## **Основные положения соционики**

### **Дихотомии**

А. Аугустинович разработала соционическую типологию, опираясь на базис Юнга. Напомним, что Юнг построил типологию, базируясь на двух установках:

- экстраверсия - интроверсия,
- на четырех функциях, которые он описал как попарно альтернативные:
- мышление - чувство,
- интуиция - ощущение,
- при этом он разделил типы на два класса по принципу:
- рациональность - иррациональность.

Разберем, как каждая пара признаков из базиса Юнга преобразилась в соционике.

Установки экстраверсия - интроверсия Аушра ввела в соционику в классическом юнговском понимании - как установку человека на преимущественное восприятие внешнего или внутреннего мира. Это главное в юнговском понимании установок, которые остаются неизменными на протяжении всей жизни человека. Нельзя было бы построить устойчивую типологию на таком изменчивом признаке, как общительность - замкнутость, который часто меняется в процессе воспитания и проявляется ситуативно.

«Юнговские термины «экстравертированный» - «интровертированный» мы заменили на ныне распространенные экстраверт - интроверт, хотя считаем, что более подходящими были бы термины экстратим - интритим, сделанные по аналогии с кречмеровскими терминами шизотим - циклотим, потому что после работ Айзенка, согласно тестам которого распространилась тенденция каждого общительного человека называть экстравертом, а каждого замкнутого - интровертом, эти термины стали двусмысленными» [3].

Для юнговских функций Аушра немного изменила названия, приблизив их к современным

значениям слов. Так вместо:

мышление, чувство, интуиция, ощущение

появились

логика, этика, интуиция, сенсорика

Это было сделано для того, чтобы показать, что мыслят, например, не только «мыслительные», а чувствуют не только «чувствующие». Смысл юнговских понятий при этом остался тем же.

Понятия классов рациональность - иррациональность Аушра связала с конституциональными свойствами шизотимность - циклотимность по Э. Кречмеру. Ее многочисленные наблюдения выявили устойчивое соответствие между этими понятиями. Очень подробно она описала различия во внешности и особенностях поведения рациональных и иррациональных типов в книге [3].

Таким образом, соционическая типология, как и типология Майерс - Бриггс строится на четырех парах признаков, называемых в соционике альтернативными или дихотомическими (термин «дихотомия» означает «расщепление на два»). В итоге базис Юнга в соционике принимает такой вид:

экстраверсия - интроверсия

логика - этика

интуиция - сенсорика

рациональность - иррациональность

Термины «шизотимность - циклотимность» используют в соционике наряду с терминами «рациональность - иррациональность».

### ***Соционические модели***

Соединение информатики с психологией дало возможность Аушре Аугустиновичуте построить модели обмена информацией человека с окружающим миром - модели типов информационного метаболизма. В основу моделей Аушра, следуя логике рассуждений Юнга, положила функции: логика, этика, интуиция, сенсорика. Функции в соционике - несколько выделенное понятие. Опираясь на теорию информационного метаболизма, А. Аугустиновичуте показала, что юнговские функции в информационной системе человека играют роль приемников и передатчиков информации.

Главное открытие А. Аугустиновичуте состоит в том, что Обмен информацией в психике человека происходит между юнговскими функциями.

Вслед за Юнгом Аушра рассмотрела каждую из функций в экстравертном и в интровертном вариантах. Для удобства применения юнговских функций она ввела их символическое обозначение и предложила отмечать вертность функций цветом:

	Логика	Этика	Интуиция	Сенсорика
Экстравертные				
Интровертные				

Отметим для сравнения, что в системе Майерс - Бриггс этот шаг так и не был сделан. Там введено упрощение: все признаки там равноправны, понятие функций не выделено, функции не рассмотрены в экстравертном и интровертном вариантах, как у Юнга. Все это естественным образом повлияло на глубину изучения психологических типов. Поэтому система Майерс - Бриггс дала только описательные портреты типов. Описания типов личности там исключительно эмпирические, собравшие опыт многолетних наблюдений. Однако, для построения функциональной теории одной только констатации типа недостаточно. Аушра Аугустиновичуте подошла к изучению психологических типов с точки зрения их структуры, поэтому соционика основана на прочной информационной базе - анализе особенностей типа по моделям.

Символьное обозначение юнговских функций позволило А. Аугустиновичуте построить модели информационной структуры психики человека. При построении моделей Аушра учла утверждение Юнга о том, что функции в психике человека выстраиваются в определенную иерархию. А. Аугустиновичуте заметила их взаимосвязь в работе информационной структуры человека. Первоначально Аушра построила модель «Ю» и назвала ее так в честь К. Г. Юнга. Модель состоит из четырех символов, соответствующих четырем юнговским функциям: логика, этика, интуиция,

сенсорика. Порядок расположения символов в модели и их цвет А. Аугустиновичюте установила специальным образом так, чтобы модель отражала описания Юнга и показывала доминирующие признаки по каждой дихотомии. Каждому типу личности соответствует свой вид модели.

Позднее кроме четырехсимвольной модели «Ю» Аушра разработала модель «А», состоящую из всех восьми соционических символов, т. е. отражает работу каждой юнговской функции как в экстравертном, так и в интровертном вариантах. Эта модель выстроена в соответствии с представлением Фрейда о структуре психики: сознание - предсознание - подсознание. Функции расставлены в определенном порядке, так что сила и осознанность функции определяется ее местом в модели «А». Соционик В. Медведев предложил назвать так эту модель в честь Аушры. Модель позволяет очень многое сказать о той базе, на которой строится психика каждого человека: расширяет наше представление о сильных и слабых его функциях, многое рассказывает об особенностях его поведения, о возможных областях творчества, о вполне вероятных недостатках.

Соционические модели служат для достоверной диагностики психологических типов, для выявления способностей человека и „разбора проблем. Они также служат базой для определения отношений между типами личностей. О значениях психологических функций в соционике, о том, как строят модели «Ю» и «А» для конкретных психологических типов, и о том, как работать с этими моделями, будет подробно рассказано во второй книге настоящего учебника.

### ***Шестнадцать соционических типов***

«То ли ради упрощения сложной структуры излагаемой типологии, то ли потому, что Юнг недооценивал значения второй функции, он описал свойства и некоторые поведенческие моменты только восьми типов. То есть, объединил два типа в одном названии и не показал, как отражается на психике и поведении человека тот из двух возможных элементов, который исполняет роль второй функции», - писала Аушра Аугустиновичюте [8]. Она отмечает: «и сам Юнг утверждал, и мы в своей практике убедились, что характер человека определяется не одной, а двумя функциями. Когда, например, мы говорим логический тип, то не знаем, который логический, тот, что с сенсорикой, или тот, что с интуицией. А они очень сильно различаются» [3]. Поэтому в соционике, так же как и в типологии Майерс - Бриггс принято сдвоение названий типов личности: типы называются по двум сильным функциям, например, логико-сенсорный (логический тип у Юнга со второй функцией сенсорики).

\* Здесь следует отметить, что А. Аугустиновичюте, разрабатывая идеи социо-Н11КИ, не была знакома с теорией Майерс - Бриггс. Из-за существовавшего тогда «железного занавеса» западная литература была недоступна для ученых в СССР. А. Аугустиновичюте познакомилась с типоведением, когда в соционике уже были достигнуты значительно более важные результаты. (Прим. авт.)

Опираясь на восемь юнговских психологических типов, в соционике строят шестнадцать типов личности, как и в типологии Майерс - Бриггс. Зная соответствие между четырехбуквенными названиями типов по Майерс - Бриггс и названиями типов, принятыми в соционике, мы можем пользоваться и теми и другими источниками для более глубокого изучения особенностей психологических типов, так как речь, в сущности, идет об одной и той же типологии.

«Психические типы Юнга - типы мышления или интеллекта. Но, наверное, проще всего будет называть их типами ИМ, так как основное отличие между типами людей - разница в обмене информацией с внешним миром» [8]. «Всего есть шестнадцать типов ИМ. Одни из них лучше отбирают из окружения одни сигналы, другие - другие. Что доступно одним, недоступно другим.

Одни рассеянны и забывчивы на одно, другие на другое. Как эти типы появились? По-видимому, на долгом пути развития человека психика отдельной личности специализировалась, обретая при этом некоторую односторонность. Образовались своеобразные пары конкурирующих психических свойств: если одно из них у ребенка развивается интенсивно, рост другого задерживается. Поэтому психическая структура каждого индивида, его характер асимметричны и односторонни. Человек - общественное существо не только потому, что производство является общественным, но и потому, что из-за определенным образом односторонне развитой психики ему необходимо психическое дополнение, которое он получает в своем социальном окружении при общении и сотрудничестве с лицами, имеющими другие психические структуры» [3].

Типы информационного метаболизма имеют полные научные названия, отражающие все четыре

доминирующих признака. Например, логико-сенсорный рациональный интроверт. Для некоторого сокращения таких громоздких названий Аушра Аугустиновичюте ввела правило: названия рациональных типов начинать с рациональной функции (логика или этика), а названия иррациональных типов начинать с иррациональной функции (интуиция или сенсорика). Благодаря этому, слово «рациональный» (или «иррациональный») можно опустить, а тип называть логико-сенсорный интроверт, сокращенно ЛСИ. В разговорной речи иногда для простоты используют псевдонимы типов, данные им по фамилиям известных людей или литературных персонажей. Это удобно, сокращает время на называние, к тому же примерно представить себе, каков Максим Горький, гораздо легче, чем понять и запомнить, каковы основные качества ЛСИ. Однако, пользуясь псевдонимами, нужно быть уверенным, что собеседник хорошо себе представляет, о ком и о чем идет речь. Поэтому в научной литературе использование псевдонимов недопустимо во избежание неправильного истолкования за кажущейся простотой.

Наряду с псевдонимами некоторые авторы используют и другие названия типов. Например, В. В. Гуленко ввел в употребление американские названия типов по профессиям, взятые из работ Кэйрси [21]. Там ЛСИ называется «Инспектор». Такие названия тоже дают какое-то представление о характеристах типов. Особенности психологических типов, описываемых соционической теорией, настолько сложны и многогранны, что их трудно на первых порах удержать в памяти. Знание различных систем названий здесь может сыграть свою положительную роль. Не следует, однако забывать, что мы ведем речь о типологии всех людей, поэтому надо быть предельно аккуратными в терминах. Не каждому логико-сенсорному интроверту нравится быть «инспектором». И это значительно важнее, чем простота названия.

Краткие описания типов ИМ и необходимые замечания о соционической диагностике мы приводим во второй книге настоящего учебника.

## ***Интертипные отношения***

Аушра Аугустиновичюте не ограничилась описанием психологических типов. Она сделала следующий шаг в рассмотрении процессов передачи и обработки информации. Изучая процессы информационного метаболизма, Аушра пришла к выводу о том, что информация одного и того же сорта передается и воспринимается одними и теми же функциями партнеров по общению. Например, логическая информация передается одним из партнеров с помощью логики, и воспринимается другим с помощью логики же.

В процессе общения информация передается между тождественными элементами.

Это одно из важнейших положений соционики. Оно позволяет проследить и проанализировать процесс передачи информации от человека к человеку, найти источники искажений и причины взаимного непонимания.

Аушра Аугустиновичюте рассмотрела взаимодействие между элементами моделей разных типов и пришла к мысли о том, что между типами людей существуют устойчивые интертипные отношения. Они определяются не доброй или злой волей конкретных индивидуумов, а особенностями передачи и приема информации с функции на функцию в моделях типов. Именно такой подход дал возможность применить аналитические методы при изучении человеческих взаимоотношений. До этого открытия межличностные отношения пытались анализировать только с точки зрения поведения и ощущения каждой отдельной личности в этих отношениях. Соответственно, и рекомендации сводились только к тому, как должен себя вести человек в какой-либо ситуации, не учитывая способы эффективного взаимодействия с людьми различных психологических типов.

Аушра впервые обнаружила, что существует не только структура личности, но и структура взаимоотношений. Эта структура составляет их объективную суть, определяемую формулами типов участников отношений, не зависящую от их стремлений, желаний, умений.

Аушра Аугустиновичюте пишет: «Основной причиной, почему один человек приятен, нравится, а другой - неприятен, утомляет, и является то, какими именно словооборотами он выражает свои мысли, какой мимикой, жестами, интонациями эти слова сопровождают... Люди с неподходящим типом ИМ очень часто травмируют какими-либо замечаниями или шутками, которые не дают ни информации, ни успокоения, а лишь раздражают» [3]. А ведь они не стремятся задеть именно нас, просто так проявляется способ обмена информацией, присущий именно их психологическому типу. И для кого-то

он очень даже подходящий и приятный. Теперь стало ясно, почему на первый взгляд одна и та же ситуация общения выглядит по-разному для разных людей. Она Преломляется через формулу типа, и каждый извлекает из нее свою информацию. Анализ интертипных взаимодействий показывает объективную основу отношений между людьми разных психологических типов. Ничего подобного нет в типологии Майерс - Бриггс.

Ученик Аушры Аугустинавичюте В. Ляшкявичус разработал таблицу интертипных отношений, то есть отношений между типами личностей. Эту таблицу часто и по праву сравнивают с таблицей Менделеева в химии. Так же как таблица Менделеева сделала из описательной химии науку с четкими законами и критериями, так и введение таблицы интертипных отношений внесло объективные критерии в науку о межличностных отношениях. Так же как по таблице Менделеева можно предсказать, в какие реакции будет вступать каждый элемент, так и по таблице интертипных отношений можно предсказать для каждого человека, с какими типами людей его взаимоотношения будут складываться легко, а с какими - напряженно. Подробнее об интертипных отношениях можно прочитать в книге А. Аугустинавичюте «Теория интертипных отношений» [5]. Там разобран процесс передачи информации с функции на функцию и показано, как это отражается на человеческих взаимоотношениях.

Гуманизм новой науки соционики состоит в том, что теперь уже есть основания утверждать: отношения между людьми могут быть объективно разными (а не только в восприятии конкретного человека). Не от каждого отношения надо требовать, чтобы они были одинаково прекрасными, не все ведь зависит от воли людей.

Директор Международного института соционики А. В. Букалов отметил: «Значение соционики - в переходе от представлений о структуре психики и моделей межчеловеческих отношений, как суммы разрозненных фактов и гипотез, к упорядоченной и строгой системе». «Там, где старая психология личности и социальная психология видели хаос человеческих отношений, соционика обнаружила четкие закономерности, выделив взаимодействие типов личности» [22].

Введение моделей психологических типов (в отличие от описательного подхода, принятого на Западе) и таблицы интертипных отношений составило базис соционики как новой науки.

### ***Развитие соционики на первом этапе***

Применение математического моделирования к психологическим типам и отношениям между типами личностей позволило Аушре Аугустинавичюте сделать следующие серьезные шаги в развитии науки.

- Открытие закона дополняемости психологических типов. А. Аугустинавичюте дала научное обоснование тому, что для каждого человека где-то в мире есть его половинка. И даже показала, как ее найти.

- Соответствие места наименьшего сопротивления (по А. Е. Личко) одной из функций в модели типа. А. Аугустинавичюте заметила, что у каждого психологического типа есть слабая функция, проявления которой человек воспринимает, как Сбой самый большой недостаток. Она занимает в структуре типа свое определенное место. Ее содержание соответствует тому, что А. Е. Личко назвал местом наименьшего сопротивления.

- Соционический механизм социального прогресса и его связь с информационной структурой общества. А. Аугустинавичюте открыла, что человеческое общество имеет свою информационную структуру, и нашла механизм социального прогресса, движущий развитием общества.

