

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н.Г. Чернышевского»

Институт искусств

Кафедра теории и
методики музыкального образования

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ СОЦИОНИЧЕСКОГО
ЗНАНИЯ В МУЗЫКАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Учебное пособие

Плетухина Екатерина Геннадьевна

Саратов, 2018

Теоретические основы применения соционического знания в музыкальном образовании: Учебное пособие / Автор-составитель Плетухина Е.Г. – Саратов. 49 с.

Учебное пособие предназначено бакалаврам института искусств Саратовского национального исследовательского государственного университета имени Н.Г. Чернышевского очной и заочной формы обучения в качестве теоретического руководства при изучении дисциплины «Оптимизация педагогической практики средствами соционики».

Раскрыты теоретические аспекты применения в педагогической практике нового научного направления – соционики, которая объясняет закономерности процессов информационного обмена в обществе, строит типологию людей и отношений между ними и на этом основании позволяет осуществлять на практике индивидуальный подход к учащимся.

Рецензент:

Доктор педагогических наук Рахимбаева И.Э., профессор, директор Института искусств СГУ им. Н.Г. Чернышевского

Введение

На современном этапе развития нашего общества и системы образования от педагога, и, в первую очередь, педагога предметов гуманитарного цикла, требуется умение создавать на занятиях атмосферу психологического комфорта и осуществлять индивидуальный подход к студентам и ученикам. Приобретение этих насущно необходимых знаний и навыков дает нам молодая наука – соционика – наука об информационном взаимодействии человека с окружающим миром. Основы ее были заложены в трудах австрийского психолога Карла Густава Юнга, а в 70-х годах XX века ее принципы продолжила разрабатывать литовская исследовательница Аушра Аугустинавичюте.

Так же все родители и педагоги хотят, чтобы дети были здоровы, умели радоваться, были самостоятельны, ответственны, при этом выглядели счастливыми, чтобы мы не сомневались, что смогли дать им все необходимое. Однако не всегда это получается. Горечь, разочарование, отчаяние настолько часто охватывают нас, что многие склонны считать это нормой. И в этом плане соционика готова помочь взрослым найти выход из этого, казалось бы, замкнутого, круга.

Соционика изучает 16 типов информационных структур (16 типов личности и 16 типов взаимоотношений между ними), что сводит бесконечное количество индивидуальных подходов в процессе обучения к конкретному числу программ. А это означает, что соционически грамотному педагогу значительно облегчается учет особенностей каждого ребенка при обучении.

В данном пособии раскрыты особенности соционического знания и сфера его применения и принцип построения и работы модели А.

1. Особенности соционического знания и сфера его применения

Соционика – это учение о восприятии человеком информации об окружающей реальности и информационном взаимодействии между людьми. В более узком прикладном смысле - об одной из сторон психологической совместимости, ключевым понятием которой является «тип информационного метаболизма» (ТИМ, социотип). Название «соционика» происходит от одного из терминов теории, социон (от лат. *socium* – общество). Информационным метаболизмом в соционике называется процесс восприятия, селекции и обработки психикой сведений об окружающем мире и протекающих в нём процессах.

Первые попытки типизации людей были предприняты еще на древнем Востоке китайскими астрологами, которые пытались объяснить различия людей при помощи 4-х так называемых «стихий»: огня, воды, воздуха и земли. Великий греческий врач и мыслитель Гиппократ ввел понятие темпераментов. Затем, благодаря исследованиям И.П. Павлова, возникла теория о типах человеческих характеров. Значительный вклад в ее разработку внесли Э. Кречмер (1921) и П.Б. Ганнушкин (1933).

Однако, пожалуй, первые заметные успехи в области исследования психики человека были связаны с именем известного психолога Зигмунда Фрейда. Он предложил рассматривать психику человека как некую структуру, в которой он выделял несколько уровней: сознание (эго), предсознание (суперэго) и область бессознательного (ид). Он описал, как взаимодействуют эти уровни.

Тем не менее, многие по праву считают родоначальником соционики Карла Густава Юнга, который в результате своей многолетней психологической практики выделил и описал восемь так называемых психологических типов. Юнг впервые ввел в практику такие понятия как экстраверсия и интроверсия. Он заметил, что одни люди более открыты, общительны, доступны, их интерес как бы направлен во внешний мир (их он назвал экстравертами), а другие напротив, замкнуты, сдержанны, недоступны, их интерес направлен на свой внутренний мир (это интроверты).

Так же он ввел понятие функции психики, которых он выделил четыре: мышление, эмоции, ощущения и интуицию. Он заметил, что одни люди лучше оперируют с логической информацией (рассуждения, умозаключения), а другие лучше ориентируются в области человеческих взаимоотношений, их чувств. Третьи в первую очередь обращают внимание на свои ощущения (цвет, запах, осязание, слух, удобства...) Четвертые полагаются в основном на свою интуицию (предчувствие, догадка, фантазия, схватывание ситуации в целом...) Все это он изложил в своей фундаментальной работе «Психологические типы», которая вышла в свет в 1921 году.

Одним из основных результатов этой работы было утверждение о том, что функции психики человека развиваются неодинаково, и, как правило, одна из четырех развита наиболее сильно, а остальные слабей. Кроме того из пары экстраверсия-интроверсия также что-то преобладает: либо человек в большей степени экстраверт, либо интроверт. Таким образом, получаются 8 типов (в

результате комбинации 4-х функций психики, и экстраверсии либо интроверсии), которые Юнг подробно описал в работе «Психологические типы».

Очень много для популяризации идей Юнга сделали Кэтрин (ученица Юнга) и Изабель (ее дочь) Майерс Бриггс. Они доработали теорию Юнга и выделили 16 типов, в зависимости от того, какая функция психики стоит на втором месте после самой сильной (об этом упоминал еще сам Юнг, но не акцентировал на этом внимание). Они подробно описали каждый из этих типов и разработали тест для определения типа личности, который и по сей день с успехом применяется на практике (тест MBTI). Область психологии, которую развивали Кэтрин и Изабель Майерс Бриггс, получила название типологии, которая в настоящее время достаточно распространена в Америке и в Европе.

Однако настоящий прорыв в этой области произошел лишь в 70-е годы, когда труды Юнга попали в поле внимания исследовательницы из Литвы (педагога, экономиста по образованию) Аушры Аугустинавичюте. Ее долгие годы волновал вопрос: «почему при желании людей быть добрыми, отзывчивыми, добродушными – в их общении непонятно откуда появляется раздражительность, злобность?». Тщательно изучив и переработав положения Юнга, а также используя труды известных психологов Э.Кречмера, А.Личко и теорию информационного метаболизма А. Кемпинского, Аушра при помощи специальных символов построила модель психики каждого из 16 типов. На основании этой модели она показала, как эти типы будут взаимодействовать между собой (следует отметить, что Аушра не знала о существовании типологии Майерс Бриггс, но также пришла к выводу, что типов 16). Она же дала и название новому направлению.

Аушра установила, что основное различие между типами состоит в том, что они по-разному воспринимают и обрабатывают информацию. Так, одно и то же событие, один и тот же предмет разные типы воспринимают по-разному. Также по-разному они будут описывать это событие или предмет. Кто-то обращает внимание на форму предмета, кто-то на его эстетический вид, кто-то на его полезность и т.д. Кто-то обращает в первую очередь внимание на то, «что» было сказано, а для кого-то гораздо важнее, «как» было сказано (да еще и кем было сказано).

Наиболее значимым успехом подхода Аушры стала разработка интертипных отношений. Аушрой с коллегами было установлено и описано 16 видов отношений. Раньше ученые тоже пытались анализировать межличностные отношения, но только с точки зрения поведения и ощущения каждой отдельной личности. Поэтому и рекомендации сводились к тому, как должен вести себя человек в какой-либо ситуации, не учитывая способы эффективного взаимодействия с людьми различных психологических типов. Именно Аушра впервые обнаружила, что существует не только структура личности, но и структура взаимоотношений. Она обоснованно показала, почему одни типы прекрасно уживаются друг с другом, а другие конфликтуют. Все дело опять же в разнице получения и усвоения информации разными типами. Теперь, зная социотип человека, мы заранее можем предсказать (в

определенных пределах конечно) какие у нас с ним будут складываться отношения. В этом вопросе соционика заметно обогнала западное типоведение, в котором интERTипные отношения либо совсем не рассматриваются, либо это делается на простом описательном уровне.

Под информацией соционика понимает не только какие-то сообщения, приходящие от людей и окружающих объектов, но и улыбку, жесты, интонацию, манеру ходить и говорить, интенсивность эстетических и эмоциональных переживаний и т. д., то есть все, что позволяет человеку ориентироваться в окружающем мире.