### ***Дополняемость психологических типов***

Из всего многообразия интертипных отношений одно оказалось особенно выделенным - это отношение полного дополнения. Отношения полного дополнения или дуальные, как они называются в соционике, дают каждому из партнеров объемное видение мира, а не только его части, как это возможно для отдельного человека. «Ни один человек не может быть одновременно экстравертом и интровертом, сенсорным и интуитивным, логическим и этическим. Его психика напоминает магнит, образованный из двух индивидуальных полюсов. Только полюсы магнита всегда вместе. А человек - асимметричен, его вторым полюсом является другой человек», - пишет Аушра Аугустинавичюте [3].

Это очень напоминает легенду об андрогинах - древних мифических существах, которых Бог рассек на две половинки и рассеял по свету. С тех пор они ищут друг друга, надеясь соединиться вновь.

Отношения полного дополнения благотворно влияют на психику человека, помогают снять неуверенность, избавиться от комплексов, стать в полной мере самим собой. Процесс гармонизации личности называется дуализацией. Легче всего он происходит в паре с дополняющим партнером. Только в паре с дуалом человек обретает возможность гармонизации личности и отношений с миром, познает, что такое комфорт общения, узнает, что вообще существует этот комфорт.

«Первым крупным открытием был закон диады или дополняемости психологических типов. Оказалось, что общество образовано не только из шестнадцати различных типов информационного метаболизма, но и из восьми диад. В диаде происходит дуализация всей жизнедеятельности индивидуума. То, что социальная группа образована из дуализированных или недуализированных индивидуумов, определяет качество психологического климата в группе, состояние самих индивидуумов, их характер и здоровье», - писала Аушра Аугустинавичюте в книге [5]. Если человек с детства формировался в дуализирующей среде, то он развивал свои сильные творческие функции и получал помощь и защиту по слабым функциям. В результате он, с большой степенью вероятности, станет гармоничной личностью с устойчивой самооценкой и без ненужных комплексов.

«Человек без дополнения в лице дуала - неспокойное, духовно голодное существо, не имеющее представления, в чем суть его голода. Одно он определенно знает, что «его не понимают», но кто в этом виноват - он сам, трудное детство или общество - он не знает. В таком состоянии невозможно жить в мире с миром. Нагромождаются всевозможные конфликты, противоречия, беспрчинная агрессивность» [5]. «Человек тянется к другим за ответом и часто еще больше запутывается в себе и своих отношениях... Не дуализированный человек в проявлении любой активности как бы выходит за границы своих возможностей и теряет равновесие» [3].

Социализация - умение вписаться в общество - представляется соционикой как осознание и принятие своих сильных и слабых сторон, умение пользоваться своими сильными качествами и умение не бояться попросить о помощи.

Люди с дополняющей психикой воспринимают друг друга «как самого «человечного» человека... При дуале каждый активизируется и чувствует себя более сильным и более правым», - пишет Аушра Аугустинавичюте.- «Дуализация повышает самоуважение человека. Благодаря ей постоянно осознается и собственная полезность другим людям и собственное место в обществе. Второй постоянно обеспечивает достоверной информацией об этом. Пропадают все чувства неполноценности и страх почувствовать себя высокочкой» [3].

Соционика здесь открывает совершенно новый закон развития личности: человек с течением жизни не только умнеет, получает образование, но и гармонизируется. Много раз мы все слышали о необходимости воспитания гармоничной личности, и теперь соционика дает ясный ответ на вопрос, как ее гармонизировать, - этому способствует процесс дуализации. Не следует, однако, путать дуальные отношения и дуализацию, как это делают, к сожалению, некоторые соционики. «И в браке дуалой бывают временные недоразумения. Это иногда происходит с людьми, которые не чувствуют своих дуальных склонностей из-за того, что росли в семьях, в которых не видели отношений психического дополнения, не почувствовали, как свободно ведет себя человек, каким он является спокойно естественным, когда его кто-то дополняет» [5]. Сами по себе дуальные отношения не обеспечивают гармонизацию психики. Это бывает только, если ребенок рос и развивался в дуализирующей среде. Взрослые же недуализированные люди, объединяясь в диаду, приносят в нее свои комплексы, страхи, дурные привычки (а куда же они денутся?). Для гармонизации личности все равно нужны сознательные усилия каждого из партнеров, другое дело, что в присутствии дополняющего этот процесс происходит значительно легче, а главное, приятнее. Подробнее о методах дуализации можно прочитать в статье [23].

### **Точка наименьшего сопротивления**

Вторым важным шагом было открытие, соответствия одной из слабых функций в модели психологического типа тому, что у А. Е. Личко называется местом наименьшего сопротивления (МНС) [17]. Наблюдая психопатии и акцентуации характера у подростков, он обнаружил, что при хорошей устойчивости к одним психогенным воздействиям, пациент проявляет особенную уязвимость по

отношению к другим. Аушра Аугустинавичюте связала эти наблюдения с проявлениями слабой функции в модели типа, называемой иногда болевой точкой. В этой функции кроется основная причина стрессов, неврозов и конфликтов.

Надо помнить, что МНС имеют все люди без исключения, нет на свете таких «гениев», у которых все функции сильные. У каждого человека какие-то функции сильнее, какие-то слабее, но это не означает его «ненормальности», неполноценности. У нормальных людей проявления МНС не очень заметны окружающим, они скорее воспринимаются самим человеком как собственные недостатки. И только в тех случаях, когда проявляются какие-то расстройства психики, проявления МНС становятся настолько заметными, что бросаются в глаза, как характерные признаки заболевания. Поэтому они и легли в основу психиатрических типологий.

МНС наиболее ярко дает о себе знать при психических расстройствах, начиная с акцентуаций характера, неврозов и психопатий» [8]. Аушра Аугустинавичюте в книге «О дуальной природе человека» приводит таблицу соответствия юнговских психологических типов акцентуациям и психопатиям в теориях разных авторов. Те же «типы», только под другими названиями, повторяются в большинстве других типологий и описываются в учебниках психиатрии.

Наличие МНС для знающих соционику не считается недоработкой, недостатком. Нет причин стыдиться его слабости, как и слабости левой руки по сравнению с правой (у большинства людей). МНС слабое только по сравнению с сильными функциями, а объективные возможности МНС зависят от общего объема интеллекта человека и подчас превышают уровень развития таких же функций у других людей.

Чтобы уберечь людей от ненужных переживаний, соционика отказывается от старых представлений о том, что люди должны стремиться развивать у себя все положительные качества без исключения. Это не только невозможно, но и вредно, так как люди, стараясь показаться «нормальными», т. е. не имеющими никаких недостатков, загоняют свои слабости внутрь, глубоко в подсознание, и тогда они становятся источниками страхов, неврозов и прочих расстройств. В таких случаях первым шагом на пути к излечению будет признание того факта, что проблема есть. Это очень простая мысль: у всех живых людей есть проблемы. Разница состоит не в наличии или отсутствии проблем, а в готовности их решать по мере поступления или в вытеснении самой мысли о существовании проблемы и о необходимости ее решать,. Пока человек считает себя идеальным, а в своих бедах виноватыми других, никакие новейшие методики ему не помогут.

Подробнее о МНС будет написано в главе «Модели информационного метаболизма» во второй части учебника.

### ***Информационная структура общества***

Третьим значимым открытием в соционике стало открытие механизма социального прогресса. Все восемь диад образуют два кольца социального прогресса, движением информации в которых объясняется давно замеченное спиралевидное развитие общества. Эти два кольца составляют социон - вместе взятые шестнадцать типов личности. В соционе воспринимается вся информация в полной мере, так как все типы личности вносят свой вклад в ее обработку. Поэтому социон считают единицей интегрального интеллекта общества. Теперь можно по-новому рассматривать человеческое общество с точки зрения его информационной структуры, элементарная ячейка которой - социон.

Подробнее о соционе написано в главе «Информационная структура мира».

Важным для рассмотрения психологического климата в группе, коллективе оказалось открытие квадры - четверки типов, связанных наиболее комфортными взаимоотношениями. Социон состоит из четырех квадр, отличающихся каждой своей атмосферой, духом, направленностью устремлений, характером юмора. О квадрах читайте во второй книге, в главе «Типы информационного метаболизма».

### ***Интертипные и интратипные различия. Соотношение соционики и психологии***

Киевский соционик В. Д. Ермак утверждает: «Наличие типов психики совсем не означает, что все реальные люди одного типа одинаковы - каждый человек проживает конкретную жизнь, и реальный опыт наполняет функции индивидуальной информацией, что и создает неповторимость

реальных людей. В определенные моменты под влиянием обстоятельств человек может, как бы «предавая» себя, и думать, и действовать иначе, однако природная-(присущая его типу) система ценностей и принципов остается неизменной и на жизненно важных этапах, более или менее продолжительных отрезках времени, все-таки проявляется, подтверждая соционическую модель типа. Человек имеет свободную волю, и тип личности означает не жесткую программу действий, а тенденции поведения, правда, достаточно сильные и стабильные. Стабильность типа, неизменность в своей основе на протяжении жизни позволяют допустить, что тип задается человеку от рождения» [24].

«Типология Юнга - Аугустинович - это типология различных сортов интеллектуальной деятельности, а не характеров. Характеры у представителей одного и того же типа могут быть различны, как возраст или образование», - писал Р. К. Седых [7]. Нет хороших и плохих типов. Типология безоценочна и не включает такие важные понятия, как доброта, интеллект, агрессия, культура, жизненный опыт, состояние здоровья, чувство собственного достоинства и многое другое, что закладывается в процессе воспитания, развития и поддается коррекции. Индивидуальные свойства личности изучает психология, в то время как соционика изучает процессы обмена информацией между людьми и их влияние на психику. Не следует путать эти понятия. Очень важно понимать, что никаким воспитанием или работой над собой нельзя превратить одну структуру типа личности в другую. Следует не «ломать» себя и окружающих, а познавать и развивать, насколько это возможно.

Аушра Аугустиновиче назвала различия между типами личностей интертипными, а различия между людьми одного и того же типа - интратипными.

Соционика как наука базируется на психологии, социологии и информатике. И при работе с человеком или с коллективом применяет методы всех трех наук.- Соционическая работа строится следующим образом:

- В первую очередь методами соционической диагностики определяют информационные структуры личностей и интертипные отношения в коллективе. Это та база, на которой строят анализ проблем и взаимоотношений.

- Далее исследуют отклонения от типа, «приросшие» маски, ненужные привычки, ведущие к неврозам и стрессам, осложняющие взаимоотношения.

- Потом разбирают конкретную жизненную ситуацию и сложившиеся взаимоотношения. При этом главная задача - уловить взаимосвязи между проблемами и разорвать «порочный круг», приведший к ситуации, из которой так трудно найти выход.

В такой работе есть общие типологические подходы, которые могут создать (и создают) добротную базу для индивидуальной работы психолога. Здесь нам кажется уместным упомянуть о том, что психологи, как и все живые люди, тоже обладают типами информационного метаболизма. Те из них, кто принадлежит к этическим типам, считаются наиболее способными к психологической, работе: они лучше чувствуют людей, обладают даром эмпатии. А люди логических типов более способны к анализу, им-то и может в первую очередь помочь анализ информационного обмена.

Приведем такой случай из нашей практики. Женщина-психолог с огромным стажем, замечательный ученый и большая умница, в доверительной беседе признается, что, работая практически, она видит весь ворох проблем своих клиентов, но «мне страшно, - говорит она, - а вдруг я потяну за какую-нибудь ниточку, чтобы все то распутать, и нечаянно обрушу весь этот ком на голову клиенту». Это рассуждает человек логического типа, для нее очень хорошую роль могло бы сыграть знание структуры типа клиента, подсказывающей, за какие ниточки можно тянуть смело, а какие - табу. Эта же женщина делится: «Я с каждым клиентом могу справиться, но есть такой тип (и здесь она в красках описывает своего соционического конфликтера), с которым у меня не получается».

А подскажи ей соционик, что это для нее действительно, очень сложная задача, и такого клиента лучше передать коллеге с Другим типом ИМ, и не было бы проблемы, которая так мучает, ЧТО иногда наводит на мысль о профессиональной несостоятельности. Вообще, нам кажется очень перспективным соединение методов соционики и психологии, это бы оказалось неоценимую пользу людям. И первые такие шаги уже делаются.

Кроме того, соционика дает возможность формировать работоспособные коллективы под разные задачи. При этом учитывают такое соционическое понятие как малые группы (не путайте с аналогично названным понятием из социальной психологии). Это позволяет значительно уменьшить вероятность конфликтов, создать наиболее благоприятный психологический климат в коллективе.

Показывая, в каком направлении человеку легче усовершенствовать свой характер, а в каком

труднее, какие изменения вполне возможны, а какие слишком сложны, соционика, по мнению Р. К. Седых, «оказывается весьма перспективной для введения динамики в психологию».

Надо четко понимать, что соционика - не часть психологии, не толкование и применение только типологии Юнга. Соционика - самостоятельная наука, со своим предметом изучения. Это столько же информатика, сколько и психология. Если определить соционику так:

Соционика - наука о типах информационного метаболизма и об интертипных отношениях.

То

Предмет соционики - изучение процессов информационного обмена человека с окружающим миром и их влияния на психику.

Метод соционики - диагностика типов информационного метаболизма по базису Юнга и соционическим моделям.

### ***Аксиоматика соционики***

«Соционика с ее мощным аналитическим аппаратом соотносится с гуманитарными науками так же, как математика - с науками естественными. Подобно математике она дает им язык четких структур и категорий» (А. В. Букалов). Добавим, что именно поэтому в соционике так много людей с базовым техническим или естественнонаучным образованием - им легче овладеть методами изучения информационного обмена. Ведь основной метод диагностики психологических типов - анализ способов обмена информацией человека со средой.

Базируясь большой своей частью на информатике, соционика необходимо приобретает характер точной науки. В таком случае в ней, подобно математике должны быть четко определены постулаты, лежащие в основе всех выведенных из них утверждений. Этих аксиом должно быть минимальное количество, остальные утверждения должны быть четко доказаны на основе этих аксиом.

Первые попытки выделить соционические аксиомы уже были предприняты, но дело это очень сложное. Пока можно говорить только о вкладе ученых в выяснение вопроса, что же является в соционике аксиомой, а какие утверждения выводятся из этих аксиом, какой набор аксиом будет необходимым и достаточным. А. В. Букалов попытался перечислить основные положения соционики, часть из них являются аксиомами [22]. С. И. Чурюмов попробовал выделить и описать аксиомы соционики [20]. Попытаемся и мы, опираясь на их наработки, привести здесь свой вариант соционической аксиоматики. Уверены, что со временем молодая наука соционика будет выстроена безупречно четко и ясно, не хуже математики. Итак:

1. Восемь психологических функций, описанных Юнгом, составляют аппарат информационного метаболизма и обрабатывают всю информацию о мире.

2. Структура этого аппарата обусловлена иерархическим расположением юнговских функций в модели каждого типа.

3. Структура подсознания устроена так же, как и структура сознания.

4. Функции в информационной системе работают блоками.

5. Информация от одного человека к другому передается между тождественными функциями.

Остальные утверждения соционики следуют из этих аксиом. В том числе и такие важные моменты, как интертипные отношения и социон - единица интегрального интеллекта.

### ***Значение соционики***

Судьба каждой истины сначала быть осмеянной, а потом уже признанной.