Люди с разными социотипами по-разному воспринимают, перерабатывают и выдают информацию. Возникает вопрос: чем же это отличается от психологического подхода? Ведь и психология считает, что робкий и замкнутый человек воспринимает мир иначе, чем общительный и смелый.

Как уже отмечалось, согласно соционической концепции, психика разных людей может быть представлена в виде шестнадцати возможных вариантов восприятия и обработки информации. Люди, относящиеся к одному и тому же **типу информационного метаболизма** (сокращенно он обозначается **ТИМ**), демонстрируют достаточно типичное поведение в тех или иных ситуациях, а также руководствуются одинаковыми мотивами, решая определенные задачи.

Впрочем, такие обобщения допустимы лишь в той мере, в какой мы говорим о восприятии и выдаче информации. Но стоит нам перейти к рассмотрению живого конкретного человека, как на первый план выходит его неповторимая личность. Соотношение ТИМа и личности может в какой-то мере напоминать соотношение скелета и живого человека. ТИМ можно рассматривать как некий психический каркас, скрытую основу человеческой психики. Его невозможно разглядеть невооруженным глазом, но именно он определяет столь многое в жизни каждого из нас и роднит нас с другими носителями того же самого ТИМа.

Таким образом, не может и не претендует соционика на объяснение бесконечного разнообразия всех человеческих проявлений. Она интересуется только наиболее общими типологическими чертами людей. Соответственно, и прогнозы, которые она дает, содержат информацию только о том, насколько благоприятное влияние на информационную структуру человека оказывают его решения и поступки. Зная тип конкретного человека, это можно сказать достаточно точно. Например, разрушит или укрепит его психику выбранная им профессия.

Соционике часто упрекают в том, что она навязывает людям какое-то обязательное типовое поведение. Однако она и на это не претендует. Она просто считает, что свои объективные свойства человеку лучше знать, чем не знать.

Соционика помогает человеку понять устройство собственной личности, познать себя, понять, что всякая личность сильна своими сильными сторонами и именно с их помощью человек может обогатить мир новыми знаниями и достижениями. Но при этом у каждого из нас есть и свои слабые стороны. Это

зоны неуверенности, по которым каждый человек может и должен обращаться за помощью к другим и, не стесняясь, оберегать себя от перегрузок.

Нет плохих типов, нет также и плохих отношений. Зная особенности разных типов личности и разных типов отношений, нужно уметь пользоваться этим знанием во благо себе и другим людям. Появляется также и возможность ценить другого за те качества, которыми силен именно он.

Соционическое знание может быть с успехом применено в процессе подбора профессионального коллектива, строительства команды единомышленников, занимающихся одним делом. Сейчас уже стало общепризнанным, что учет человеческого фактора, корпоративная этика и идеология фирмы являются таким же ресурсом, как и капитал, и люди. Но как именно строить этику внутри коллектива, как превратить его в коллектив единомышленников, как добиться принятия идеологии фирмы каждым человеком – ответы на эти вопросы пока что находятся на уровне благих пожеланий.

Таким образом, благодаря соционическим знаниям можно решать множество задач как личностного, так и социального характера. Перечислим лишь некоторые из них:

- подбор кадров под уже существующий коллектив без нарушения сложившейся в нем психологической атмосферы;
- подбор кадров под определенную сферу деятельности или под стоящую перед коллективом конкретную задачу;
- создание нового коллектива с определенными групповыми психологическими характеристиками;
- выбор сферы деятельности или конкретной задачи для уже имеющегося в наличии коллектива;
- диагностика наиболее значимых личностных проблем и подбор оптимальных способов их решения, соответствующих типологическим особенностям конкретного человека;
- семейное консультирование как на этапе создания семьи, так и в случае возникновения разного рода семейных проблем (в частности, консультирование по вопросам супружеских и детско-родительских отношений);
- выбор способов получения различного рода знаний (начиная от школьных и кончая подходами к работе над диссертацией или изучению иностранных языков) в соответствии с психологическими особенностями конкретного человека.

Дихотомии К.Г.Юнга

Как известно, наш физический мир можно описать посредством четырёх категорий: материи и энергии, которые существуют в координатах пространства и времени. Результатом переработки информации разного рода становятся ощущения, чувства, мысли, поведение человека. Своеобразие процесса информационной переработки предопределяется типическими особенностями психики каждого человека как информационной системы.

Четыре перечисленные выше категории материального мира в соционике принято называть **макроаспектами информационного потока**: это объекты/логика, энергия/этика, пространство/сенсорика и время/интуиция.

Вместе с четырьмя дополнительными характеристиками - эстраверсия, интроверсия и рациональность, иррациональность - они составляют базис четырёх дихотомий (пар противоположностей) К.Г.Юнга.

Рассмотрим их проявление на различных уровнях коммуникативного пространства.

Логика – этика

Умные – обаятельные

Технари – гуманитарии

Физики – лирики

Логика, как психическая функция занимается порядком, наукой, правилами и законами, рассуждает о рациональности действий и решает, кто, что и по каким правилам должен делать. Основные категории, которыми человек пользуется: правильно-неправильно, верно-неверно, разумно-неразумно, рационально-нерационально, логично-нелогично.

Совсем иными категориями оперирует *этика*. Она базируется на понятиях «эмоции» и «чувства». Ее категориями будут: хорошо-плохо, весело-грустно, благородно-неблагородно, эстетично-безобразно и добро-зло.

Продукты *логики* - естественные науки, то, что с помощью их получено, техника и технология производства, государственная система и право — все те области, где господствует «холодный разум».

Продукты *этики* - организация личных отношений, правила хорошего тона, педагогика (как наука о воспитании) и другие гуманитарные науки, искусство общения, мораль и нравственность общества; сюда же тяготеют театр, литература, цирк и эстрада, прочие искусства.

1. Физический уровень

Логика живут в «неодушевленном» мире объективных законов. Их чувства подчинены разуму. Они никогда добровольно не будут делать то, что считают неправильным, нелогичным. Законы природы и целесообразность – вот что ими движет. Объект для *логики* стоит над субъектом.

Этики погружены всецело в одушевленный мир человеческих отношений. Их главный советчик – сердце, а не разум. Их поступки больше объясняются субъективными тяготениями, чем строгими законами целесообразности. Даже машины они как бы одушевляют.

Для *этиков* более весомым часто оказываются не то, что человек сказал или сделал, а то, как он это сказал или сделал: в каком настроении он при этом был, что его тяготило или подбадривало, какие интонации в речи преобладали, как он жестикულიровал и выглядел и т.п.

«Душевные нюансы» затрудняют для *логики* принятие решения, так как они ненадежны, нечетки, неоднозначны. Он полагается лишь на «голые факты» и оценки, основанные на таких фактах. Улыбки, жесты, ритм дыхания, блеск глаз – то есть все личностно-субъективное, говорящее о чувствах другого человека, не служит *логике* основанием для изменения своего поведения.

2. Психологический уровень

Этические социотипы – это психологи от природы, так как они в той или иной мере наделены даром эмпатии – способностью почувствовать другого

человека как самого себя. Доброта, сочувствие, стремление к гармонии отношений – все это неотъемлемые черты *этиков*. Они постоянно следят за психологической атмосферой в группе, выясняют субъективные причины ссор и конфликтов, постоянно влюбляются и разочаровываются, одним словом, – живут полнокровной чувственной жизнью.

Совсем иначе проявляют себя на психологическом уровне *логики*. Они словно отделены от внутреннего мира других людей невидимым барьером. Им не дано умение глубоко погружаться в другого человека. Их эмоциональность поверхностна, чувства не пронизывают их глубоко, если их не подпитывать снаружи. Правильность, критичность, трезвый анализ преобладают у *логов* над гармонизирующим началом.

Психологическая атмосфера в группе мало сказывается на продуктивности *логика*. Он никогда добровольно не станет вникать в скрытый мир чувств и отношений, симпатий и антипатий. В общении *логик* игнорирует психологический фактор, свои чувства выражает не столько словами и игрой эмоций, а поступками и физической дистанцией.

Из-за неумения оперировать субъективно-личностной информацией *логику* трудно общаться в неформальном кругу незнакомых людей. *Логик* не чувствует, с кем какую дистанцию в коммуникации нужно устанавливать. Поэтому в психологическом плане, когда нет никаких деловых зацепок, *логик* является необщительным. Ему нелегко ориентироваться в море субъективных чувств, внутренний мир других людей ему мало интересен, впрочем, как и свой собственный.

Этик же великолепно чувствует, с кем и на какое расстояние можно сблизиться. Поэтому *этик* общителен, особенно если рядом оказываются люди, которые ему внутренне симпатичны. Он с удовольствием принимает участие в обсуждении людей и их оценке с этической точки зрения. Внутренний мир другого человека – самый пристальный объект их внимания.