*А. Швейцер*

«Почти сразу стала очевидной громадная практическая важность СОЦИОНИКИ, ведь если описания типов, хоть и неполные, существуют, то возможность точного описания и предсказания человеческих отношений вообще отсутствовала в традиционной психологии. Оказалось возможным решать проблемы совместимости партнеров в браке, рабочем коллективе, бизнесе, целенаправленно формировать устойчивые сплоченные группы для решения каких-либо задач в любой сфере человеческой деятельности» [22].

«Жаль, что другие исследователи человеческой психики пошли не по юнговской тропе, а начали

кружить окольными дорогами. Поэтому до сих пор ,и у нас, и на Западе каждый из более или менее крупных специалистов пользуется различной типологией, а то и вообще обходится без нее. Это выглядит не менее странно, как если бы после Менделеева химики составляли свои собственные таблицы химических элементов», - писала Аушра Аугустинович [8].

В. В. Гуленко отмечает, что соционика каждому человеку «дает возможность спокойно видеть свои недостатки как неизбежную плату за достоинства и силу. Прекращаются бесплодные попытки переделать других по своему образу и подобию... Соционика дает свободу от необходимости «казаться», от ненасытной жажды «киметь», от загруженности не своими делами. Это свобода «быть» - идеал индивидуации человека (по Юнгу), обретение им Самости» [25].

Как поет «Машина времени»:

Все могло бы быть совсем не так,  
Если только сам себе не враг,  
И Не нужно никому чужих саней.  
Это был бы сон, волшебный сон,  
Каждый был бы просто чемпион,  
Если мог бы выбирать себе коней.

Теперь соционика дает нам такую возможность. С помощью соционики человек может «составить свой жизненный план, приняв себя таким, как есть, оставить сомнения и надуманные проблемы», - пишет Гуленко.

Соционика «дает возможность смотреть на каждого индивида как на носителя определенной социальной функции, которая обусловлена типом его личности или интеллекта», - писала Аушра Аугустинович [4]. Для адекватного приема и обработки информации обществу нужны представители всех типов без исключения. Люди Одних типов могут представляться другим глупыми, или неповоротливыми, или имеющими еще какие-то недостатки, но это не повод для неприятия, тем более для их отстрела. Без них общество лишится той необходимой части информации, которую могут правильно отфильтровать только им присущие сильные функции. «Функция индивида в обществе определяется типом ИМ и объемом интеллекта» [4]. И, несмотря на то, что некоторые авторы дают неравновесные, обидные ДЛЯ каких-то типов описания, мы не устаем повторять: все психические функции равны между собой, все типы описаны моделями одинаковой структуры, состоящими из одних и тех же элементов-функций. Нет типов, имеющих одни только сильные или одни только слабые функции. Если мы видим чьи-то слабости, неплохо бы помнить, что и у нас тоже есть недостатки. Как увидим дальше, модели всех типов абсолютно равноценны. Поэтому соционика помогает нам воспринимать окружающих такими, как они есть, и ценить их непохожесть на нас.

В развитии соционики важную роль сыграли ученики Аушры Аугустинович Н. Н. Медведев, В. Ляшкевичюс, Г. Р. Рейнин и др. Большой вклад внесли киевская школа соционики (А. В. Букалов, В. В. Гуленко, В. Д. Ермак, И. Д. Онуфrienко-Вайсбанд, Г. А. Шульман и др.) и новосибирская школа (Н. Я. Якушина, Е. С. Филатова и др.). Исследования ведутся также в Москве, Санкт-Петербурге, Днепропетровске, Ярославле, Костроме Барнауле и многих других городах.

Молодая наука соционика быстро развивается. Создаются новые школы и разрабатываются новые направления исследований. Углубленно изучаются особенности интертипных отношений. Это «Малые группы» [26,27], «Интровертная соционика» [28], «Периодическая система социона» [29], «Геометрия интертипных отношений» [30] и многие другие направления. Для практического использования очень важно изучение подтипов внутри соционического типа [31,32] и соционических акцентуаций [33].

Все большее признание находит соционика у представителей гуманитарных наук. В Ярославле защищены первые кандидатские диссертации по соционике [34,35]. Материал по изучению соционики включен в учебник психологии, рекомендованный Государственным комитетом РФ по высшему образованию [36].

О том, как разобраться в шестнадцати типах личности, как они построены на основе юнговских признаков, как связаны они с реальной картиной мира, в котором мы живем, - написана наша книга.

## **Базис юнга**

И не было, и не будет, и теперь нет человека, который достоин только порицаний или только похвалы.  
*Будда*

Противоположности - не противоречия, они - дополнения.  
*Нильс Бор*

К. Г. Юнг ввел в науку принципиально новые понятия о структуре и функционировании человеческой психики. Разберем подробнее базис Юнга на современном уровне знаний. Покажем, что внесла Аушра Аугустинавичюте в описания Юнга, и как трактуют его взгляды в соционике. Не будем забывать, что Юнг родился в прошлом веке, ему была отпущена долгая творческая жизнь, но с тех пор прошло уже много лет, жизнь не стоит на месте, и молодая наука соционика бурно развивается, накапливает собственные наблюдения, обобщения, объяснения. В соционических описаниях часто встречается то, чего у Юнга еще не было: не мог ведь один человек увидеть и описать все, его учение развиваются потомки.

Базовые понятия пришли в соционику от Юнга, но, как и в его времена, сложность работы с этими понятиями состоит в том, что введенные Юнгом они не имеют названий ни в одном из существующих языков. Юнг дал новым понятиям в качестве названий слова из обыденной речи, которые лишь частично отражают то, что под ними подразумевается в типологии. Этой же трудности не удалось избежать и соционике. Язык ее специальных терминов тоже использует слова из нашей обычной речи за неимением других. Были, правда, предприняты попытки (например, Р. К. Седых) дать соционическим понятиям принципиально новые названия, но эти попытки не увенчались успехом. Слова типа «мюрвисин» получились трудными для восприятия и запоминания.

К сожалению, некоторые авторы трактуют соционические понятия, недостаточно хорошо зная их содержание. Это приводит к разночтениям и нечетким описаниям. Еще одна большая ошибка в описаниях - изобилие превосходных степеней и слова типа «всегда» - «никогда». Часто одни типы в описаниях кажутся более привлекательными, чем другие. Порой даже так случается, что люди не хотят принимать свой тип из-за того, что он описан в черно-белых тонах, обидно, неточно, с ошибками. Не следует забывать, что живой человек, хотя и принадлежащий к какому-то из типов личности, не станет всегда проявлять типологические черты. Речь идет лишь о предпочтениях: ему удобнее, легче поступать в соответствии со своим типом. Каждый человек успешнее в деятельности, свойственной его типу личности, но он имеет полное право развивать в себе и применять в жизни и в работе свои слабые качества, хотя такой путь менее успешен, и часто ведет к невротизации.

Чтобы избежать недоразумений при чтении соционической литературы, необходимо опираться на твердое знание классических понятий. В связи с этим мы постарались составить на основе данных разных авторов сбалансированные, симметричные описания и таблицы юнговских признаков, отражающие существенные моменты изучаемых понятий. Работая с таблицами, надо помнить, что в них отмечены общие тенденции, хотя в разных ситуациях люди могут проявляться по-разному.

Огромной значимостью в соционике обладает семантика. Это связано с тем, что мы изучаем особенности обмена информацией между людьми, а информацию передают главным образом в словах. В соционике семантику связывают с аспектами информационного потока. Каждый из этих аспектов соответствует одной из соционических функций. Во второй книге этого учебника будет подробно рассмотрен вопрос о семантике соционических аспектов. Однако для лучшего понимания базиса Юнга, мы считаем возможным здесь привести таблицы характерных понятий для каждой дихотомии. И хотя это еще не семантика аспектов, знание этих слов поможет лучше разобраться в содержании дихотомий. Ими удобно пользоваться и при диагностике соционических типов. Таблицы подготовлены при участии С. Е. Кашницкого и проработаны в ходе занятий мастер-класса соционической диагностики, проводившемся автором в Москве в 1997-1999 гг.

### **Экстраверсия - интроверсия**

Если вы хотите понравиться, искренне интересуйтесь людьми.

Встречи - прощанья, какое там? Даже не вспомнить лица.

А. Макаревич

Напомним, что К. Г. Юнг ввел две установки человеческой психики: экстраверсия (мотивирующая сила принадлежит, прежде всего, объекту, внимание преимущественно направлено во вне, на объекты внешнего мира) и интроверсия (человек, прежде всего, черпает мотивации изнутри, внимание преимущественно направлено внутрь, на субъект). Другими словами, установки психики показывают, как мы взаимодействуем с окружающим нас миром и куда направляем энергию.

Вот как разбирает юнговские установки Аушра Аугустинович [8]: «Юнг разделял людей на экстравертированных и интровертированных. При психологически благоприятном климате индивиды по своей внешней активности почти не отличаются. С увеличением психологического дискомфорта одни «интровертируются», что называется «уходят в себя». Это - уход от непризнающих. Другие в тех же условиях «экстравертируются», становятся заметно и неуравновешенно активными в поиске признающих. Эта замеченная Юнгом тенденция стала причиной появления терминов экстраверсия и интроверсия».

«В психологической литературе взамен громоздких экстравертированный - интровертированный прижились термины экстраверт - интроверт. К сожалению, например, индивиды с экстра-вертированной установкой у Юнга и экстраверты у других авторов часто являются различными понятиями» [3]. Аушра отмечает, что по тесту Айзенка в категорию интровертов попадает большинство интуитивно-логических экстравертов лишь потому, что они сравнительно трудно устанавливают контакты с людьми. В то время как общительный сенсорно-этический интроверт чаще всего попадает в группу экстравертов. Карл Леонгард в книге «Акцентуированные личности» [18] определяет Дон Кихота как интроверта-мечтателя, а Санчо Панса как практического экстраверта. По соционической типологии «первый полностью обращен к внешнему миру, экстравертированный интуитивный тип, второй - очень практичный сенсорный интровертированный» [8].

А. Аугустинович предложила называть такие типы экстратимами и интритимами. В последнее время в соционике наряду с этими терминами бытуют привычные термины экстраверт - интроверт, но с оговоркой, что они употребляются в соционическом и юнговском смысле, а не в распространенном айзенковском.

Экстравертная установка сознания предполагает видение объекта с «внешней» стороны. Учитываются свойства объектов, а мотивы, отношения отходят на задний план. Внимание уделяется возможности или целесообразности совместных действий, силе, энергичности объекта. Объект - объектные взаимодействия - это действия. Экстраверту важнее получить обратную связь с объектом, чем ставить себя на его место. Поэтому для экстраверта характерен внешний диалог непосредственно с человеком, устная речь. Важно знать его мнение для последующих умозаключений и для оценки возможности совместных действий. Разные точки зрения имеют право на существование независимо друг от друга: чужая точка зрения воспринимается как самостоятельный объект, ее не обязательно принимать или отвергать, субъект не обязан с ней взаимодействовать.

Мир воспринимается как сумма объектов. Расширение интереса легче, чем углубление, замечать новые объекты более естественно, чем вглядываться в отношения между ними. Экстраверт не только замечает объекты, но и считается с их правом быть такими, как они есть. Для экстравертов первичен объект, вторичны отношения, поэтому экстраверт скорее будет изменять отношения, чем изменять объект. Экстраверты не склонны воспитывать, переделывать. Можно не воздействовать на человека, но поменять отношение к нему или отношения с ним. Если экстраверта не устраивает объект, то он не поддерживает отношения с ним. Объект принимают таким, каков он есть, он «может только то, что может», воздействовать на него нет смысла. Легче определить уровень взаимодействия с ним.

«Для экстраверта объекты и субъекты пользуются определенным правом неприкосновенности: другой объект имеет право быть таким, как он хочет. Если он мне мешает, я меняю с ним отношения, но не сам объект. Это потому, что для экстраверта объекты и субъекты - точка опоры сознания. Самовольно изменять эти объекты - это терять точку опоры. При этом рушится мир, что грозит развалом сознанию. Это то же самое, что пилить сук, на котором сидишь. Из-за этого экстраверты болезненно реагируют на разные «перевоспитывания», изменения субъекта против его воли.

Экстраверт и так уверен, что все стремятся к самоусовершенствованию».

Интровертная установка сознания предполагает субъектный подход к миру. Каждый объект в восприятии интроверта выступает как субъект. Поставить себя на его место - это и есть превращение объекта в субъект. Субъект - субъектные взаимодействия - это отношения. Поэтому для интровертов характерен внутренний диалог, а вместе с ним и письменная речь, ведение дневников. Внесение точки внимания внутрь интересующего объекта. Восприятие мира со своей, в крайнем случае, с его точки зрения. Это способ познания мира для интроверта. В одной картине мира не совмещаются разные точки восприятия. Эти картины как бы мигают. Углубление интереса для интроверта легче, чем расширение, так как вглядываться с одной позиции легче, чем с разных одновременно. Мир воспринимается не как совокупность объектов, а как совокупность отношений, похожих на сеть, где объекты - только узелки.

Для интровертов первичны отношения, а объект вторичен. Интроверты скорее станут изменять объект, воздействовать на него, воспитывать. Интровертные дела - переделывать одежду, копать землю, преобразовывать природу. Отношения объективны, они могут только уточняться, но не меняться кардинально. Если отношения не устраивают интроверта, то он вытесняет объект из поля зрения. «Объектом ориентации во внешнем мире для интроверта являются отношения и чувства других людей». Поэтому он уверен, что все стремятся к улучшению взаимоотношений.

«Очень важно понять, что сосредоточенность интроверта - это погруженность не в себя, а в отношения внешнего мира. То есть, наблюдение за отношениями между субъектами и объектами, которых он - в противоположность экстраверту - не хочет и не может нарушать».

Аушра Аугустинавичюте писала о том, что «у экстраверта отношения между людьми по отношению к самим людям - вторичное: отношения должны быть такими, какие нужны людям. У интроверта, наоборот, не отношения следует приспособливать к людям, а людей к отношениям: если появились противоречия, должны меняться люди, их поведение, а не отношения». Другими словами, экстраверту легче приспособиться к объекту, а интроверту - к отношениям. «Ошибкачная идея интроверта, что нет незаменимых людей, что человека как винтик, можно менять, как только он нарушает гармонию отношений». Перегиб экстравертов в том, что «любые отношения, которые не подходят личности, индивидуальности, можно заменить». На самом деле «человеку как личности необходима уверенность в том, что он пользуется уважением и правом быть собой, и уверенность в постоянстве благожелательных отношений с окружающей средой, постоянство в жизни».

Экстраверты творят новые отношения, интроверты творят новые объекты. Поэтому, как пишет Аушра Аугустинавичюте «качественно новая конструкция появляется лишь в голове интроверта. Но быть творцами качественно новых социальных отношений могут быть только экстраверты, какими и были все классики марксизма». Ее мысль развивает директор Новосибирского института соционики Н. Р. Якушина, «интроверты - изобретатели принципиально новых вещей, экстраверты - синтезируют новое из уже знакомых элементов, их творчество - работа на стыке наук». «Юнг (интроверт) изобрел новую типологию, Аушра Аугустинавичюте (экстраверт) ввела в нее кодирование и обозначила связи между типами. Это привело к созданию теории интертипных отношений». Справедливости ради отметим, что экстраверт может сотворить «новый порядок» (Гитлер), а интроверт - «изобрести велосипед», не интересуясь, что было изобретено до него. Экстраверты в своих работах чащезываются на авторов идей, интроверты - не принимают новое мнение, пока не ассимилируют его, потом оно уже прочно сливаются с их собственным, поэтому могут забыть, кто его автор.