3. Социальный уровень

В социальной жизни субъективизм *этиков* приводит к пристрастной позиции, что имеет как свои положительные, так и отрицательные последствия. Защищая идеалы добра и человечности, *этики* становятся хорошими выразителями интересов тех или иных социальных групп. Но, с другой стороны, именно *этики* приводят к возникновению в обществе национальных, идеологических и конфессиональных предрассудков.

Логик как типы беспристрастные в своей основе являются лучшими руководителями. Они способны трезво сопоставить разные точки зрения с реальным положением дел и принять равновесное решение. Степень их объективности будет определяться полнотой, имеющейся в их распоряжении информации. Гармония социальной жизни больше строится на логике объективных правителей, чем на эмоциях вожаков толпы.

В любом коллективе имеется сеть неформальных контактов, которая создается и культивируется *этиками*. Однако заблуждением является утверждение о том, что в социально здоровом коллективе все должны симпатизировать друг другу на уровне личностных предпочтений. Отобрав

людей по этому методу, вы создадите «теплую компанию» этических социотипов, не способную делать то, что надо, а предпочитающую углублять межличностные отношения.

Скатыванию с социального уровня на чисто психологический препятствуют *логические* члены коллектива. Они образуют ту его часть, которая твёрдо ориентирована на задачу, под которую создавался коллектив. Однако если выбрать другую крайность и создать коллектив из одних логиков, то социальный уровень также разрушится, ведь некому будет выступать эмоциональным индикатором развития, общение станет сухим и скучным, будут преданы забвению этические нормы. Чисто логический социум регулируется иерархическим государством, превращающим человека в ничего не значащий «винтик» этой машины.

4. Интеллектуальный уровень

При обработке информации *логик* отличается полной самостоятельностью в её оценке и принятии решения. Он не доверяет мнениям со стороны, особенно тех людей, которых он не знает. *Логик* вообще не склонен принимать во внимание субъективный фактор, стремится его всячески нейтрализовать. Поэтому для него нет авторитетов и кем-то доказанных положений.

Этик же в этом отношении оказывается очень зависимым от мнений и оценок окружающих людей, особенно тех, которых он уважает. Субъективное мнение кого-либо для *этика* столь же весомо, как и закон целесообразности для логика. *Этику* всегда важно, чтобы его рассуждения и выводы подтверждались какими-либо авторитетами в соответствующей области, не противоречили бы каким-то общепринятым правилам или стандартам.

Когда *логик* сообщает важное сведение, он всегда доказывает свое мнение. Его обоснования опять-таки строятся на фактах и объективных умозаключениях, в которых он не сомневается. Проблему он анализирует всесторонне, прорабатывая все «за» и «против». *Логик* не склонен предлагать простые решения запутанных проблем. Эмоциональная реакция аудитории на свои выводы его интересует мало.

Этик предпочитает не столько доказывать свою правоту, сколько привлечь своим мнением интересующих его людей. *Этик* силен в сознательном умении нравиться, он всегда делает ставку на отношение к обсуждаемой проблеме тех людей, которые ему небезразличны. Его мышление всегда эмоционально окрашено, хочет он того или нет.

Таким образом, *этик* предпочитает решать одушевленные, привязанные к тем или иным человеческим потребностям проблемы. Если же проблема объективно сложна, он пытается опереться на советы авторитетных людей в этой области. Если и этого нет, он либо становится в тупик, либо предлагает простые, рассчитанные на эмоциональный эффект пути.

Логик выбирает для решения безличностные, касающиеся всех в одинаковой степени проблемы. В этой области он уверен и не доверяет мнениям со стороны. В сложных этических проблемах он теряется, предпочитает их разрубать как «гордиев узел», то есть решать простыми

способами. В эмоционально-чувственной сфере он так же беспомощен, как *этик* в мире объективности.

Сенсорика – интуиция

Сильные – быстрые

Практика и теория, реализованное и потенциально возможное — эти пары отражают различия между конкретным и абстрактным, между *сенсорикой* и *интуицией*. Во всем, что нас окружает, есть конкретное, видимое и осязаемое. Это *сенсорика*. Она же - качество, форма и цена вещей, внешность и сила людей, конкретные действия, энергия, которую они тратят, их самочувствие и так далее. Напротив, *интуиция* — это то, что нельзя непосредственно увидеть и оценить, это смысл и перспектива происходящего, характер человека и история человечества... Это то, с чего нельзя написать портрет, но можно составить схему. *Сенсорика* видится и ощущается, *интуиция* – понимается и воображается.

Сенсорика - это та функция, которая побуждает человека окружать себя наиболее красивыми предметами и иметь деньги для их покупки, быть максимально сильным и здоровым, она позволяет определять качество пищи и требует, чтобы качество было высоким и т. п.

Интуиция дает возможность предполагать и предвидеть, разбираться в своих потенциальных возможностях и совершенствовать их. Если *сенсорика* «здесь и сейчас», то *интуиция* - «где-то» или «когда-нибудь», в будущем или прошлом.

Как *сенсорика* побуждает человека красиво и практично одеваться, так *интуиция* – читать наиболее глубокие и умные книги. Как *сенсорика* требует набирать и использовать силу, проявлять волю, защищать свою территорию, так *интуиция* – получать и применять образование, улавливать тенденции и возможности.

Сенсориком называют человека с практическим складом мышления, который в конкретных качествах вещей и явлений разбирается лучше, чем в их потенциальных возможностях. Его сознательное поведение и его главные поступки определяются конкретными и практическими соображениями. Иначе говоря, *сенсорик* делает то, что выгодно. Он надеется в основном на свои здоровье, силу, умение обращаться с деньгами и доверяет им больше, чем своему умению видеть перспективу и выбирать наиболее беспроблемный вариант с точки зрения будущего.

Интуитом называют человека с теоретическим, концептуальным складом мышления, который лучше разбирается в потенциальных возможностях вещей и явлений. Он увереннее обращается со своим временем и управляет ситуацией, выходя из сложных положений благодаря нетрадиционному мышлению и развитому воображению. Свое умение распорядиться временем и ситуацией оценивает выше, чем силу и практицизм. Делает то, что перспективно.

1. Физический уровень

Сенсорные типы наделены от природы хорошо развитыми органами чувств. Они получают полную информацию о текущей ситуации, так как видят,

слышат и чувствуют все, что происходит в данном месте и в данное время. Причем состояние внутренних органов своего тела они чувствуют так же хорошо, как и внешние раздражители.

Органы чувств *интуитивных* типов работают в ином режиме: их порог чувствительности гораздо выше, поэтому они реагируют на раздражитель с определённым запаздыванием. Благодаря этому свойству *интуиты* способны адаптироваться к боли, долго не замечать физических неудобств. Они как бы отделяются от своего тела. Их органы чувств реагируют не столько на то, что есть на самом деле, сколько на то, что они думают об этом.

У *сенсорики* развиты ручные навыки. Они легко справляются с конкретной, повседневной работой, требующей сосредоточения на предмете труда. Если *сенсорик* получает хорошую материальную отдачу, он с удовлетворением будет заниматься рутинной работой, исключая нестандартные подходы. Из-за этого качества *сенсорики* являются практичными, хорошо приспособленными к повседневной жизни людьми, прочно стоящими обеими ногами на земле.

Интуитивные типы очень отстают от *сенсорики* в отношении ловкости рук. Рутинная, приземленная работа выбивает их из колеи, так как им с трудом дается концентрация на реальном процессе манипулирования предметами. В обыденной жизни *интуиты* непрактичны, плохо приспособлены к борьбе за выживание. Руками они предпочитают делать лишь разовые операции или же мастерить неповторимые предметы, которые являются плодом их фантазии.

Сенсорик не забудет вовремя поесть и не съест некачественной пищи. Если ему нужны деньги, то нужны именно на что-то конкретное, а не «вообще», и он будет стремиться эти деньги добыть. Если ему нужна вещь, то он будет выбирать лучшее из возможного и, скорее всего, именно лучшее и выберет. Ни один *сенсорик* не станет утверждать, что безразличен к деньгам, внешности, здоровью и комфорту.

В удовлетворении своих материальных потребностей *интуит* далеко не так настойчив. Отчасти потому, что хуже понимает, что ему нужно. Он имеет об этом слишком общее представление. *Интуит* может быть голоден и не понимать этого, не есть чересчур долго или наоборот — переедать. При покупке вещи может, не подумав, взять первую попавшуюся. Притом часто не уверен, выбрал лучшее или нет. Когда принимает гостей, нередко не уверен, досыта ли их накормил и было ли вкусно.

Всякий *сенсорик* не сомневается в своем вкусе, не оставляет его в пренебрежении, развивает его и живет в соответствии с ним. Вещи, одежда, кухня, партнер, обстановка – все должно удовлетворять его. Для *сенсорика* не существует качеств и ощущений вообще. Он хорошо представляет не только саму вещь, но и даваемые ею ощущения. «Профессионально» справляется с проблемами здоровья. Позволяет себе творчество в области моды.

Вкус *интуита*, если он и есть, то гораздо менее динамичен, поэтому ему труднее заниматься творчеством в этой области. Тяжело учитывать все обстоятельства, связанные с приобретением новых вещей и использованием новых коммерческих приемов. В этом, как и в вопросах собственного здоровья,

он частенько запаздывает с принятием решений или наоборот, излишне суетится. Возможно полное презрение к вопросам собственного здоровья и внешности, являющееся следствием неумелости. Когда человек такого типа начинает готовить, то редко представляет вкус готовящегося блюда. Когда шьет, может не без удивления разглядывать получившуюся вещь.

2. Психологический уровень

Психологические привязанности *сенсорики* тесно связаны с их телесными потребностями, которые они удовлетворяют в первую очередь. Поэтому в неформальных отношениях *сенсорика* являются прагматиками, выбирающими комфорт и материальное благосостояние. Телесность у них в большинстве случаев преобладает над духовными потребностями.

У *интуитов* все наоборот. Это идеалисты, которые тянутся к духовным потребностям больше, чем к предметным. В неформальных отношениях они предпочитают возвышенность и новизну. Они не являются такими собственниками, как *сенсорика*. Любовь и дружба интуитивных имеет оттенок романтичности, «бессребреничества».

Форма, материальная оболочка для *сенсорики* является приоритетом. Поэтому для них очень важно, как выглядит их партнёр по общению, здоров он или болен, молод или стар, во что он одет, красив ли он внешне. Критерий хороших отношений для *сенсорика* - это забота о своем партнёре, создание для него комфортных условий для существования в предметном мире.

Интуиты содержание ценят выше формы, поэтому на внешний вид человека обращают лишь сиюминутное внимание. Для них важны его внутренние способности, потенциал роста. Критерий хорошего отношения со стороны *интуита* - это не конкретная заботливость, а воспитание творческих задатков, раскрытие лучших сторон личности партнёра.

Поскольку самые близкие отношения между людьми проявляются именно на психологическом уровне, то необходимо отметить, что обе стороны любви сексуальная и платоническая (телесная и духовная) как раз точно соответствуют признакам *сенсорности* и интуитивности в человеке. Для *сенсорика* не существует полноценной любви без физического обладания партнёром, а для *интуита* неприемлем секс, который не одухотворен высоким и благородным чувством.

3. Социальный уровень

В социуме *сенсорные* типы ориентируются на прошлое, на накопленный опыт. Плохо предвидя будущее, *сенсорика* живут сегодняшним днем или ближайшей, гарантированной перспективой. Сами они не станут серьезно заниматься чем-либо принципиально новым, ещё не опробованным. В таких случаях они предпочитают, чтобы загадочную новинку первым применил сосед, а они бы посмотрели, что из этого вышло.

Интуитивные типы ориентированы на будущее социума. Прошлое их может интересовать лишь для переосмысления, выработки нового взгляда. Предлагают и первыми подхватывают все крупные новшества в основном *интуитивные* типы. Они не боятся пойти на риск внедрения того, во что никто

не верит. Они формируют будущее общества. Причем имеются в виду не мелкие улучшения, а масштабные изменения, обещающие коренной переворот.

Сенсориков можно сравнить со спринтерами. Они эффективны только на коротких дистанциях. Если цель отдалена по времени, они теряют ориентиры. Долгосрочным прогнозам и планам *сенсориков* не стоит верить, так как они плохо улавливают смутные едва зарождающиеся тенденции. *Сенсорик* побеждает здесь и сейчас. Если ситуация неоднозначна, а до противника нельзя дотянуться рукой, *сенсорик* потерпит поражение, как это произошло с Наполеоном, вторгшимся в 1812 году в Россию.

Интуитивные типы напоминают стайеров - бегунов на длинные дистанции. Они эффективны тогда, когда не хватает фактов, а задача очень запутана, нестандартна. *Интуиты* - хорошие прогнозисты, они неплохо ориентируются «в тумане», часто заглядывают за горизонт. Из них получаются первопроходцы социума, опережающие свое время.

Насколько уверенно *сенсорик* чувствует себя в пространстве, настолько хорошо *интуит* распоряжается ходом времени. *Интуит* дает программу социальных преобразований, а *сенсорик* выполняет ее.

4. Интеллектуальный уровень

В интеллектуальном отношении *сенсорик* - это человек конкретного мышления. Он всегда исходит из фактов - того, что зафиксировано однозначно. Обобщения, которые делает *сенсорик*, носят в основном индуктивный характер, то есть получены путем движения от конкретного к общему. Исследовательский стиль *сенсорика* заключается в накоплении большого количества данных с последующей статистической обработкой.

Интуитивный тип мыслит абстрактно - отвлеченными понятиями. Факты ему нужны лишь как способ подкрепления своих гипотез. Настоящие теоретики, способные построить концепции неизвестных ранее явлений, - это всегда *интуитивные*. В познании окружающей действительности *интуиты* прекрасно пользуются методом дедукции, то есть движением мысли от абстрактного к конкретному. *Интуит* смело выдвигает гипотезу, а затем экспериментально подтверждает или опровергает ее.

У *сенсорных* типов плохо развито воображение. Их мозг слишком привязан к конкретной действительности, чтобы позволить себе смелый прорыв в неведомое, не имеющее опоры в опыте. То, что придумывают *сенсорики* - это простая комбинация уже известных элементов. Их изобретения - это частное улучшение уже существующих устройств или теорий.

Интуитивные типы наделены развитым воображением. Это люди с творческой фантазией. *Интуитивные* изобретения представляют собой синтез известного с неведомым, яркую вспышку мысли, постигающей сущность явления. Причем степень интуитивности зависит не от личного опыта человека, а от конкретности сферы приложения усилий. В таких отвлеченных областях, как математика или музыка, интуитивный дар творчества проявляется в очень раннем возрасте.

Рассуждая о признаках сенсорности-интуитивности в интеллекте человека, нельзя не затронуть проблемы творчества. Есть два принципиально

отличных друг от друга вида творчества. Первая область - это искусство и наука. Здесь господствуют *интуитивные* типы. Вторая область - это народное творчество (песни и танцы) и прикладное искусство (поделки руками), а также спорт. Здесь преобладают *сенсорики*, а интуитивные «прорывы» неуместны.

Экстраверсия – интроверсия

Открытые миру – углублённые в себя

Сознание *экстраверта* лучше приспособлено к решению проблем, связанных с объектами (их формой, структурой, внутренней и внешней динамикой). Сознание *интроверта* - наоборот, специализируется на обработке информации о взаимодействиях.

1. Физический уровень

Экстравертный тип представляет собой систему, которая больше выдает энергии и информации, чем накапливает. Поэтому *экстраверт* отличается тем, что обычно затрачивает больше усилий, чем надо для достижения какого-то среднего результата. В целом *экстравертный* стиль поведения и работы может быть охарактеризован как активный, но затратный.

Интровертный тип является системой, которая больше накапливает энергии и информации, чем выдает. Поэтому *интроверт* обычно прикладывает усилий меньше среднего для достижения фиксированного результата. Естественно, для того чтобы проделать такой же объем работы, что и экстраверт, интроверту потребуется больше времени. *Интровертный* стиль поведения и работы, следовательно, можно назвать пассивным, но экономным.

В силу того, что *экстраверт* склонен делать больше, чем надо, он нуждается в том, чтобы его сдерживали, притормаживали. *Экстравертная* интенсивность информационного обмена делает его плодовитым, но недолгоживущим, так как он чаще выходит из строя — болеет, допускает передозировки, переоценивает свои шансы.

Из-за того, что *интроверт* склонен делать меньше, чем надо, для достижения оптимального эффекта его нужно подталкивать, активизировать. Зато сдержанность делает *интроверта* экономным хозяином, бережно относящимся к своим ресурсам. Его спокойный стиль существования уберегает его от крайностей, в результате чего интроверт менее плодовит, зато дольше живет. Бурная, интенсивная жизнь на «всю катушку» — не для интроверта, так как при этом не остается никакого резерва сил, без которого он не мыслит себя.

2. Психологический уровень

Экстраверт направлен наружу, это человек открытого типа. Поэтому он стремится к действию, психологической активности. Без обратной связи с окружающими он теряет ориентировку, не может обрабатывать информацию. Окружающих *экстраверту* легче понять, чем самого себя. Он как бы разъединен с самим собой, оценивает себя через других людей.

Интроверт же сам с собой слит, зато отделен четкой границей от внешнего мира. Себя ему понять гораздо легче, чем других. *Интроверт* способен спокойно обходиться без обратной связи с другими, ведь он ценен сам для себя. *Интроверт*, в психологическом плане, лучше защищен от вторжения

извне, чем *экстраверт*, но ему гораздо труднее повлиять на кого-то как в положительном, так и отрицательном плане.