О разнице в поведении экстравертов и интровертов на работе можно прочитать у А. Аугустинавичюте, где, в частности, отмечено: «Многие экстраверты гордятся тем, что много работают. Интроверты с удовольствием рассказывают, как им удалось отвертеться от дополнительных нагрузок. Между прочим, для большинства интровертов слово «лентяй» - комплимент, а для экстравертов - оскорблениe. ... Интроверты лучше понимают долг, а экстраверты - ответственность».

Экстраверты чаще выступают перед большим количеством народа, легче знакомятся с новыми людьми; интроверту удобнее беседовать с глазу на глаз или в тесном кругу знакомых людей. В общении экстраверт более открыт, чаще рассказывает о себе, так как недооценивает того отношения, которое при этом вызывает. «Широта души» - это чаще про экстравертов. Интроверт не стремится открыть свою душу каждому, он сначала убедится, что уже сложились достаточно благоприятные отношения для этого. «Гласность - вещь экстравертная, а в такой интровертной стране, как Россия, информация часто доступна лишь узкому кругу людей», - пишет Н. Р. Якушина. Она же приводит

интересный тест: если попросить человека нарисовать себя во вселенной, то интроверт начинает рисовать с себя, а экстраверт - с других.

В. Гуленко описывает характерные черты экстравертов и интровертов. Он отмечает, что для экстравертов свойственны: активный затратный стиль, открытость. Экстраверт понимает себя через мнение окружающих, испытывает трудности самосовершенствования, т. к. не очень большое внимание уделяет собственному внутреннему миру. Он не боится противопоставить себя остальным, более заметен в социуме. Интроверт больше копит, бережет свои ресурсы. Он несколько отделен от мира, может обходиться без обратной связи, но более защищен, т. к. не торопится открыться. У интровертов чаще может быть замыкание на себе, но и самосовершенствование легче. Для них характерна детализация материала, их открытия очень сложны для неспециалистов».

Важное отличие в характерах экстравертов и интровертов отметил А. В. Букалов. Он утверждает, что для экстраверта характерна «тенденция к сжатию, исчезновению под воздействием объекта», для интроверта - «тенденция к расширению, к асимиляции, подчинению объекта».

Основные различия экстравертных и интровертных типов приведены в таблице, составленной на основе данных вышеуказанных авторов, а также Ф. Я. Шехтера и Д. Кейрси (табл. 3).

### Различия экстравертов и интровертов

Параметры	Экстраверты	Интроверты
Мотивирующая сила	Принадлежит объектам внешнего мира	Идет изнутри
Преимущественная ориентация	На мир вне себя	На свой внутренний мир
Ценности	Объективная реальность, объекты	Субъективные отношения с объектом
Приоритеты	Дело	Отношения
Поведение	Определяется внешней ситуацией, объективными законами	Определяется собственными установками, субъективными ощущениями
Речь	Легче устная	Легче письменная
Контактность	Стремятся к поиску объекта, взаимодействию с ним. Обращают внимание и на себя, и на других	Ожидают включения в контакт, поддерживают отношения. Ждут, чтобы на них обратили внимание
Динамика	Легче срываются с места, переезжают, разродятся	бранят семью, компанию, место работы
Взгляд на работу	Как на ответственность за дело	Как на обязанность выполнить положенное
В работе предпочитают	Организовать других, взять ответственность на себя, поручить, расставить по местам	Выполнить порученное своими силами. Уединение, камерный стиль
С удовольствием	Начинают дело	Завершают дело
Мотивация к деятельности	Уникальность, престиж	Интерес к работе, благосостояние
Рекламируют	Конкретных людей или себя	Команду, фирму, частью которой является
Источник энергии	Подзаряжаются энергией в общении	Предпочитают одиночество для восстановления энергии

### Внешние различия экстравертов и интровертов

Экстраверты отличаются широкой жестикуляцией. Даже при хорошем воспитании экстраверт с трудом сдерживает жесты. Жесты экстравертов широкие, от плеча. Интроверты обычно не жестикулируют, а если есть жестикуляция, то от локтя. То же с мимикой: лица экстравертов более подвижные, эмоции ярко выражены. Интроверты держатся более сдержанно, из-за этого они производят впечатление более скромных, но это не внутренняя скромность, а просто способ выражения активности. Проиллюстрируем эти различия с помощью портретов работы известных

художников: Д. Левицкий "Портрет Нелидовой" и Д. Веласкес "Дама с веером".



### **Взаимная дополняемость экстравертных и интровертных типов**

Экстраверсия и интроверсия - дополняющие параметры. Партнеры с разными установками могут помочь друг другу, расширить представления о мире и о себе, решить сложные для другого проблемы. «Экстраверт дает интроверту чувство уверенности в себе как в объекте с определенными качествами. Интроверт экстраверту - реальное знание того, какие чувства к нему питают окружающие, а если нужно, то и как эти чувства изменить». Вот чем могут помочь друг другу люди дополняющих типов (на основе данных Р. К. Седых).

**Экстраверт учится у интроверта:** замечать и ценить свой внутренний мир, наводить в нем порядок и гармонию, что дает новые успехи во внешнем мире, в развитии объективных качеств.

**Интроверт учится у экстраверта:** замечать и ценить свои и чужие объективные качества, узнает им истинную цену, что дает возможность принять себя и других, такими как есть.

### **Виды деятельности для экстравертов и интровертов**

Экстраверты и интроверты достигают максимального успеха в деятельности, соответствующей их собственным установкам. Работа, требующая «чужой» установки, приводит к усталости и не приносит удовлетворения. Приводим ориентировочные данные о предпочтительных видах деятельности на основе рекомендаций В. В. Гуленко.

<b>Экстраверты лучше справляются с задачами:</b>	<b>Интроверты лучше справляются с задачами:</b>
крупномасштабными, предполагающими широкое поле деятельности;	локальными, ограниченными по масштабу или разбитыми на этапы;
требующими повышенной активности и интенсивных энергозатрат;	допускающими постепенность и неспешность в своем решении;
первоочередными, требующими оперативного решения.	требующими глубокой проработки.

## Характерные понятия для установок экстраверсия интроверсия

Экстраверсия	Интроверсия
внешнее	внутреннее
открытость	замкнутость
энергоотдача	энергосбережение
расширение	ограничение
широта	глубина
инициатива	сосредоточенность
размышления вслух	размышления про себя
приспособить	приспособиться
обсуждение	умолчание
организовать	выполнить

### Логика - этика

Поверил я алгеброй гармонию  
А. С. Пушкин

Тьмы низких истин нам дороже  
Нас возвышающий обман  
А. С. Пушкин

Изучая особенности человеческой психики, К. Г. Юнг выделил четыре основные психологические функции: мышление, чувство, интуиция, ощущение. Он писал: "Почему я устанавливаю именно эти четыре функции в качестве основных, для этого я не могу вполне указать априорного основания, а могу лишь подчеркнуть, что такое понимание выработалось у меня в течение многолетнего опыта".

Психологические функции Юнг разделил на два класса: рациональные (мышление и чувство) и иррациональные (интуиция и ощущение). Впоследствии было замечено, что рациональные функции определяют способ принятия решений: «мыслительные» типы при этом ориентируются в первую очередь на правильность, целесообразность действий, а «чувствующие» - преимущественно на чувства и эмоции людей. В свою очередь иррациональные функции в психике человека - это функции непосредственного восприятия действительности. Восприятие может происходить как интуитивным путем, так и при помощи ощущений.

Аушра Аугустинавичюте в соционике сохранила суть юнговских понятий, но дала им новые названия: логика, этика, интуиция, сенсорика.

Класс	Функции	Назначение
рациональные	мышление (логика) чувство (этика)	принятие решений
иррациональные	интуиция (интуиция) ощущение (сенсорика)	непосредственное восприятие действительности

Рассмотрим подробнее логические и этические типы. Их юнговские названия «мыслительные» и «чувствующие» не означают, что «некоторые типы никогда не мыслят, а другие - ничего не чувствуют» [3]. Существенная разница между ними состоит в том, что этики легче и яснее видят и понимают и свой, и чужие чувства и эмоции, а логики - проще и свободнее понимают смысл правил и оценивают пользу дела.

Функции логика и этика определяют то, как мы принимаем решения. При этом этики опираются главным образом на сочувствие и одобрение окружающих, а логики - на правильность и целесообразность своих поступков.

Обе эти функции - рациональные, оценочные. Логика сравнивает содержание суждения с

объективными законами, истинными утверждениями. Этика сравнивает содержание суждения с принятыми моральными нормами и ценностями.

Если у человека логика - сильная функция, то, соответственно, этика - слабая. Это не означает, что у человека «нет этики», просто она у него слабее логики, представлена в меньшей степени, творчество по ней затруднено. Человек в этом случае опирается на известные ему правила и нормы поведения, но не придумывает их сам. При этом он их может хорошо знать и быть человеком воспитанным, корректным.

Наоборот, при низком уровне интеллекта логик может и не уметь организовать свои дела, решить трудную задачу, пользоваться компьютером, разобраться в законах. Однако собственное логическое творчество на доступном ему уровне доставляет удовольствие.

Если у человека сильная этика, то логика представлена слабее. И опять это не значит, что у него «нет логики», она у него просто слабее его сильной этики. Такие люди, зная правила, с успехом выполняют многие логические операции, бывают и программистами, и бухгалтерами, и бизнесменами, но опираются они при этом на известное, знакомое, а не на собственное логическое творчество. Ни новых правил, ни новых методов действия они не открывают.

Этики легче ориентируются в чувствах и эмоциях других людей, но это не значит, что любой этик всегда будет вести себя красиво, не допустит неэтичных высказываний, поддержит хорошие отношения с людьми. Однако если захочет, сумеет «выкрутиться», сообразить на ходу, как сказать, чтобы не обидеть.

Здесь многое зависит от уровня интеллекта и воспитания человека, которые лежат за пределами рассмотрения классической соционики и индивидуальны у каждого человека вне зависимости от его соционического типа.

Добропорядочных логиков больно задевает нарушение этических законов, они стремятся разобраться в них, «раз и навсегда договориться». Законопослушных этиков же больно задевает манипулирование правилами, законами. Они стремятся к разумности, понятности окружающего мира, хотят быть «умными» и «деловыми», в то время как логики - честными и справедливыми. Здесь, конечно, речь не идет о людях низкого уровня, которые манипулируют своими сильными функциями для извлечения собственной пользы.

Этикам бывает трудно оценить, прав человек или нет. В таком случае они оценивают личные качества человека. Логикам сбывает трудно оценить моральные качества человека. Они в таком случае оценивают правильность его поступков, интересуются, кому это выгодно.

Этик лучше разбирается в людях и доверяет себе в этом. Логик доверяет собственной оценке правоты и деловых качеств. Логикам легче отстаивать свою правоту, но труднее подавать информацию в мягкой, обтекаемой форме. Этикам - наоборот.

Аушра Аугустиновиче в книге пишет: «Этические не уверены, что они могут сделать что-то объективно ценное, логические не знают, что они собой представляют в глазах других людей, какие права на них имеют. Логический свою нужность людям показывает делами: смотрите на содеянное мною, оценивайте и принимайте по заслугам. Этический чувствует свою нужность другим людям, умеет налаживать с ними отношения, манипулировать их чувствами и эмоциями, не сомневается в своих правах на них. И постоянно не уверен в своих собственных силах и способностях».

«Логические часто удивляются несамостоятельности этических, когда нужно решать объективные задачи, этические - тому, как первые не умеют пользоваться людьми, не понимают своего влияния на них». «Очень важным отличием логических от этических является то, что логические обычно доказывают свою правоту, а этические - уговаривают, им нетрудно и попросить. Логические ни уговаривать, ни просить не умеют, а на уговоры поддаются легче.

Обещаниям логических можно верить больше, чем обещаниям этических. Потому что первые во что бы то ни стало стараются сдержать свое слово, а если не могут, говорят заранее, чтобы «не обмануть человека». Этическому не так важно не обмануть человека, как не испортить с ним отношений, поэтому он часто обещает не то, что сможет выполнить, а то, что от него, как от «хорошего человека» другие ожидают. Он не чувствует себя лгуном, а лишь осторожным дипломатом».

Соционика дает возможность по-другому посмотреть на привычное для нас деление способностей к наукам на технические и гуманитарные. Так, например, отнесение способности к изучению языков к гуманитарным наукам весьма условно: в соционических исследованиях замечено, что для изучения правил языков необходимы логические способности, в то время как для изучения

разговорного языка в общении важнее этические способности.

В. Б. Гуленко описывает, как проявляются юнговские признаки. В частности он утверждает, что логики больше обращают внимание на целесообразность, законы, объективный смысл, вычленение фактов. Для них характерны оценка поступков (а не чувств, вызвавших эти поступки), плохая ориентация во внутреннем мире других людей, беспристрастность, ориентация на задачу.

Этики вычленяют настроения, ориентируются на симпатию, субъективное отношение. Для них характерны эмпатия, стремление к гармонизирующим отношениям, внимание к психологическому климату, жизнь чувств, интерес к внутреннему миру других людей, общительность. Этик партнера заинтересовывает (уговаривает, а не убеждает), решения его эмоциональные.

Предлагаем таблицу основных особенностей логических и этических типов.

Признаки	Логики	Этики
Ход мышления	аналитический, беспристрастный	оценочный, причастный
Цель общения	донести истину, обменяться информацией	донести отношение, обменяться энергией
Деятельность, ведущая к успеху	организация процессов, структур, разработка схем и технологий	работа с людьми, образами, эмоциями, человеческими отношениями
Цель деятельности	сделанная работа	доставленное удовольствие
Оценивают людей в работе	по квалификации, по результату	по участию, по старанию
Ориентация на	дело, справедливость, законы	людей, гуманность, ценности
Стиль	рассудочность, доказательство	эмоциональность, убеждение
Приоритеты	что сказано, содержание	кем сказано, форма

### Внешние отличия логиков и этиков

Некоторые черты логических и этических типов хорошо проявляются в общении, заметны внешне.

Логики проявляют некоторую эмоциональную закрытость, хорошо заметную даже на фотографиях. Ориентация на содержание общения не позволяет им одновременно творчески следить и за формой подачи информации. Поэтому внешние проявления логических типов - одежда, манеры, прически - скорее правильны и просты, чем искусны.

Этики проявляют заинтересованность в общении, эмоциональную подстройку к партнеру. Даже если партнер воображаемый, например, тот, кто будет когда-то смотреть на фотографию, он получит эмоциональный заряд, посланный этиком в объектив фотоаппарата. Этики ценят впечатление, производимое их внешностью и творческая работа в этом направлении заметна окружающим. Проиллюстрируем эти различия с помощью портретов работы известных художников: А. Варнек "А. П. Бунина" и В. Боровиковский "Портрет М. И. Лопухиной"



Логика



Этика

### **Взаимная дополняемость логических и этических типов**

Теперь видно, как по-разному воспринимают один и тот же мир логические и этические типы. Без любого из этих видов информации трудно прожить на свете. Информация может быть оценена с обеих позиций, и это еще один аргумент за то, чтобы люди помогали друг другу. Дополняющие типы нужны друг другу для адекватного восприятия действительности. Об этом пишет Р. К. Седых.

<b>Зачем логику дуал этик</b>	<b>Зачем этику дуал логик</b>
Чтобы поднять настроение (а иногда и наоборот), разобраться в чувствах и эмоциях, видеть, что хорошо и что плохо,	Чтобы рационально организовать работу, навести порядок в делах и мыслях, понимать что правильно и что неправильно,
служить, посредником между миром людей и логиком.	служить посредником между миром техники и этиком.
Кроме того, чтобы давать логику чувство, что он нужен.	И еще чтобы давать этику ощущение его значительности.

Это же сформулировано и в руководстве к MBTI.

<b>Логический тип нуждается в этическом</b>	<b>Этический тип нуждается в логическом</b>
Для убеждения.	Для анализа.
Для расположения к себе.	Для организации.
Для видения чувств других.	Для нахождения слабых мест в рассуждениях.
Для подъема энтузиазма.	Для реформ того, что нуждается в реформах.
Для популяризации.	Для выдерживания последовательного курса.
Для рекламы.	Для сопоставления «закона и обстоятельств».
Чтобы ценить рассудочность.	Чтобы противостоять оппозиции.

### **Виды деятельности для логиков и этиков**

По той же причине разного восприятия действительности люди логического и этического типов эффективны в различных видах деятельности. Об этом пишет В. В. Гуленко [25].

<b>Логикам поручайте</b>	<b>Этикам поручайте</b>
--------------------------	-------------------------

управление, организацию и контроль производственной деятельности;	работу, связанную с постоянными контактами с клиентами и удовлетворением их эмоционально-этических запросов;
составление и анализ графиков, программ и других логических структур;	рекламу, установление неформальных связей с окружающим миром;
технические, не требующие частых и глубоких контактов с клиентами задания.	вопросы отдыха, праздничных мероприятий, налаживания благоприятной психологической атмосферы в коллективе.

### Характерные понятия для функций логика - этика

Как же эти столь разные люди понимают одни и те же слова? Какие слова, незначимые для одних, для других полны смысла? Ниже приведены понятия, несущие преимущественно логический или этический аспект информации.

Логика	Этика
разум	сердце
правильно - неправильно	хорошо - плохо
нужно - не нужно для дела	нужно - не нужно людям
разумно - глупо	гуманно - негуманно
рационально - нерационально	нравственно - безнравственно
заслуживает доверия	нравится
объект, субъект	личность
мысль	чувство
содержание	форма
целесообразность	радость
явление, факт	суждение, оценка
ясность, четкость	гармония
беспристрастность	вовлеченность, причастность
деловая команда	душевная компания
доказательство	убежденность, убеждение
аргумент	мнение
закон	обычай
истина	добро
эффективный	эффектный
проанализировать	прочувствовать
обдумать	схватить образ
миропонимание	мировоззрение
порядок - хаос	гармония - хаос
право	мораль
потребность	желание
права - обязанности	моральные нормы
наука	религия
удовлетворение	экстаз
цена	ценность
прямота	уклончивость
справедливость	порядочность
бесстрастность	эмоциональность

Приведем еще характерные слова по этой дихотомии, уже без оппозиций.

**Для логики:** система, анализ, измерение, параметр, технология, функция, слова с корнем «след», грамотный, теория, гипотеза, структура, практичесность, инструкция, постановление, конституция, хартия, билль, классификация, реестр, критерий, презумпция, априори/апостериори,

закономерность, обеспечение, инструмент, рациональность, модель, синтез, график, формула, принцип, схема, адекватность, переносный смысл, метафора, каламбур, прагматика.

**Для этики:** замечательный, потрясающий, симпатичный, дикий, отвратительный, безобразный, жуткий, впечатление, настроение, обида, щедрость, энтузиазм, переживание, чуткость, робость, контактность, стеснительность, наглость, вражда, ненависть, восторг, зависть, запальчивость, протест, откровенность, облегчить душу, восхищение, вздор, обаяние, эмпатия, страсть, предупредительность, очарование. Некоторые понятия часто используют как логики, так и этики, но понимают они их несколько по-разному, так как эти слова могут нести оба аспекта информации.

Логики и этики понимают по-своему: сомнение, отношения, влияние, корректность, правило, иерархия, взгляд, информация, выгода, максимум-минимум, оценивать, хитрость, польза, риск, тщательный, вариант, активность-пассивность, контекст, строгость, сфера, область, аккуратность, сущность, универсальность, тяга, гибкость, связь, преднамеренность. Все это не означает, что логики - «сухари», пользующиеся только логическими словами, а слова этиков - только эмоциональны и не несут смысла. Просто логики легче ориентируются в логических понятиях, а этики - в этических.

### ***Интуиция - сенсорика***

На день надо смотреть, как на маленькую жизнь.

*A. M. Горький*

Я интересуюсь будущим, потому что собираюсь провести в нем всю свою оставшуюся жизнь.

*Ч. Ф. Кеттерлинг*

Наряду с функциями принятия решений К. Г. Юнг открыл в психике человека функции непосредственного восприятия действительности. В этот класс попали иррациональные функции: интуиция и сенсорика.

Аушра Аугустиновичюте пишет об интуитивных и сенсорных типах следующее: «Они очень сильно различаются. Тот, что с сенсорикой - практичный, деятельный человек. Второй более стратег, чем тактик, склонен к теориям, философствованию., строительству того, что называют воздушными замками. Они отличаются во всей повседневности, во всех мелочах. Первый всегда опрятен, знает, что красиво, что нет, всегда собран. Второй - рассеян, и, хотя старается, насколько может, быть опрятным, сосредоточенным, но это ему далеко не всегда удается» [3].

Интуиция и сенсорика - функции, направленные на непосредственное восприятие окружающей действительности, они показывают, на какую информацию мы, прежде всего, обращаем внимание. И интуиция и сенсорика собирают мельчайшие крупицы информации и складывают из них картину мира. Разница заключается в способе восприятия информации. Интуиция собирает информацию во времени, рассматривает развитие процессов из прошлого в будущее, поэтому завершенная картина мира дает предсказание еще не случившихся событий. Например, сведения о возможности, вероятности и времени наступления каких-либо перемен. Сенсорика собирает информацию в пространстве, поэтому завершенная картина мира дает описания невидимых качеств объектов здесь и теперь. Например, сведения о самочувствии, надежности, силе, выносливости.

Сенсорики больше доверяют информации, получаемой с помощью пяти органов чувств, фиксируют внимание на том, что можно увидеть, попробовать, измерить. Они ориентированы на настоящее, их больше интересует, что происходит в данный момент. Интуитам более интересны не факты как таковые, а их взаимосвязи, значение, последствия. Здесь «шестое чувство» (интуиция) играет большую роль, чем остальные пять. П. и Б. Тигер отмечают, что интуиты с легкостью читают между строк, во всем ищут скрытый смысл, фиксируют внимание на подоплеке, на умозаключениях. «Они ценят воображение и доверяют своим предчувствиям и озарениям. Интуиты ориентированы на будущее, они склонны видеть события в развитии и, как правило, предпочитают изменять положение вещей, чем сохранять их привычное состояние» [16]. Сталкиваясь с какой-либо ситуацией, сенсорик хочет определить, что происходит, а интуит стремится осмыслить ее возможные последствия.

Аушра Аугустиновичюте описывает интуитивные и сенсорные типы так: «Сенсорные типы ИМ живут в полном смысле этого слова ощущениями: умеют воспринимать природу, искусство, наслаждаться всем видимым, слышимым, ощущаемым. Очень точно чувствуют свое физическое «я» и

его потребности, обладают ясно выраженным ритмом жизни. Сенсорный живет как будто лишь одним днем. Все, что будет завтра, для него немного неожиданно. Из-за неразвитого абстрактного мышления он не имеет чувства предвидения и надеется лишь на свои силы и волю... Ощущениям интуитивных типов ИМ не хватает яркости, они постоянно рассеяны. Даже свое физическое «я» воспринимается ими неопределенно. Часто уверенности в своей материальности им хватает лишь до тех пор, пока они смотрят в зеркало» [3]. Сенсорики внимательны ко всем своим физическим потребностям, интуиты же очень внимательны к развитию событий, для них важно, к чему приведут слова или поступки, как будет складываться ситуация в дальнейшем. Даже если сегодня что-то не так, важно видеть свет впереди. Вспомним А. С. Пушкина:

Сердце будущим живет,  
Настоящее уныло.  
Все мгновенно, все пройдет,  
Что пройдет, то будет мило.

Для интуитов характерен полет фантазии, чутье на новое, необычное. Они могут подсказать, что перспективно, предостеречь от неприятностей, умеют реально планировать дела, оценивать способности людей, развивать их. Интуиты лучше видят ситуацию в целом, глобально, сенсорики же внимательнее к частностям, подробностям.

Читаем дальше у Аушры Аугустиновичи о особенностях интуитов и сенсориков: «Каждый интуитивный успешнее заботится о других, чем о себе. Сенсорный понимает свои материальные интересы и умеет их отстаивать. Интуитивный ожидает, что останется от других, или пока о нем позаботятся другие... Сенсорик доверяет своим ощущениям и не сомневается, когда он здоров, когда болен: он же «чувствует». Интуитивному свои собственные ощущения кажутся менее объективными, чем диагноз врача... У сенсорика нормативная интуиция, поэтому он исключительно осторожен в отношении использования своего времени, а также в отношении использования потенциальной энергии, потенциальных возможностей объектов, субъектов и явлений. Несомненно, никакого творчества здесь не получается. Поэтому сенсорный - тактик, а интуитивный - стратег» [3].

В крайних вариантах об интуитах говорят: «Не от мира сего», а о сенсориках: «Дальше своего носа не видит». Разумеется, обычно люди в такие крайности не впадают, а держатся ближе к золотой середине, но у каждого из нас есть свои предпочтительные средства: интуитивные или сенсорные. Действуя наиболее естественным для себя способом, человек добивается наибольших успехов.

Интуиты, осваивая новую информацию, пытаются объединить в одно целое разные ее фрагменты, поэтому осваивают их все, параллельно, охватывают вниманием большие ее порции и говорят, что информация должна «перевариться». Сенсорики осваивают информацию небольшими порциями, последовательно, шаг за шагом. Время для переваривания каждой маленькой порции не очень заметно. Внимание сенсорика узко направленно каждый раз на изучаемый фрагмент. Поэтому-то интуиты и кажутся рассеянными по сравнению с сенсориками: их внимание гораздо шире охватывает ситуацию, чтобы оценить ее целостность, и уже не так пристально следит за каждым конкретным фактом.

Замечено, что сенсорики одеваются красиво, чтобы привлечь к себе внимание окружающих. Интуиты могут одеваться еще красивее, но - чтобы спрятаться за своей изысканностью от излишнего внимания. Сенсорики не сомневаются в своей привлекательности, уверены, что их любят. Интуиты же чувствуют себя любимыми, только пока им говорят об этом. Интуиты всю жизнь пытаются разобраться в себе, сенсорики менее этим озабочены, они просто живут, твердо стоят на ногах, на земле. А вот интуиты не очень твердо стоят на ногах (и в прямом и в переносном смысле), для них важнее чувство полета, фантазии.

В. В. Гуленко отмечает, что интуиты реагируют на физический раздражитель с определенным запаздыванием. «Они как бы отделяются от своего тела, - пишет он. - Их органы чувств реагируют не столько на то, что есть на самом деле, сколько на то, что они думают об этом» [39]. Здесь очень важно заметить, что скорость реакции интуитов зависит от их сосредоточенности. В соревнованиях на скорость они значительно опережают сенсориков, но в ситуации «здесь и сейчас», когда нужна реакция на то, что происходит в данном месте и в данное время, они могут не сразу отреагировать, если в этот момент думали о другом.

Интуиты скорее идеалисты, романтики, больше обращают внимание на внутренний потенциал, чем на наличные данные. Ориентированы на будущее, хорошие прогнозисты, часто их мысли опережают свое время. Сенсорики скорее прагматики, телесность у них часто преобладает над духовным, они ценят комфорт, здоровье. Они легче справляются с конкретной ручной работой, практичны. Хуже улавливают тенденции изменений, для них важнее победа здесь и сейчас.

В своей практике мы подметили такой интересный факт:

обычно о способностях к физике и математике говорят как о логических. Оказывается, здесь есть еще одно, более тонкое деление. Сенсорики обычно более способны к изучению физики, где необходимо хорошо представлять себе окружающий мир, чувствовать его, а интуиты с их абстрактным мышлением - к решению математических задач, где зачастую требуется целостное видение условия задачи. В математических способностях тоже есть разделение: сенсорики больше любят геометрию (здесь главное - работа с пространством), а интуиты - алгебру, иногда тригонометрию, анализ (здесь нужнее гибкость мышления, быстрый перебор вариантов решения).

Как работают функции непосредственного восприятия? Как они собирают и обрабатывают информацию? Процессы сбора информации по функциям непосредственного восприятия действительности (интуиция и сенсорика) можно сравнить со сборкой головоломок «Puzzle». Поскольку для этих функций не существует разработанных норм и правил, приходится обрабатывать информацию в условиях неопределенности. Сначала трудно состыковать элементы друг с другом, но по мере их накопления, получаются все более осмысленные фрагменты, и с какого-то момента становится ясно, какую картинку мы собираем. После этого уже можно выкинуть элементы, случайно попавшие в картинку и из новых подбирать только подходящие. Картина замыкается мысленно, когда еще нет в наличии всех необходимых элементов, но уже ясно, какими свойствами они должны обладать, чтобы картина получилась жизнеспособной, а не мертворожденной. Так происходит узнавание еще не собранной картинки, видение неочевидного для других. Основа уверенности интуита в прогнозе - целостность картины событий: все узлы в ней должны состыковываться, основа уверенности сенсорика в оценке состояния объекта - ощущение его жизненной силы.

Предлагаем таблицу различий пары интуиция - сенсорика.

Параметры	Интуиция	Сенсорика
Легче ориентируется	во времени	в пространстве
Характер восприятия	глобальный	локальный
Характер мышления	абстрактный теоретический	конкретный практический
Методы	поиск скрытого смысла	применение на практике
Процесс освоения информации	параллельный	последовательный
Процесс мышления	непрерывный: умозаключение «вынашивает»	дискретный: умозаключение выстраивает шаг за шагом
В незнакомой ситуации	осваивает новое	опирается на известное
В рутинной ситуации	теряет интерес	находит интересное для себя
Жизненная позиция	поживем - увидим	здесь и теперь
Эффективность	в необычном, непонятном	в том, что проверено и надежно
Динамика	легкие на подъем	усидчивые
Объект обработки	прогнозы	имеющиеся в наличии данные
Речь	фигуральная речь, метафоры и аналогии	точность выражений, детальные описания
Отношение к методам работы	предпочитает изучать новые, любит осваивать новые профессии	предпочитает совершенствовать знакомые, любит оттачивать мастерство

### Внешние различия интуитов и сенсориков

Интуиты, как правило, худощавы, но если они полнеют, то полнота их скорее рыхлая или слегка отечная. Интуиты хуже ощущают пространство, поэтому могут при движении задевать предметы. У интуитов, как правило, тонкая шея и узкие ладони.