Экстраверт невольно стремится приспособить других под себя. Он изменяет людей, «воспитывает» их, навязывает свои правила игры. На себя самого ему повлиять очень трудно. Поэтому для *экстравертов* проблема самосовершенствования более жгуча, чем для *интровертов*. Когда *экстраверт* обращается внутрь себя, то есть пытается интровертироваться, он наталкивается на серьезные осложнения, так как действует против своей природной установки.

Интроверт скорее сам приспособится к окружающим, чем будет пытаться активно их переделать на свой лад. *Интроверт* живет по правилу «в чужой монастырь со своим уставом не ходят», поэтому он психологически не вторгается в мир других людей. Попытки экстравертироваться, активно воздействовать на обстоятельства, для *интроверта* губительны — ведут к перегреву, равносильны разрушению врожденной структуры личности. У *интроверта* получается самосовершенствование, он успешно работает над личностным ростом — таким способом он решает проблему личной независимости.

Необходимо обратить внимание на ошибочность трактовки *экстравертов* как общительных весельчаков, а *интровертов* как угрюмых отшельников. Такие крайности в жизни встречаются редко.

3. Социальный уровень

Экстраверт в социуме отличается расширительной, экспансивной тенденцией. Он всегда заметнее интроверта, имеет большее влияние на социальное развитие. Организации, руководимые *экстравертом*, растут, вторгаются на чужие территории, открывают все новые и новые филиалы. *Экстраверт* в большинстве случаев предпочитает конкуренцию и захват освоению и совершенствованию имеющегося.

Интроверт экспансию осуществляет плохо. Его тенденция развития — углубление и совершенствование уже имеющегося. *Интроверт* — это осwoитель, а не покоритель. Он предпочитает избегать конкуренции, если это возможно. Чужие территории и сферы влияния его интересуют мало. С ним всегда проще договориться. В макросоциуме *интроверт* малозаметен. Возглавляемые им организации слабо растут, зато постоянно совершенствуют свою структуру и методы труда.

Экстраверту грозит «синдром большого бизнеса» — уродливо-гипертрофированное развитие верхнего эшелона организации, сопровождающееся потерей контроля над внутренними процессами. Обилие *экстравертных* типов на первых фазах предпринимательства — оправданное явление. Но по мере завоевания крупных рынков все острее требуются предприниматели *интровертного* типа, которые держат в своих руках малый бизнес.

Интроверту же грозит замыкание в собственных пределах, нечувствительность к новым веяниям. Пример *интровертного* управления социумом — сталинская политика «железного занавеса», надолго исключившая

советскую империю из мирового сообщества. *Интроверт* больше полагается на собственные силы, так как всегда имеет резервные накопления. *Интровертная* тенденция к углублению и умеренности приводит при своей абсолютизации к зарегулированности, срезает все *экстравертные* попытки выделиться, отклониться от нормы.

4. Интеллектуальный уровень

Экстраверт отличается от *интроверта* в интеллектуальном плане большими объемами обрабатываемой информации. *Экстраверт* всегда думает более масштабно: за одно и то же время он пропускает большее количество информации, то есть его интеллектуальная скорость выше, чем у *интроверта*.

Интроверт думает медленнее, скорость инфообмена у него ниже. Познавательные интересы *интроверта* всегда более локальны и ограничены. Зато *интроверт* более детально прорабатывает информацию, его информационный продукт по этой причине всегда «приготовлен» с большим качеством.

По интеллектуальным тестам общих способностей *экстраверты* обычно опережают *интровертов* в силу тех же причин: ограниченное время на их выполнение ставит *экстраверта* в более выгодную позицию, так как его скорость инфообмена выше. Если бы тесты построить таким образом, чтобы задачи были более подробными и не ограничивать время, то результаты тестирования были бы прямо противоположными и большой IQ имели бы *интроверты*.

Экстраверт, согласно расширительной тенденции своих познавательных интересов, имеет больше шансов совершить научный переворот, прославиться в истории. Дело в том, что самые крупные открытия совершаются всегда на стыке информационных областей, и чем шире спектр интересов индивида, тем вероятнее при всех прочих равных условиях, что он обнаружит новые закономерности. Это касается не только науки, но и любых отраслей деятельности. Если составить списки великих людей, чьи идеи или открытия быстро захватили мир, то среди них, без сомнения, большинство будут *экстравертами*.

Интровертные мысли и открытия труднее доходят до своих ценителей, так как они сложнее *экстравертных*, да и автору не под силу их экспансивно распространять. Кроме того, интроверты как узкие исследователи просто реже вторгаются в пограничные области, поэтому их шансы обнаружить нечто неожиданное тоже уменьшаются.

Рациональность – иррациональность

Целеустремленные – гибкие

1. Физический уровень.

Рациональные типы отличаются от *иррациональных* телесной конституцией. Фигуры *рационалов* обычно подтянутые и угловатые, фигуры *иррационалов* – обтекаемые и сглаженные. Осанка у первых – прямая и стройная, у вторых – опущенная, не имеющая внутреннего «стержня».

Рационалы – это люди, которые всегда в тонусе, постоянно готовы к работе. Чтобы расслабиться, им нужно делать немалые усилия над собой.

Расслабленность – это характерное состояние *иррационалов*. Они делают усилия над собой с противоположной целью – чтобы напрячься и выполнить то, что необходимо. Таким образом, *рационал* работает равномерно, а *иррационал* – волнообразно.

Движения *рационалов* – дискретные, то есть линейные, чётко отделенные друг от друга микропаузами. *Иррационал* движется плавно, без резких остановок. Его тело гибко, незафиксированно. В целом *иррационал* движется более естественно и пластично, а *рационал* – механистично и направлено. Тело *рационала* зажато во многих местах, плохо изгибается.

2. Психологический уровень.

Рационалы отличаются эмоциональной стабильностью – способностью долго удерживать какое-либо состояние, как положительное, так и отрицательное. Это свойство позволяет легко предсказывать их эмоциональные реакции. О них можно сказать: если *рационал* друг – так это друг, а если враг – так это враг. Они мало зависят от своих внутренних биоритмов. Колебания настроения имеют у них практически всегда «уважительную» внешнюю причину. Своим состоянием они управляют: несмотря на отрицательное настроение, могут заставить себя с должным качеством выполнить необходимую работу или же, наоборот, несмотря на жгучее желание отказаться от того, что их так влечет.

Иррациональные типы эмоционально непостоянны, отличаются изменчивостью своего состояния: их настроение может меняться по нескольку раз на день само по себе. Поэтому их психологические реакции часто немотивированы для постороннего наблюдателя. *Иррационалы* очень сильно зависят от колебаний своих биоритмов. Управление своим состоянием всегда составляет для них трудную проблему: когда они на спаде, силы покидают их, и работа не выполняется. Приходится дожидаться эмоционального подъёма, чтобы одним махом наверстать упущенное. Качество работы от этого, конечно же, страдает, как и её график.

3. Социальный уровень.

В социальном плане *рационалы* являются приверженцами какой-либо одной системы и не склонны нарушать правила игры, по которым они играют. Они представляют собой базу стабильности в любом обществе, так как тяготеют к дисциплине и порядку, плохо себя чувствуют в обстановке хаоса и неуправляемости.

Иррационалы не бывают фанатиками, они довольно легко отказываются от фиксированных укладов и мировоззрений (необязательно устаревших). Они могут позволить себе менять правила игры в ходе самой игры. По этой причине *иррациональный* социум – это общество неуправляемых перемен, хаотично совмещающее в себе самые противоречивые устремления. *Иррационалы* не дисциплинированы и анархичны по своей природе, не могут долго следовать в одном направлении.

Экономика *рационального* общества носит производящий характер, так как выпуск сложных товаров требует длительной концентрации усилий в одном направлении, а также уверенности в завтрашнем дне. *Иррационалы* делают

экономику коммерческой, перемещающей имеющиеся товары с одного места в другое, где их цена дороже. *Иррациональное* производство всегда мелкосерийно и кустарно (для сложных изделий нужны стабильные связи и прогноз долговременного спроса).

Иррационалы первыми подхватывают в обществе новые веяния, моды и увлечения, однако и первыми отказываются от них как от приевшихся. Без подключения *рационалов* на решающих этапах никакие серьезные, глубокие перемены в социальной жизни были бы невозможны.

Итак, *рационалы* мало меняют свои занятия, увлечения и социальное положение в обществе. Но, если все же переключаются, то это уже надолго. *Иррационалы* же, наоборот, быстро увлекаются, склонны к переменам взглядов и занятий, но надолго их интереса не хватает.

4. Информационный уровень.