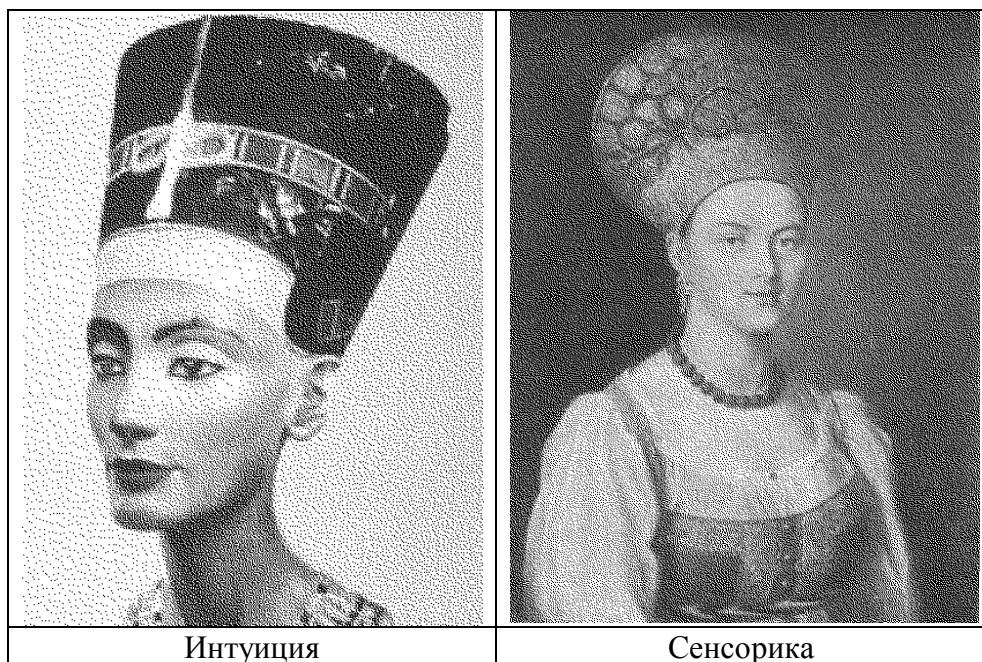
Сенсорики, как правило, крепкие, плотные, даже если худые. Они обладают хорошей

координацией движений. Они лучше чувствуют свое состояние, крепче стоят на ногах, но они не такие быстрые, как интуиты.

Вот что пишет об этом Аушра Аугустинавичюте: «Отличаются они и внешне: глазами, походкой. Глаза интуитивного - это глаза, которые смотрят и не видят. Глаза сенсорного, наоборот, глаза очень хорошо видящего и все замечающего человека. Походка каждого интуитивного менее уверена, он как бы немного парит в воздухе и готов каждому уступить дорогу. Походка сенсорного отличается отчетливостью, самоуверенностью, неуступчивостью» [3].

В своей практике мы обнаружили такой любопытный Признак. Если попросить человека сложить ладонь лодочкой Так, чтобы оттуда не вылилась вода, то у сенсорика емкость «лодочки» при этом большая, там удержится много воды. У интуита ладонь либо узкая, либо, если и широкая, то она остается плоской, много воды в ней не удержится.

Внешние отличия интуитов и сенсориков наглядно представлены в произведениях искусства: Тумес "Нефертити" и И. Аргунов "Портрет неизвестной в русском костюме".



### **Взаимная дополняемость интуитивных и сенсорных типов**

Интуиция и сенсорика - дополняющие функции. Они также как логика и этика, не могут работать у одного человека одновременно с одинаковой силой. Н. Р. Якушина [37] отмечает, что интуит лучше схватывает общее, при этом частности обрубаются, улавливает тенденции развития событий, умеет спланировать работу, увидеть ситуацию в целом. Сенсорик - практик, увереннее делает конкретные вещи, т. к. лучше улавливает информацию, поступающую от глаз, ушей, рук, умеет и стремится занять и обжигать пространство. Интуиты больше внимания уделяют новым возможностям, сенсорики - реалиям.

Конечно, людям, с такими разными подходами к жизни нелегко понять друг друга. Человек другого типа - загадка. Трудно представить, на что он опирается в жизни, откуда берет свои выводы. Дополняющие типы, как люди, стоящие спина к спине, видят разные стороны реальности. Но только они и могут эффективно защитить друг друга от неожиданных неприятностей, увидеть то, что не видно другому, прикрыть слабые места. Принятие дополняющего партнера - очень ценная и перспективная психологическая установка.

Необходимость взаимного дополнения интуиции и сенсорики описана у Р. К. Седых [7]. Мы постарались выстроить эти утверждения так, чтобы стало очевидно что дополняющие типы одинаково необходимы друг другу, никакой из них не лучше и не хуже.

Зачем сенсорику дуал интуит	Зачем интуиту дуал сенсорик
Чтобы никогда не бояться будущего,	Чтобы быть спокойным за стабильность своей жизни,

все успевать и никуда не опаздывать,	с реализмом смотреть на сегодняшний день,
иметь возможность широко и целостно представить ситуацию,	иметь практическую помощь для реализации своих идей,
не похоронить ни одного своего таланта и не пропустить ни одной новой возможности.	чтобы хлеб насущный никогда не становился неразрешимой проблемой.
Не зависеть всецело от непредвиденных изменений ситуации,	Не зависеть всецело от врачей, портных, продавцов,
Иметь возможность планировать свои действия, заботиться о насущных потребностях партнера и радоваться его благодарности за заботу и обеспечение комфорта.	Иметь возможность реализовывать свое мировоззрение, заботиться о будущем партнера и радоваться его благодарности за то, что это будущее стало ему понятным и уже хотя бы поэтому светлым.

А вот что по поводу дополняющих функций написано в руководстве к MBTI.

<b>Сенсорный тип нуждается в интуитивном</b>	<b>Интуитивный тип нуждается в сенсорном</b>
Для определения новых возможностей.	Для ощущения конкретной ситуации.
Для выдвижения новых идей при решении задач.	Для использования накопленного опыта при решении задач.
Для улавливания признаков наступающих изменений.	Для чтения мелкого шрифта в контракте.
Чтобы знать, как подготовиться к будущему.	Чтобы обращать внимание на то, что нужно сегодня.
Чтобы набраться энтузиазма.	Чтобы набраться терпения.
Для выделения новых существенных обстоятельств.	Для отслеживания существенных деталей.
Чтобы с удовольствием преодолевать трудности..	Чтобы реалистически относиться к трудностям.
Для убеждения в том, что радости будущего стоят того, чтобы к ним стремиться.	Чтобы вспоминать о важности прошлых радостей.

### **Виды деятельности для интуитов и сенсориков**

Теперь не покажется странной мысль о том, что сенсорики и интуиты проявляют склонность к разным видам деятельности. Эти склонности следует учитывать при выдаче рекомендаций по профориентации. Вот рекомендации на основе данных В. В. Гуленко.

<b>Интуитов привлекайте для решения задач</b>	<b>Сенсориков привлекайте для решения задач</b>
перспективы, предполагающих отдаленный по времени результат,	текущих, повседневных производственных,
нестандартных, неясных по содержанию, запутанных.	практически ориентированных, с гарантированной материальной отдачей.

### **Характерные понятия для функций интуиция - сенсорика**

Ниже приведены таблицы понятий, несущих преимущественно интуитивный или сенсорный аспект информации.

<b>Интуиция</b>	<b>Сенсорика</b>
теория	практика
абстракция	конкретика
время	пространство
многозначность	однозначность
в общем	в частности
прошлое/будущее	настоящее

журавль в небе	синица в руке
возможность	реальность
то, что может быть	то, что есть
предполагаемое	осозаемое
когда-нибудь, где-нибудь	здесь и сейчас
сомнение	несомненность
духовное	телесное
возвышенное	земное
платоническая любовь	плотская любовь
изобретение	рационализация
замысел	воплощение
способности	квалификация
вероятность	определенность
фигуральный	буквальный

Теперь приведем слова, характерные для каждого признака, не нашедшие себе оппозиции.

**Для интуиции:** воображение, перспектива, прогноз, глобальный, неведомое, озарение, мечта, предположение, относительный, шанс, приблизительно, догадка, предчувствие, фантазия.

**Для сенсорики:** качество, комфорт, уют, кропотливый, скрупулезный, основательность, подробность, апробировано, отдача, наслаждение, воля, стабильность.

А вот некоторые пересекающиеся понятия, которые употребляют как сенсорики, так и интуиты, хотя с разными оттенками вкладываемого в них смысла.

Интуиты и сенсорики понимают по-своему: вкус, накопленный опыт, взгляд, попробовать, эксперимент, честолюбие, лень, индукция - дедукция, аскетизм, аккуратность, опыт, состояние.

### ***Рациональность - иррациональность***

Я с детства выбрал верный путь,  
Решил, чем буду заниматься.

*A. Макаревич*

Но иногда найдется вдруг чудак,  
Этот чудак все сделает не так.

*A. Макаревич*

В соответствии с доминирующими функциями. Юнг разделил все психологические типы на два класса: рациональные (мыслительные и чувствующие) и иррациональные (интуитивные и ощущающие).

**Рациональные** типы - как ориентированные на разум, традиции - стремятся жить с принятым решением, иметь твердое мнение (собственное или принятое). Они не склонны его менять, обычно имеют устойчивую твердую позицию в любой ситуации. Если обстоятельства меняются, рационалы необходимо время, чтобы к ним привыкнуть, освоиться, перестроить планы, принять новое решение. Жизнь с принятым решением - логическим или этическим - вот главная черта рациональных типов; Удачное или неудачное это решение - зависит от интеллекта, воспитания и т. п., но оно должно быть принято. Эти типы в типологии Майерс - Бриггс называют судящими или рассуждающими.

**Иррациональные** типы - как ориентированные на непосредственное восприятие, на свой взгляд на мир - стремятся увидеть новые возможности, уловить свои ощущения. Иногда они не спешат с принятием решения, наблюдают, собирают информацию. Если ситуация меняется, иррационалы реагируют на нее быстрее, чем рационалы, так как они более открыты для восприятия нового. В типологии Майерс - Бриггс эти типы называют воспринимающими.

Напомним, что Аушра Аугустиновиче еще называет эти типы шизотипами и циклотипами, согласно теории Э. Кречмера. Действительно, у иррационалов более выражены жизненные циклы, взлеты и падения. Жизнь рационалов обычно более ровная, планомерная, без ярко выраженных

циклов. Часто отмечают импульсивность иррационалов. А. Аугустиновиче пишет об этом так: "Почему циклотимы кажутся импульсивными, а К. Г. Юнгом назывались даже иррациональными? Потому что их движения, поступки и эмоции всегда следствие каких-то чувств, какого-то душевного состояния. Ответ на появившееся чувство комфорта, дискомфорта, спокойствия или неуверенности. Циклотимы реагируют не на поступки и эмоции, а на этими поступками вызываемые чувства. Поэтому их реакции плавные, приспособленные к ситуации, но заранее не обдуманные. Шизотимы реагируют на эмоцию эмоцией, на поступок поступком, сразу. Реагируют разумно, обдуманно. Поэтому кажутся более строгими, решительными, «рациональными», их движения более быстрые и угловатые, эмоции более резкие и холодные. Чувство для шизотима - следствие поступка, а не его причина... У циклотима поступки импульсивны, являются приспособлением к" реальной ситуации и своим собственным чувствам. Можно сказать, что циклотим действует, когда ему нужно выйти из какой-то ситуации, какого-то состояния, а шизотим - наоборот, когда нужно создать какое-то состояние, какое-то самочувствие. Например, циклотим готовит еду, чтобы покончить с неприятным чувством голода, а шизотим - чтобы в результате приобрести приятное чувство сытости. Интересно, что чувство голода на настроении циклотима отражается гораздо сильнее, чем на настроении шизотима: голодный шизотим может дольше спокойно ждать, чем циклотим".

Рациональные склонны планировать свою жизнь, если что-то нарушает их планы, то они ощущают дискомфорт. Бывает, что рациональный уже с утра запланировал, что приготовит на ужин. Иррациональный будет думать, что приготовить, когда захочет есть, меньше доверяет планам, бывает, что каждый день начинает новую жизнь. Если вы хотите пригласить рационала в кино, надо его предупредить заранее, чтобы он успел настроиться, иррационалу же лучше сказать: «идем сейчас», иначе у него до похода могут несколько раз смениться планы. Если у рационала много дней до экзамена, он может распределить материал и все дни что-то учить, иррационал все равно будет учить все в последние день-два. В связи со всем сказанным, об иррационалах может сложиться впечатление как о необязательных людях, но это не так. Иррационалу несколько труднее, чем рационалу, выполнять последовательно все обязательные вещи одну за другой, но помнить о своих обязательствах и выполнять их - свойство развитого, воспитанного человека, а не типа личности. Здесь не следует путать типологические и общечеловеческие свойства.

Н. Р. Якушина сравнила иррациональные типы с иррациональными числами, которые трудно просчитать. Она отмечает [37], что рациональные в трудных ситуациях сосредоточиваются на одном, меняют не столько систему аргументации, сколько силу натиска. Иррациональные же находятся в режиме «сканирования», поиска. Максимальный творческий подъем у иррациональных бывает, когда надо найти выход из затруднений, моральных или денежных. Это специалисты по выходу из созревшей ситуации. Рациональные - специалисты по входу в ситуацию, для них характерна заблаговременная подготовка. Движущая сила рациональных - разум, они чаще обдумывают, раскладывают по полкам, а движущая сила иррациональных - впечатление, они чаще доверяют ощущениям, видению возможностей.

**Рациональные** типы имеют, как правило, одну цель. У них всегда имеется широкий спектр методов, которыми они добиваются поставленной цели. Иногда несколько методов используют параллельно, изобретают и новые. Любая новая цель требует освоения в виде изобретения нескольких способов ее достижения, поэтому принимается с трудом. Для переключения на нее нужно время. Если цель достигнута или потеряла актуальность, например, забота о выросшем ребенке, а другая цель еще не ассимилирована и не обросла способами ее достичь, то может появиться чувство бессмысленности существования человека может ощутить себя ненужным, никчемным. Потеря цели вызывает растерянность.

**Иррациональные** типы ставят себе множество целей, легко переключаясь с одной на другую, исключая одни и включая другие. Цели классифицируются, ревизуются, меняются по разным причинам. Методы их достижения неосознаны и непосредственны. Человек старается одним методом добиться нескольких целей. Ему нравится несколько дел сделать «заодно». Он видит и старается не упускать побочные результаты своей деятельности. Чувство беспомощности может появиться, если имеющимися средствами не удается «накрыть» основной массив имеющихся целей.

Иными словами, для рационала - если уж есть цель, так ее непременно надо достичь, для этого и методы изобретают. Рационалы чаще проявляют последовательность и целеустремленность. Для иррационала всегда есть множество целей, какой-нибудь да достигнет, «не догнал, так разогрелся».

Методы изобретать ни к чему: ко всем целям сразу не изобретешь. Из-за этого иррациональные кажутся менее собранными, чем рациональные, недостаточно дисциплинированными. Но это не совсем так. Иррациональные не меньше трудятся, чем рациональные, и их труд не менее результативен. Рациональный подход к жизни ничуть не успешнее иррационального, сама по себе дисциплина - еще не гарантия успеха, необходимо и внимание к жизни во всех ее проявлениях. Каждый подход успешен по-своему. Здесь каждый выбирает для себя.

Характерно, что на вопрос, есть ли у вас мечта, рациональный с определенностью отвечает, что есть. В то время как иррациональный будет думать, вспоминать, может сказать, что их несколько, но так, чтобы «одна, но пламенная страсть», обычно не бывает. Еще замечено, что иррационал с легкостью может читать несколько книг параллельно, или одну, но с конца.

В. В. Гуленко отмечает такие особенности **рационалов**:

равномерность в работе, движения несколько механистичные, предсказуемость реакций, закрепляются на достигнутом уровне. Рационалы более последовательны, чем иррационалы, более связно излагают мысль.