Ментальный (мыслительный) процесс у этих категорий людей организован по противоположному способу. *Рационалов* называют рассудительными типами, потому что они склонны обстоятельно и последовательно рассуждать на какую-то одну тему. Они связно излагают свои мысли, чётко строят фразы, последовательны в высказываниях. Однако, они мало восприимчивы к тому, что противоречит основной линии их рассуждений.

Иррациональные – это воспринимающие типы, потому что они видят мир как целостную картину. От их внимания не ускользают факты или наблюдения, которые не связаны между собой какой-либо рациональной причинно-следственной связью, а просто проявляются одновременно и неразрывно. Но *иррационалам* трудно долго рассуждать, анализируя одну и ту же тему: отвлекаясь на свои ассоциации, они теряют первоначальную нить рассуждений.

Речь *рационала* всегда дискретна (прерывна): фраза делится на предложения, предложения – на отдельные слова. Для *иррационалов* очень характерна внутренняя речь, которой они пользуются для того, чтобы понять проблему. Во внешней коммуникации слова отходят на второй план: сформулировать свою мысль развернутыми фразами им трудно.

Аспекты информации

Каждый из макроаспектов (проявления которых подробно описаны выше) логики, этики, сенсорики и интуиции как бы «разбивается» внутри себя еще на два аспекта: экстравертный и интровертный. Психика каждого человека, конечно, обрабатывает информацию по всем восьми аспектам информации. Однако в каждой паре аспектов одного макроаспекта обязательно один из них будет более ярко восприниматься и проявляться человеком (находящийся в ментальном кольце – об этом речь несколько ниже), а второй – работать как бы «на автомате» (находящийся в подсознании – в витальном кольце).

По экстравертным функциям человек (и все экстраверты) обращает внимание на устройство внешнего мира. По интровертным функциям человек (и, соответственно, все интроверты) больше фиксируется на осмыслении своих отношений с внешним миром, для него оказываются важны не сами объекты и предметы, а то, что можно думать, чувствовать, ощущать по их поводу.

Для того чтобы узнать о том, какая из функций у вас или ваших близких является самой сильной (находится на первом месте в модели А), прочитайте представленные ниже описания аспектов и наблюдайте – о чем вы обычно думаете и говорите? Какие темы обычно обсуждают в своих разговорах ваши близкие?

Для графического обозначения аспектов Аугустиновичюте ввела символы: логика обозначается квадратом, этика - квадратом с вынутым верхне-правым углом, сенсорика - кругом, а интуиция - треугольником. Экстравертные аспекты обозначаются чёрным цветом, а интровертные - белым.

Краткое описание информационных аспектов:

■ - «чёрная логика» (деловая логика или работа) – сущностной составляющей макроаспекта «объекты» является наличие свойств, атрибутов, качеств, которые человек использует в своей деятельности; то есть в работе. Работая с объектами, человек создаёт технологии, методы, процедуры, процессы производства, использует инструменты, стремится работать эффективно, создавать качественный продукт; он чинит, строит, ремонтирует, сшивает, красит и т.д. Когда этот аспект ведущий, человек отличается организаторскими способностями, умением планировать свою работу и работу других людей, руководить этой работой, стремлением и умением к сбору полной и достоверной информации, умением придумывать методы действия, способностью использовать самому и передавать другим наиболее рациональные способы действия.

□ - «белая логика» (структурная логика или система) – в наше отношение к объектам входит их счёт, измерение, сравнение их свойств, выявление правил их взаимодействия, причинно-следственных связей между объектами, объективных закономерностей, общих свойств и различий, составление таблиц, схем, структур, математические вычисления, выстраивание в определенном порядке, нахождение алгоритма, определение последовательности, нахождение закономерностей, построение иерархии, классификация, статистика. Когда этот аспект ведущий, человек отличается умением логически мыслить, создавать научные теории, пониманием формальных правил, стремлением к систематизации информации и деятельности.

■ - «чёрная этика» (этика эмоций) – для человека энергетическая составляющая мира – это прежде всего внутренние энергетические состояния, тонус, эмоциональность и сами эмоции: страсть, радость, грусть, паника, азарт, энтузиазм, драматизм, настроение, депрессия, вдохновение, страх, тревога, печаль, горе, смех, плач и т.д. Когда этот аспект ведущий, человек отличается умением разбираться в том, что людей возбуждает, а что подавляет, управлять настроением отдельного человека и эмоциональным фоном людей в группе, выражать чувства и эмоции.

□ - «белая этика» (этика отношений) – отношения энергетических состояний, обмен энергиями мы оцениваем, как притяжение, отталкивание или безразличие, повышение или снижение энергетического уровня при взаимодействии, то есть это наши межличностные отношения, субъективные

симпатии и антипатии, моральная оценка поступков людей по отношению друг к другу, конфликт, вежливое обращение, проявление деликатности, обиды. Когда этот аспект ведущий, человек отличается возможностью манипуляции отношениями, пониманием тонкостей поведения в обществе, стремлением к милосердию и человеколюбию, сочувствием.

● - «чёрная сенсорика» (силовая сенсорика или воля) – сущность пространства – это наличие ограниченной протяженности, то есть границ. Любое изменение пространства требует приложения сил к его границам. Так как пространство может быть не только физическим, но и психологическим, то и сила, когда нужна физическая, а когда-то – просто сила воли. Информация, которую обрабатывает этот аспект: защита, нападение, давление, ограничение пространства, волевое воздействие, дисциплина, стойкость, сфера влияния, власть, свобода, принуждение, обладание, мобилизация, оборона, агрессия, контроль, хозяин, поразить, убить, дать отпор и т.д. Когда этот аспект ведущий, человек отличается настойчивостью, властностью, пробиивными качествами, стремлением к лидерству и благосостоянию, к реализации своей энергии и сил, умением пользоваться своей волей, служебным положением, стремлением к подчинению своей воле воли других. Такой человек является отличным организатором любого нового дела. Умеет мобилизовать людей на достижение цели.

○ - «белая сенсорика» (сенсорика ощущений или комфорт) – пространственные соотношения объектов воспринимаются нами как гармония форм, уют, самочувствие, комфорт или наоборот – неудобство, эстетика окружающего мира, ощущения органов чувств, физическое состояние. Когда этот аспект ведущий, человек отличается стремлением к удобству, комфорту и уюту, здоровью, физическим удовольствиям, умением это обеспечить. Такой человек способен изменять качества окружающего пространства и самочувствие находящихся в нем людей. Он умеет избегать физического дискомфорта и охранять от него других.

▲ - «чёрная интуиция» (интуиция возможностей) – понятие времени связано для нас с будущим, с тем, чего сейчас еще нет, но потом это может произойти. Оценка возможностей объектов и явлений, их потенциалов, видение всех вариантов развития, проницательность, способности, суть, идеи, оригинальность, необычность, перспективность, бесперспективность, бессмысленность, фантастичность, заурядность, умение определить наиболее вероятный результат. Когда этот аспект ведущий, человек отличается многоплановым восприятием мира, стремлением к новаторству.

△ - «белая интуиция» (интуиция времени или события) – соотношения процессов воспринимаются нами как движение времени. Чувство времени, предвидение, предсказание, актуальность, отношения поколений, история, мода, традиции и перспективы, события, изменения, перемены, своевременность, связь времён. Когда этот аспект ведущий, человек отличается способностями к прогнозированию и планированию будущего, оценке затрат времени, способностями к управлению своим и чужим временем, умением

уклоняться от возможных неприятностей, избегать ошибочных поступков, учиться на прошлом опыте, правильно ориентироваться во времени.

2. Модель типа информационного метаболизма (модель А)

Основательница соционики Аушра Аугустинавичюте разработала 8-компонентную модель (модель А) психотипов Юнга. Анализируя 8 юнговских функций, Аушра переработала их содержание, уточнив и дополнив его. По Аугустинавичюте, вид информации относящийся к этим функциям в соционике называется информационным аспектом.

Были внесены изменения в терминологию. Аушра Аугустинавичюте использовала для обозначения признаков «мышление» и «чувство» термины «логика» и «этика», для обозначения признаков «интуиция» и «ощущение» термины «интуиция» и «сенсорика».

Соционика опирается на то, что разные люди по-разному акцентируются на разных аспектах воспринимаемой реальности. Непрерывный процесс отсеивания и использования людьми воспринимаемой информации называется «информационный метаболизм» (ИМ). Использование информации определённым образом - это функции психики, а те части информации, которые этими функциями используются - это информационные аспекты воспринимаемой реальности.

В терминологии Аугустинавичюте, аспекты делятся на «рациональные» и «иррациональные». «Рациональные» аспекты делятся на «логические» и «этические», а «иррациональные» - на «сенсорные» и «интуитивные». Дихотомия «экстраверсия» / «интроверсия» трактуется как дополнительный признак, уточняющий акцентированность функции психики на внешних или внутренних составляющих аспектов базовых дихотомий. Получается 8 элементарных аспектов, на которых способна акцентироваться психика в разных своих функциях.

Принцип построения Модели А

На рисунке – образец Модели А для типа
"Этико-сенсорный экстраверт".

МЕНТАЛ	ЭГО	1 	2 
	СУПЕРЭГО	4 	3 
ВИТАЛ	СУПЕРИД	6 	5 
	ИД	7 	8 

1. Первые две функции выводятся непосредственно из наименования типа. Скажем, для этико-сенсорного экстраверта это будут соответственно: 1-я – этика, 2-я – сенсорика. Причём первая функция будет экстравертной, вторая – интровертной (для интровертов – наоборот). Эти две функции представляют собой сокращённую формулу типа. Это будет блок ЭГО. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «понимание».

2. По диагонали к первым двум функциям (3-я и 4-я) рисуем функции тех же цветов, но противоположные по содержанию. То есть, по диагонали от сенсорики – интуицию (того же цвета), а по диагонали от этики – логику (того же цвета). Это будет блок СУПЕРЭГО. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «противодействие».

3. Следующие 2 функции (5-я и 6-я) повторяют 3-ю и 4-ю, но имеют противоположный цвет. Это будет блок СУПЕРИД. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «помощь».

4. Наконец, последние 2 функции (7-я и 8-я) соответствуют 1-й и 2-й, но имеют противоположный цвет. Это будет блок ИД. Отношения с типами, сильные функции которых приходятся на этот блок в Вашей модели, характеризуются свойством «управление».

5. Если Вы построили модель правильно, то Вы обнаружите следующее:

- белые и чёрные функции расположены симметрично друг к другу, зигзагом;

- нижняя часть модели является зеркальным отражением верхней (только противоположных цветов).

Мерности функций

Важно отметить, что у каждой функции можно выделить две характеристики: объем накопленного опыта и способность к обработке новой информации, то есть сила функции. В результате может возникать путаница при определении типа, если слабая функция, у которой по тем или иным причинам накоплено гораздо больше опыта, чем у среднестатистического представителя ТИМа, может казаться наблюдателю сильной, и наоборот, сильная функция, которая сильная функция с недостаточным наполнением может в первый момент произвести слабой. Это является причиной множества ошибок при типировании. Для частичного преодоления этой путаницы в 1989 году соционик А. Букалов ввел понятие «мерность функции». С тех пор определения мерностей претерпели ряд изменений и в настоящее время в Едином Типологическом Проекте мерности понимаются следующим образом:

Одномерные функции (болевая, суггестивная) – могут использовать только опыт, полученный непосредственным путем, т.е. который человек либо прожил сам, либо был непосредственным наблюдателем. Иными словами, человек учится только на своих ошибках, а попытки объяснить что-то приводят к тому, что «в одно ухо влетает, в другое – вылетает».

Двумерные функции (ролевая, активационная) – кроме прожитого опыта, могут использовать и опосредованный опыт: из объяснения других людей, из книг, усваивать нормы, принятые в том или ином сообществе, однако в дальнейшем полученный опыт используется шаблонно, без переработки его под специфику новой ситуации.

Трехмерные функции (творческая, ограничительная) – появляется возможность творческого использования полученного опыта, адаптация его под ситуацию или применение знаний из совершенно другой области.

Четырехмерные функции (базовая, фоновая) – появляется возможность видеть «что из этого выйдет» даже если опыта подобных ситуаций нет вообще, иными словами, возможность экспертного прогнозирования.

Образно выражаясь, объяснять одномерной функции, что на грабли наступать нельзя, бессмысленно: пока не наступит и не получит по лбу, не запомнит этого, а получив, может не понять, почему так вышло, и впоследствии будет обходить все, что отдаленно похоже на грабли (то самое искаженное восприятие информации по одномерной, о котором говорилось выше). Двухмерная функция поймет и запомнит, что на грабли наступать нельзя никогда, но ее сложно научить видеть ситуации, когда можно нарушить это правило и наступить без последствий (например, на вертикально стоящие у стенки), пока не опять же она не попробует на непосредственном опыте. В отличие от двухмерной, трехмерную функцию обучить видеть такие ситуации достаточно легко. И, наконец, четырехмерную функцию учить ничему не потребуется: взглянув на грабли, она сама легко поймет, в каких случаях какие последствия могут возникнуть в результате наступания на них.

В настоящее время не существует единого мнения, являются ли мерности жестко фиксированными или же описанное выше распределение мерностей по функциям имеет среднестатистический характер, а у каждого конкретного человека мерности в течении жизни могут меняться по мере наработки опыта.

Работа модели А

Ментальное кольцо	Блок ЭГО	1	2	ЗНАЮ
	Блок СУПЕРЭГО	3	4	НАДО
		4	3	НАДО
Витальное кольцо	Блок СУПЕРИД	6	5	ХОЧУ
	Блок ИД	7	8	МОГУ

Первые четыре ячейки представляют собой так называемое **ментальное кольцо**. По ним мы действуем вполне осознанно: можем проконтролировать информацию, протекающую по ментальному кольцу, отдать себе отчет в том, что и как происходит, сознательно подкорректировать и направить в нужное русло свои усилия. Ментальное кольцо состоит из двух блоков: 1 - ЭГО и 2 - СУПЕРЭГО.

Блок ЭГО

Эти две функции представляют собой «формулу типа». Наиболее самостоятельные функции человека. Деятельность по ним всегда носит незавершенный, открытый характер: «я лучше других знаю, что мне надо, и если понадобятся улучшения – я их внесу сам, без посторонней помощи». Продуктивная работа по первой и второй функциям помогает человеку поверить в себя, создать себе высокую самооценку, поскольку именно в этих областях он достигает наиболее значительных результатов и получает заслуженное признание от окружающих. Радость от усилий, прилагаемых по

этим функциям, можно сравнить с радостью физически сильного человека, дающего работу своим мышцам. Это приятная нагрузка, и она не может не приносить удовлетворения. Настоящее удовольствие от работы человек получает только тогда, когда он работает именно по функциям блока ЭГО. Все остальные функции или работают по необходимости, или от их результатов не много искренней радости. По этому блоку человек может работать достаточно долго и эффективно, причем решать, как частные задачи, так и выявлять общие свойства и закономерности у совершенно различных ситуаций. Результаты работы по функциям этого блока могут быть использованы и для своих нужд, и в интересах общества в целом.

Первая функция (программная, базовая)

Четырехмерная

Она работает. Она знает. Она делает. Это активное наблюдение, «образ жизни».

Когда мы вынуждены объяснять другим очевидные для нас вещи, нас не покидает удивление, что партнер сам этого не видит. Действительно, для каждого из нас существуют в мире вещи столь очевидные, что их не приходит в голову обсуждать. Мы думаем, что все видят то же самое. Но это не так.

Такое экспертное восприятие действительности присуще каждому человеку, но только по одному из восьми информационных аспектов, описывающих мир. Значит, «очевидными» наши взгляды могут показаться только одному из восьми типов. А остальным «очевидным» кажется что-то другое.

В Модели А за осознанное экспертное восприятие действительности отвечает первая функция. Она - основа личности и интеллекта человека. Если тип человека получил нормальное развитие, то информацию по базовой функции он воспринимает адекватно и может выступать в роли эксперта по вопросам, связанным с ней.

Эта функция активно собирает информацию по своему аспекту. Фактически она является тем окошком, из которого человек каждого типа смотрит на мир, воспринимая и описывая его именно в терминах этого, самого сильного аспекта. Поскольку такая информация доступна нам в полном объеме, это позволяет каждому из нас без колебаний полагаться на нее, уверенно, экспертно ориентироваться в оценке возникающих по ней ситуаций, принимать адекватные решения.

Потенциал базовой функции огромен. Она воспринимает информацию в большом объеме, улавливает все связи и тенденции явлений по своему аспекту. Моделирование реальности здесь происходит в четырехмерном пространстве, поэтому модель максимально отражает реальность.

Базовая функция быстро усваивает информацию, свободно ею оперирует, выносива к большим нагрузкам. Здесь нет «лишней» информации, любая идет на пользу формирования личности. Чем свободнее человек владеет данным аспектом, тем выше его самооценка. Именно развивая свою первую функцию, мы реализуем свои основные способности. И это приносит ощущение полноты и успешности жизни, уверенности в своих силах.

Программная функция лежит в основе мировосприятия человека, причем восприятие мира через нее кажется настолько естественным, что зачастую бывает сложно понять, что мир можно воспринимать как-то иначе. В то же время она работает так эффективно и незаметно, что на нее уже не обращаешь внимания, ее не ценишь - как можно ценить здоровье, если никогда-никогда не приходилось болеть? Информации по тому аспекту, который она обрабатывает, так много, что ее иногда не замечаешь - как можно замечать воздух, которым дышишь?