А вот характерные черты **иррационалов**:

движения более сложены, как будто нет жесткого стержня, волнообразный внутренний ритм, естественность, пластичность, реакции зависят от эмоционального состояния. Иррационалы не фанатичны, подхватывают новые веяния, рассказывая о чем-то, могут отвлекаться на ассоциации.

Основные особенности рациональных и иррациональных типов:

Параметры	Рациональные	Иррациональные
Планирование	Предпочитает возможность спланировать свою работу и работать по плану	Обычно лучше приспосабливается к меняющимся ситуациям, корректирует план
Принятие решений	Стремится заранее принять решение по каждому этапу. Оберегает принятное решение	Формирует промежуточные решения по ситуации. Корректирует их в процессе выполнения
Характерные поговорки, фразы	«Капля камень точит», «Лучше ужасный конец, чем ужас без конца», «Ну, подведем итоги»	«Куй железо, пока горячо», «Оставить впередь до выяснения», «Там видно будет»
Образ действий	Ритмично, стабильно	В меняющемся ритме
Последовательность действий	Делает последовательно одну работу за другой	Любит делать несколько дел сразу, параллельно
Реакция на смену обстоятельств	Может не обратить внимания на обстоятельства, на которые нужно было бы отреагировать	Обращает внимание на новые обстоятельства и своевременно реагирует, если нужно
Жизненная позиция	Старается обеспечить стабильность, предсказуемое будущее	Лучше адаптируется в меняющемся мире, использует новые возможности
Чтение книг	Читает книги от начала до конца, одну за другой	Может читать несколько книг параллельно
Достижение целей	Знает, как использовать традиции и правила для достижения целей	Умеет использовать меняющиеся обстоятельства для достижения целей
Отношение к целям и методам	Охотнее подбирает методы	Охотнее выбирает цели
Выбивает из колен	Потеря цели	Недостаток средств
Гибкость	Старается придерживаться принятых взглядов	Гибко корректирует оценки по ситуации

### Внешние различия рационалов и иррационалов

А. Аугустинович пишет о внешних различиях этих типов:

«Шизотима от циклотима в какой-то мере можно отличить по сложению и особенно по движениям. Шизотимам, если они даже набирают лишний вес, присуща какая-то сухопарость. Циклотимам и тогда, когда они худые - мягкость и закругленность линий. Особенно мягкость линий

лица. Что касается движений, то у шизотимов они фиксированы. От угловатых и прыгучих до как бы скользящих. Однако в «скольжении» чувствуется скованность, оно негибкое. У циклотима движения мягкие, всегда более или менее импульсивные» [3]. То же можно сказать о мимике и об эмоциях: эмоции циклотима гораздо более импульсивны, менее управляемы, чем эмоции шизотима.

Н. Р. Якушина отмечает особенности речи рационалов и иррационалов. Рациональные говорят, словно по полочкам раскладывают, мысли излагают последовательно, слова дискретные, четкий ритм речи. Иррациональные говорят более плавно, слитно, меняют темп речи, могут перескакивать с одной мысли на другую. Среди дикторов радио и телевидения больше рационалов.

Внешние отличия рационалов от иррационалов хорошо видны на портретах: И. Н. Крамской "Неизвестная" и Э. Манэ "Берта Моризо".



### Особенности совместимости рациональных и иррациональных типов

Рациональность - иррациональность не дополняющий признак. Различие по этому параметру воспринимается наиболее остро: люди этих типов отличаются друг от друга мышлением, поведением, образом жизни. Партнерам часто не хватает взаимопонимания, слишком уж разные у них способы существования на земле. В крайнем варианте про позицию иррационального можно сказать: «Судьба придет, на печке найдет». Такая позиция непонятна рациональному, он может не успеть понять, что это его судьба, быстро сориентироваться и схватить свою синюю птицу. Рационального угнетает ожидание случая, он предпочитает запланированные действия. Про его позицию, в крайнем случае, можно сказать: «Не мытьем, так катаньем». Иррационального угнетает ежедневное и планомерное исполнение обязательных действий, которые совсем не обязательно ведут к удаче и при этом отвлекают внимание, мешают замечать изменения ситуации. Непонимание может упираться даже в такое: один считает, что работать нужно непременно за письменным столом, и заставляет так же поступать другого. А тому и на коленке прекрасно пишется, стол его угнетает, лишает вдохновения. Просто каждому свое, не следует никому навязывать свои методы, иначе один другому кажется несобранным, а второй первому - занудой.

Плодотворное сотрудничество возможно, когда оба ценят, что для дела нужны одновременно и высокая восприимчивость, и последовательность в выполнении планов. При этом партнерам необходимы взаимное уважение, достаточная свобода и отсутствие давления друг на друга. Отношения между такими разными людьми будут складываться очень хорошо, когда у них есть общая цель. Их может объединять важное для обоих дело, или идея, или взаимное стремление к радостям жизни, или обеспечение благополучия и достатка, - цели могут быть разными, сколько людей, столько мнений.

Здесь важно, что цель общая. Пара оказывается очень эффективной в ее достижении, так как один будет выбирать методы, ведущие к успеху, а другой постарается увидеть открывающиеся возможности.

Здесь уместно поговорить о шаблонах в воспитании и самовоспитании. Пара рациональных функций (логика - этика) ориентируется на нормы, наработанные обществом. Это необходимо для передачи опыта, накопленного в социуме. Иррациональные функции (интуиция - сенсорика) ориентированы непосредственно на мир, чтобы человек не терял связь с реальностью. Как рациональный, так и иррациональный подход необходим человечеству. Нужны и передача опыта (чтобы не повторять ошибок), и восприятие нового (для развития). Для выживания каждого биологического вида необходимы как механизм наследственности, так и механизм изменчивости. Поэтому, хотя признаки рациональность - иррациональность не являются дополняющими для конкретных людей, оба они необходимы обществу, один не может существовать без другого, это привело бы к катастрофическим последствиям.

Однако, каждый человек должен выбрать свой путь в жизни, понять, чем именно он ценен, не доверять слепо чужому опыту, не ориентироваться только на догмы учителей и воспитателей. Если провести аналогию с «Puzzle», то, конечно, собирать картинку по шаблону проще, чувствуешь себя увереннее. Но в жизни шаблон ведь всегда из прошлого. Будущее может иметь в виду совсем другой рисунок. И для нас важно не потерять себя, не упустить свои возможности и раскрыть полностью собственную индивидуальность.

Виды деятельности для рационалов и иррационалов (По рекомендациям В. В. Гуленко)

Рационалам поручайте задачи	Иррационалам поручайте задачи
планомерные, регулярные, предсказуемые по срокам	разнообразные по подходам, мало предсказуемые по срокам
требующие систематичности, последовательности	содержащие элемент стихийности, требующие, смекалки, наблюдательности, гибкости
предполагающие или допускающие упорядочение	возникающие в экстремальных и кризисных ситуациях

Характерные понятия для признаков рациональность иррациональность

Рациональность	Иррациональность
систематический	импульсный
планомерный	спонтанный
решение	возможности
пунктуальный	гибкий
постоянный	динамичный
аккуратность	непринужденность
осторожность	безмятежность
закономерность	случайность
последовательно	параллельно

Кроме того:

**Рациональные:** порядок, иерархия, подготовить, преднамеренно, неоспоримо, обдуманно, инерционность, парадигма, очевидный, организованный, вышеуказанный, как ранее говорилось, как было обещано, подытожить, предписание, зарезервировать, обремененный, преемственность, заготовка, «семь раз отмерь», консервативный, традиции, выверенный, подготовить решение, сделать вывод.

**Иррациональные:** авантюра, внезапно, в то же время, попутно, между делом, несмотря на, имея в виду, кроме того, спорадический, всплеск, озарение, взрывной характер, импровизация, экспромт, находчивость, воспламениться, мозговой штурм, фривольный, новаторский, генерация, образ, переменчивый.

## **Соционическая консультация**

Далеко не всегда себя оправдывает традиционное разделение обязанностей на мужские и женские. Чаще необходим современный подход, учитывающий их соответствие сильным и слабым функциям партнеров.

Разберем пример. Представим, что к нам за консультацией обратилась пара в которой все четыре юнговские функции представлены в сильном варианте, а так, как раз и случается в дополняющих семьях. Какие домашние заботы соответствуют четырем юнговским функциям?

### **Логика:**

организация дел, наведение порядка, понимание формальностей, занятия математикой, языком (грамматикой)

### **Этика:**

налаживание психологического климата семьи, занятия музыкой, контакты с врачами, продавцами, учителями организация развлечений, дипломатические обязанности.

### **Интуиция:**

видение возможностей, планирование перспектив, развитие способностей, предупреждение об опасностях.

### **Сенсорика:**

поддержание дисциплины, приготовление пищи, уборка, наведение уюта, забота о здоровье, защита территории, обеспечение стабильности, мелкий ремонт, шитье, вязанье.

Естественно, разумнее выбирать себе обязанности в соответствии со своими сильными функциями. Пусть каждый делает то, что ему легче и приятнее, и при этом чувствует себя незаменимым. Это значительно более успешная позиция, чем мучаться, делая то, что трудно, при этом видеть, что плохо получается, и еще заботиться, «что будет говорить княгиня Марья Алексеевна». Тогда удастся избежать многих семейных неприятностей.

Однако не всегда бывает так, что все четыре юнговские функции в семье сильны. Представим теперь, что за консультацией обратилась пара, в которой в сильном варианте представлены только три юнговских функции. Тогда одна из функций неизбежно выступает как слабая. Мы должны дать прогноз возможных проблем и способы компенсации недостающих обоим супругам качеств через сильные функции пары.

**Вариант I.** Слабая функция в паре - сенсорика. Типичные проблемы: усталость от бытовых проблем, затягивающиеся болезни, слабая дисциплина, покушения на территорию со стороны родственников, соседей и т. п.

В таком случае сильной у обоих партнеров будет интуиция. Через интуицию можно снять часть сенсорных проблем.

- Надо изыскать возможность уменьшить до минимума домашнюю работу.
- Применять в быту новейшие достижения техники.
- Шире использовать полуфабрикаты, готовые продукты.
- Заранее готовиться к возможным болезням: собирать информацию об оздоровлении и лечении, иметь под рукой необходимые средства лечения, знать, куда можно обратиться за помощью. Предпринимать необходимые меры профилактики.
- При необходимости начинать лечение сразу, не откладывая ни на минуту, чтобы не было осложнений.
- Включать в домашнюю работу всех членов семьи в соответствии с их возможностями.
- Чаще отдыхать, поддерживая здоровье.
- Не требовать невозможного от партнера.

Некоторые сенсорные задачи можно перераспределить на дополняющие функции партнеров - логику и этику.

С помощью логики решают вопросы: целесообразны ли обильные ежедневные обеды, слишком частые генеральные уборки и т. п. Формальная логика поможет навести порядок и осознать свои права на территорию. Решения о том, где заработать деньги, и умение освоить новую технику тоже находятся в ведении логики.

С помощью этики решают вопросы снятия напряжений от бытовых неурядиц, вовлечения всех членов семьи в помощь по хозяйству, привлечения консультантов и исполнителей со стороны: врачей,

дизайнеров, строителей, слесарей. А также вопросы отношений с посягающими на территорию семьи.

Вот примеры того, как сказываются на жизни семьи учет или игнорирование этих правил.

**Пример 1.** В семье мама и папа интуиты, дети сенсорики. Родители не только на работе занимались физическим трудом, но и дома старались все делать своими руками, никогда не пользовались услугами прачечной, обувной мастерской, кулинарии: «так экономнее». Очень внимательные к общественному мнению, они и детей своих держали в жестких рамках, подавляли: «чтобы были не хуже, чем у других». Перегружаясь при этом сверх меры, они уже недооценивали своих интуитивных способностей: умения предвидеть развитие событий, представить последствия своих действий, оценить адекватно способности своих детей и направить их соответственно. В результате и сын и дочь при первой же возможности создали свои Семьи, причем оба брака оказались неудачными, скоропалительными. лишь бы поскорее уйти от родительской опеки. Дочь так и говорила: «Я сбежала замуж». А ведь мы привыкли считать, что если родители прожили вместе всю жизнь, то и их дети создадут, скорее всего, крепкие дружные семьи. Здесь очень важно понять, что мучениями, жертвами счастья не достичь.

**Пример 2.** Тоже семья двух интуитов, а дети сенсорики. Но в отличие от первой, у родителей высшее образование, широкие духовные интересы, в семье ценят книги, разнообразные интеллектуальные увлечения. Детей здесь не подавляют, а используют естественное стремление сенсориков включиться в хозяйствственные заботы, научиться готовить.

В результате обе дочки удивительно гармонично развиты. Они поражают не только своим интеллектуальным уровнем, начитанностью, разнообразием интересов, но и хозяйственностью, заботливостью, умением организовать свои дела.

**Вариант II.** Слабая функция в паре - интуиция. Типичные проблемы: растерянность при неожиданных переменах, трудности в определении реальных возможностей, способностей, неадекватное планирование. Мелочи перекрывают целостное видение жизни.

Компенсирующей функцией здесь будет сенсорика, которая сильна у обоих партнеров. Вот как можно через сенсорику решить часть проблем, связанных с недостаточно сильной интуицией.

- Поддерживать надежность и стабильность жизни, не стремиться иметь все сразу.
- Обеспечивать некоторый запас здоровья и ресурсов на непредвиденный случай.
- Присущую волю направить на адаптацию к новым обстоятельствам. Чувствовать себя сильными, чтобы не бояться перемен.
- Не навязывать свою волю друг другу, а ориентироваться на взаимный комфорт.

С помощью логики продумывают планы, их адекватность реальности. Надо только иметь в виду, что такие планы не должны быть долгосрочными. Логический анализ ситуации поможет также предсказать ее стандартное течение, если не возникнут неожиданности.

Этика поможет увидеть общее состояние отношений в паре и подкорректировать их. Можно почувствовать, как завышенные или заниженные ожидания напрягают партнера. Этик же должен взять на себя заботу об эмоциональном отвлечении от страха перемен и подыскать, если необходимо, подходящего консультанта.

**Пример.** Семья двух сенсориков поддержала стремление дочери стать художником-ювелиром: у нее явный талант, да к тому же и денежно, что для сенсориков очень важно. Сына отдали учиться бальным танцам, он довольно быстро начал получать первые места на конкурсах, дипломы и медали, что для сенсориков не менее важно. Но через некоторое время стало заметно, что дети теряют интерес, «киснут». В чем причина? В ситуации «здесь и сейчас», которую хорошо ощущают сенсорики, все было сделано замечательно. Однако, дети не видели в этом перспективы. К счастью, родители вовремя обратились за помощью. Выяснилось, что дети оба логики, причем логика у обоих - творческая функция. Значит, и перспективы нужно связывать с ней. Изучение компьютера открыло им новые горизонты. Дочь теперь художник, работающий на компьютере, и зарабатывающий не меньше, чем ювелир. Сын с удовольствием изучает математику и информатику в математической школе, а красиво двигаться под музыку он уже научился, этого достаточно.

**Вариант III.** Слабая функция в паре - этика.

Типичные проблемы: недостаток проявления чувств, сопереживания, сочувствия, эмоциональной поддержки. Неумение творчески подойти к общению, проявить дипломатичность. Неадекватность эмоциональных реакций.

Компенсирующей функцией здесь будет логика, которая сильна у обоих партнеров. Вот как

можно через логику решить часть проблем, связанных с недостаточно сильной этикой.

- Изучать и соблюдать правила этикета, которые в данном случае служат защитой.
- Сознательно нарабатывать навыки общения.
- Вместе обсуждать проблемы, связанные с работой, общими делами, воспитанием детей.
- Ставить понимать и быть понятым.
- Завести семейные традиции, сплачивающие семью: интересные совместные поездки, походы в театр, в музеи, чтение вслух.

В такой семье интуит может спланировать семейные мероприятия, порадовать своих чем-нибудь новеньким, придумать необычную форму поздравления именинника или проведения досуга, проявить особенное внимание к старым и малым. Сенсорик в свою очередь позаботится об уюте, комфорте, вкусных семейных ужинах и праздничных пирогах, позаботится о здоровье своих близких, что немаловажно для хорошего настроения.

**Вариант IV.** Слабая функция в паре - логика. Типичные проблемы: трудности в заработке денег и организации дел, нетворческое отношение к порядку (от музейной чистоты до полного запустения, но без учета того, что порядок для людей, а не люди для порядка). При общей душевности - взаимное непонимание, несоблюдение правил этикета. Неумение занять место в иерархии и соответственно настроить детей.

Компенсирующей функцией здесь будет этика, сильная у обоих партнеров. С ее помощью можно решить часть этих проблем.

- По сложным, запутанным проблемам находить советчиков среди приятелей-логиков или обращаться к специалистам.
- Налаживать хорошие отношения как у себя на работе, так и с учителями ребенка, что обеспечит более высокое место в иерархии и взрослым и детям. Для взрослых это обычно ведет и к более высокому заработка.

- Стремиться учитывать чувства партнера, ставить себя на его место.

- Поменьше друг друга воспитывать, следить за своими эмоциями.

Интуит в такой паре пусть возьмет на себя заботу о развитии взаимоотношений, а сенсорик - позаботится о том, чтобы правила семьи и порядок были удобными, легко выполнимыми.

Мы видим, что при некоторых усилиях со стороны партнеров и при ясном понимании своих трудностей, существует способ удовлетворительно справиться с проблемами слабой функции в паре.

Бывает, что в паре слабы не одна, а две или три функции. Это как раз те случаи, когда супруги похожи характерами, но нет дополнения. Описанный способ помогает улучшить жизнь семьи и в этих случаях. Задача соционики - помочь людям увидеть их сильные качества, научить применять их для достижения целей.

### Полезные подсказки

Если мы хотим предугадать основные качества незнакомого нам человека, то в этом нам может помочь типология. В большинстве случаев (мы здесь, естественно, не учитываем явные отклонения в состоянии здоровья, развитии интеллекта и т. п.) мы увидим, кто будет самым:

- Сильным - сенсорик. Он силен физически, у него же сильная воля.
- Быстрым - интуит. Будучи включенным в процесс, он выигрывает соревнования в скорости у сенсориков. Другое дело, что иногда, «витая в облаках», он может пропустить то, на что нужно было бы отреагировать.
- Общительным - этик. Он умеет зажечь своими эмоциями, сказать подходящие к случаю слова, выразить сочувствие и поддержку.
- Рассудительным - логик. В своих рассуждениях он придерживается истины, целесообразности.
- Восприимчивым - иррационал. Он открыт для восприятия новых ощущений и возможностей.
- Целеустремленным - рационал. Для него очень важно иметь четкую цель, к которой он стремится.

- А вот умным, порядочным, человечным может быть представитель любого типа. Это общечеловеческие качества. Мы часто задаем такие вопросы на занятиях, зная о соблазне некоторых людей все упрощать и называть умными логиками, а порядочными и человечными этиков. Вот, что интересно: еще ни один этик не согласился быть глупым, как и ни один логик - непорядочным и бесчеловечным. И это верно. Умными и порядочными не рождаются, а становятся в процессе

воспитания и развития.

## Заключение

Мы призываем заинтересованного читателя не упускать случая понаблюдать, как проявляются в людях типологические черты. Естественно, при этом нельзя забывать, что соционический тип - это структура, каркас личности. Сто разных людей одного и того же типа, имея несомненное сходство во внешности, манерах, особенностях речи и поведения, не будут похожи друг на друга во всем. Каждая личность имеет свои привычки, свой уровень интеллекта, свои представления о добре и зле и многое, многое другое. Это личные человеческие качества, поддающиеся воспитанию, развитию, коррекции.

Наблюдая за людьми (а у нас уже накопился немалый опыт наблюдений в различных ситуациях, в разных социальных слоях, возрастных группах, в городе и в деревне, наших соотечественников и иностранцев), мы каждый раз видим подтверждение тому, что состояние человеческой психики определяется как ее постоянной частью - психологическим типом, неизменным на протяжении всей жизни человека, так и переменной частью, связанной с воспитанием и развитием, личностным ростом и жизненным опытом. Если мы хотим помочь человеку разобрать его проблемы, ни одной из этих частей пренебрегать нельзя.

Следует помнить, что постоянная, типологическая составляющая психики не мешает развитию личности, никак его не сдерживает (как часто бывает неверно понята типология). Типологические различия влияют на личностный рост не более, чем различия пола. Соционический тип не ограничивает свободы развития, не мешает индивидуальности, но его знание помогает «не наломать дров». Поверьте, очень часто приходят на консультацию люди, «изломанные», измученные борьбой за достижение идеала во всем. Пренебрегая своими сильными качествами («это же и так легко!», «что в этом особенного?»), они заставляли себя «быть как все», уделяли внимание только своим слабым чертам. И каков результат? Это усталые от жизни, невротизированные люди, не сумевшие состояться ни в чем. Люди, стремящиеся «победить себя», не очень хорошо понимают, что в результате этой борьбы с собой они не победят себя, а победят себя, т. е. потерпят поражение. Видимо, очень важно отделять понятие «совершенствоваться» (это процесс, он бесконечен, пока мы живые люди, а значит, имеем недостатки) от понятия «совершенство» (это уже результат, которого так соблазнительно достичь, но, к сожалению, невозможно).

Именно поэтому соционика никогда не концентрирует внимание на слабых функциях человека. Большое значение придается его сильным качествам, которые не все из нас умеют оценить по достоинству. Отказ от проявления своих сильных качеств - это уход от ответственности перед другими людьми. Кажется уместной такая аналогия: у каждого человека есть две опоры - две его сильные функции. Это как две ноги, на которых мы стоим. Стремление развить у себя все четыре юнговские функций до уровня сильных напоминает попытку ходить на четырех ногах (так устойчивее), что весьма подходит обезьянам, но негоже человеку.

Соционика здесь пересекается с классическим психоанализом. Так по Фрейду, лишь подавление инстинктов без честного их признания не даст положительного результата. Человек должен понять свои инстинкты и слабости и быть предельно честным с самим собой. Но как этого достичь? Соционика дает один из путей такого осознания. И хотя он не претендует на всеохватность, но дает понятную и четкую информационную базу для этого.

Развитие слабых функций происходит значительно успешнее, если не направлять внимание непосредственно на них, а развивать общий объем интеллекта, поднимать уровень культуры, опираться на собственный жизненный опыт. Тогда и слабые функции подтянутся за сильными - за счет увеличения общего объема обработки информации. При этом все-таки лучше знать, что нам легко развивать, а что трудно, где путь, ведущий к успеху именно нас.

Здесь есть одна трудность: надо иметь мужество быть несовершенным, понимать, что мы живые люди, а не ангелы. Ведь, в сущности, наша цель помочь людям стать немного счастливее, а вовсе не сделать из них богочеловеков, полностью лишенных недостатков.

В принципе, все прекрасные качества можно развивать у себя. Необходимо только соблюдать правила психогигиены, аналогичные тому, что женщине не стоит поднимать вес более 20 кг. Можно просто надорваться, поднимая больше. Точно так же можно «надорваться», выбирая себе работу,

связанную, например, с болевой функцией (местом наименьшего сопротивления). Не следует вредить собственному здоровью, пытаясь развить у себя какие-то качества только потому, что они есть у других людей, если для нас они сложны, неудобны. Не лучше ли ценить и развивать собственные достоинства и научиться уважать достоинства и учитывать слабости других людей, принимать себя и других такими как мы есть.

Неумение мерить других иначе, чем по себе, приводит к неприятию других людей, неумению оценить их по достоинству. Так же не следует мерить себя по другим. Соционика помогает нам понять, что все мы разные, но каждый из нас нужен обществу, вносит в него свой неповторимый вклад.

## Список литературы

1. З. Фрейд. Психология бессознательного: Сб. произведений. М.: Просвещение, 1990.
2. К. Г. Юнг. Психологические типы. - СПб.: «Ювента» - М.: «Прогресс - Универс», 1995.
3. А. Аугустиновичуте. О дуальной природе человека. Киев: Изд-во Международного института соционики, 1997.
4. А. Аугустиновичуте. Модель информационного метаболизма. Соционика, ментология и психология личности, № 1, 1995.
5. А. Аугустиновичуте. Теория интертипных отношений. Челябинск, 1991.
6. А. Аугустиновичуте Социон. Соционика, ментология и психология личности, № 5, 1996.
7. Р. К. Седых. Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология. М.: НПП «Менатеп-Траст», 1994.
8. А. Аугустиновичуте. Комментарий к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм. // Соционика, ментология и психология личности, № 2, 1995.
9. Теории личности в западноевропейской и американской психологии. Хрестоматия по психологии личности. Под ред. Д. Я. Райгородского. - Самара: «Бахрах», 1996.
10. Myers, Isabel Briggs, and McCaulley, Mary H. Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1985.
11. Б. Шнейдерман. Психология программирования: человеческие факторы в вычислительных и информационных системах. Пер. с англ. - М.: «Радио и связь», 1984.
12. А. Аугустиновичуте. Тест Изабеллы Майерс - Бриггс из Цюриха. В кн.: А. Аугустиновичуте. Соционика: Психотипы. Тесты. - М.: ACT, СПб.: «Terra Fantastica», 1998.
13. О. Крегер и Дж. М. Тьюсон. Типы людей: Как 16 типов личности помогают преуспеть в жизни, любви, работе. - М.: «Персей», «Вече», «АСТ», 1995.
14. О. Крегер и Дж. М. Тьюсон. Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. - М.: «Персей», «Вече», «АСТ», 1995.
15. О. Крегер и Дж. М. Тьюсон. 16 дорог любви. Как 16 типов личности определяют ваши возможности в любви. - М.: «Персей», «Вече», «АСТ», 1995.
16. П. Тигер, Б. Бэррон-Тигер. Делай то, для чего ты рожден. Путь к успешной карьере через самопознание. - М.: «Армада», 1996.
17. А. Е. Личко. Психопатии и акцентуации характера у подростков. - Л.: «Медицина», 1983.
18. К. Леонгард. Акцентуированные типы личности. - Киев: «Вища школа», 1981.
19. Э. Кречмер. Строение тела и характер. - Гос. изд-во Украины, 1924.
20. С. И. Чурюмов. Соционика как методология. // Соционика, ментология и психология личности, № 1, 1996.
21. Keirsey, David & Bates, Marilyn. Please Understand Me. Character and Temperament Types. Gnoseology Books Ltd., 1984.
22. А. В. Букалов. Соционика - новый подход к пониманию человека и общества. // Соционика, ментология и психология личности, № 1, 1996.
23. Т. Н. Прокофьева, Е. А. Удалова. Один из способов осуществления процесса дуализации. Соционика, ментология и психология личности, № 2, 1997.
24. В. Д. Ермак. Взаимодействие психики человека с окружающим миром. Соционика, ментология и психология личности, №№ 5-6, 1997.
25. В. В. Гуленко. Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для

руководителя. - Новосибирск: «РИПЭЛ» 1995.

26. Г. Р. Рейнин. Морфология малых групп. Рукопись. - Л., 1986.
27. Ф. Я. Шехтер, Л. Н. Кобринская. Малые группы в соционике. // «16», №2, 1990.
28. В. В. Гуленко. Интровертная соционика. Соционика, ментология и психология личности, № 4, 1996.
29. Г. А. Шульман. Периодическая система социона, - доклад на семинаре «Соционика - целенаправленное формирование коллективов», 1988.
30. Т. Н. Прокофьева, Е. А. Удалова. Геометрия интегральных отношений. Соционика, ментология и психология личности, №№4-5, 1997.
31. В. В. Гуленко, В. В. Мегедь. Совместимость и дуальность. Соционика, ментология и психология личности, № 1, 1995.
32. С. В. Филимонов. Признак рациональность - иррациональность в соционике, или о двух типах в типе. Соционика, ментология и психология личности, № 2, 1997.
33. С. И. Чурюмов. Соционические акцентуации. Соционика, ментология и психология личности, № 1, 1995.
34. И. Г. Самойлова. Интегральный тип информационного метаболизма малой группы в производственной организации. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. псих. наук. - Ярославль, 1996.
35. Е. А. Румянцева. Формирование у будущих учителей коммуникативных умений на основе теории информационного метаболизма. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. псих. наук. - Ярославль, 1997.
36. Л. Д. Столяренко. Основы психологии. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 1997.
37. Н. Р. Якушина, Е. С. Синицын. Соционика в сократовских диалогах. - Новосибирск: «СО РАСХН», 1995.
38. А. Аугустинович. На подступах к соционике. В кн.: А. Аугустинович. Соционика: Психотипы. Тесты. - М.: «АСТ», СПб.: «Terra Fantastica», 1998.
39. В. В. Гуленко, В. П. Тышченко. Юнг в школе. Соционика - межвозрастной педагогике. - Новосибирск: Изд-во НГУ, 1997.
40. А. В. Букалов. Структура и размерность функций информационного метаболизма. Соционика, ментология и психология личности, № 2, 1995.
41. Ф. Я. Шехтер. Признак «экстраверсия - интроверсия» в соционике. Соционика, ментология и психология личности, № 3, 1997.
42. А. Аугустинович. Соционика: кн. 1. Введение. Кн. 2. Психотипы. Тесты. - М.: «АСТ», СПб.: «Terra Fantastica», 1998.
43. А. Аугустинович. Теория признаков Рейнина. Соционика, ментология и психология личности, №№ 1-5, 1998.
44. Д. Шарп. Типы личности. Юнговская модель типологии. - Воронеж, 1994.
45. Э. Берн. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. - СПб.: «Лениздат», 1992.
46. И. Вайсбанд. Кто я такой? Немного о соционике. Знание - сила, №№ 1,3-10, 1992.
47. А. В. Букалов, А. Г. Бойко. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. - Киев: Редакция газеты «Соборна Украж», 1992.
48. А. Л. Панченко, Т. Т. Панченко, Н. Л. Красноперова. Введение в соционику. - Барнаул, 1993.
49. К. В. Павлов. Ваш психологический тип, - Киев: «КОФР», 1996.
50. С. Часнавичене. Искусство и практика общения. - Вильнюс: «Скирма», 1994.
51. Е. С. Филатова. Соционика для Вас. - Новосибирск: «Сибирский хронограф» - СПб.: «Питер», 1994.
52. Е. С. Филатова. Соционика в портретах. - Новосибирск: «Сибирский хронограф», 1996.
53. Е. С. Филатова. Искусство понимать себя и окружающих. - СПб.: «Дельта», 1998.
54. И. Калинаускас. Жить надо! - СПб, 1994.
55. О. Б. Слинько. Люди в вашем деле: Энциклопедия соционического менеджмента. - Киев: «Трамвай», 1996.
56. В. Стратиевская. Как сделать, чтобы мы не расставались. Руководство по поиску спутника жизни, - М.: «МСП», 1997.
57. О. И. Масляев. Психология личности. - Донецк: «Сталкер», 1997.