Первая функция «выкачивает» из единого информационного потока больше всего информации. В капле воды она может увидеть всю вселенную. Но только «вселенную» своего аспекта.

Если в первой функции □ (интровертная логика), то она может увидеть взаимосвязь между любыми явлениями мира. ■₁ (экстравертная логика в первой функции) способна получить прибыль буквально на пустом месте. «У меня лично есть четыреста сравнительно честных способов отъема денег». □₁ (интровертная этика в первой функции) - это способность любить всех людей, и хороших и не очень. «Чисто человеческие добрые отношения с вами для меня будут просто естественным проявлением моего отношения к людям».

Первая функция свободна в своих действиях. Окружающие могут сколь угодно критиковать ее работу - а сам человек будет только добродушно посмеиваться «в усы» над их вздорными претензиями. Если первая функция допустила глупость, то человек может придумывать об этом анекдоты и рассказывать их всем подряд - пусть себе смеются! А если он обижается на чужую критику или иронию в адрес своей первой функции, значит, что-то с ней не в порядке.

Первая функция практически всегда готова прийти на помощь другим людям - даже если они сами еще не видят в ней необходимости.

А самый громкий крик о помощи у любого человека - это его тихое признание, что ему не хочется ничего делать по своей первой функции: для ○ (интровертной сенсорики) это «Я уже ничего не чувствую», для □ (интровертной логики) - «Я не хочу ни о чем думать», для ■ (экстравертной этики) - «Оставьте меня в покое, мне никто не нужен».

Она хорошо дифференцирована в сознании и в наибольшей мере обеспечена энергетически, это «главный стержень» личности; по его аспектам человек обладает самобытными незыблемыми принципами, которые пытается экспансировать в окружающую жизнь. В проявлениях этой функции личность настолько сильна и интересна, что временами эпатирует общественное мнение, выходя за общепринятые рамки. Функция достаточно негибкая, изменяет картину мира неохотно; информация, способная вызвать такие изменения, вызывает сопротивление или отторжение.

Вторая функция (творческая)

Трехмерная

Если в описании восьми аспектов вы нашли такой, который, как вам кажется, у вас очень хорошо развит, то скорее всего это был аспект вашей второй функции.

Творческая функция отражает *способ* реализации личности, ее «стихию». В многообразии жизненных проблем существуют задачи такого рода, которые человеку даются наиболее успешно. Одни люди легко разбираются в математике, другие - в человеческих отношениях. Одни с удовольствием осваивают все новые и новые рецепты, другие - философские вопросы бытия. В любое время, в любом окружении человек способен дать совет, разобраться в возникших трудностях, придумать нестандартный выход из положения по интересному для себя аспекту.

Окружающим хорошо знаком этот неподдельный интерес. Иногда это их раздражает, иногда вызывает ироничное отношение, но квалификация человека в этих вопросах сомнения не вызывает.

Такой активный творческий интерес к определенному аспекту действительности обеспечивает нам функция, находящаяся во второй ячейке Модели А. Она так и называется - творческая. Она видит потенциал развития на своем поле и приносит в мир то, чего в нем не хватает. Активно используя свою творческую функцию, представитель любого типа личности может обогатить социум, привнеся в него нечто новое. Самому же человеку работа по творческой функции приносит глубочайшее удовлетворение, ощущение не зря прожитой жизни, чувство самореализации.

По ней человек быстро усваивает информацию, часто генерирует ее сам, может подробно о ней поговорить, и выступает он в роли критика именно по творческой функции. По аспекту этой функции человек всегда готов предложить конструктивные решения. Часто это действительно нестандартные, не существовавшие до того в мире способы разрешить ситуацию.

Как правило, результат работы творческой функции учитывает множество факторов, оптимизируя предстоящее действие. Принято считать, что вторая функция строит трехмерную модель ситуации по своему аспекту. Ей видны объемные связи явлений, ее ожидания адекватны.

Однако не следует ожидать, что «творчество само по себе пробьет себе дорогу». Если человека не обучать по данному аспекту, если не «загрузить» его достижениями современной культуры, то и творчество его, основанное на невежественных представлениях, будет примитивным и вульгарным.

Хотя вторая функция не в такой мере сильная и умелая, не создает и не разрушает стереотипов, как первая, но ее преимущество в том, что она творческая, гибко и адекватно реагирует на реальное положение вещей. Вторая функция не так полно обрабатывает (по сравнению с первой) информацию по своему аспекту - зато она стремится творчески переработать ее, преобразовать ее во что-то более высокое и ценное. Проявления реализации мощны, надежны, хорошо осознанны; в момент актуализации функции человек действительно является хозяином состояния дел в соответствующей области. Так как по ней нет целостной картины, эта функция готова к экспериментам, к тому, чтобы рассмотреть и попробовать различные варианты с целью выбора наиболее

подходящего решения для ситуации или наиболее устраивающего человека с точки зрения его базовой.

Человек с \triangle_2 больше ценит время, чем человек с \triangle_1 , он старается эффективнее его использовать, успеть за определенный срок сделать много дел. Ему хочется как можно больше наполнить свою жизнь интересными событиями. А для человека с интровертной интуицией в первой функции любое событие, даже самое маленькое, достаточно интересно и значительно.

Вторая функция тоже не боится критики, зато похвала ей гораздо приятнее, чем первой. Она любит похвастаться своими достижениями или напроситься на комплимент, любит шутить, поддразнивать окружающих.

А вот о помощи ее нужно попросить (хотя бы намеком): она не стремится кому-то навязываться со своими советами и не любит работать «по заказу». И, если первая функция работает практически всегда, то вторая иногда позволяет себе и побездельничать. Кроме того, в работу она включается чаще всего после того, как с другой функции появится какое-нибудь задание на деятельность.

Вторая функция стремится изменить этот мир, чтобы он стал лучше — человечнее и доброжелательнее (\sqcup), веселее (\blacksquare), приятнее и удобнее (\odot), прочнее и основательнее (\bullet), логичнее (\square), полезнее (\blacksquare), интереснее (\triangle), содержательнее и осмысленнее (\blacktriangle). И человека очень раздражает, когда, вопреки его усилиям, происходит ухудшение ситуации в этой области, ведь он так старался...

Блок СУПЕРЭГО

Состоит из двух слабых, но осознанных функций. В отличие от блока ЭГО, который помогает человеку реализовать свои наиболее сильные стороны, при работе второго блока - СУПЕРЭГО - акцент ставится на том, чего от человека требует общество. Второй блок функций показывает, какие элементы информационного метаболизма помогают каждому типу соответствовать ожиданиям окружающих. Ведь человек - существо социальное, и ему приходится вписывать себя в рамки общественных установлений. Этими качествами человеку приходится жертвовать ради первых двух функций: данные качества четко осознаются, но от этого не становятся более достижимыми. Особенностью этого блока является то, что воздействие по нему является весьма дискомфортным, так как с одной стороны, человек знает о своей слабости в этих областях, с другой из-за осознанности этих функций понимает, что необходимо как-то отреагировать, однако длительная работа по функциям блока СУПЕРЭГО весьма затруднительна. Чаще всего по этому блоку запоминаются всякого рода социальные ограничения (поскольку человек склонен спихивать свою неспособность что-либо сделать на влияние общества, результаты воспитания, обстоятельства и т.д.) Как правило, воздействие по этому блоку заставляет собраться, мобилизоваться, и задействовать для ответа функции своего блока ЭГО.

Третья функция (нормативная, адаптивная, ролевая, демонстрационная)
Двумерная

«Это на людях он такой, а дома вы его бы не узнали!» - как часто мы слышим, да и сами произносим эти слова при характеристике какого-то человека. Еще К.Г.Юнг говорил о маске, которую человек одевает, предъявляя себя для общественной оценки.

Маска эта выбирается из тех соображений, что какие-то черты кажутся нам наиболее приемлемыми в обществе. Что же это за черты? Как мы определяем, что понравится не знакомым с нами людям?

Соционика открыла неслучайность выбора модели адапционного поведения для людей определенного типа. Та роль, которая кажется наиболее выигрышной человеку каждого типа, зашифрована функцией, расположенной в третьей ячейке его Модели А. Человек для адаптации в неприятных для себя условиях играет роль, старается блеснуть по этой функции, оправдать чужие ожидания, не раскрывая раньше времени основу личности. Другими словами, эта функция во многих ситуациях выдвигается личностью на первый план. Она так же достаточно гибкая, но слабая. В отличие от творческой, эта функция не ищет новых решений, а подбирает наиболее подходящий из уже наработанных шаблонов. Она двумерная, а значит, обрабатывает значительно меньший объем информации по сравнению с первой и второй.

Ролевая функция чаще всего активизируется, когда человек попадает в новые условия (например, при приеме на работу, в незнакомой компании), где ему нужно проявить себя с лучшей стороны, показать другим, какими замечательными качествами он обладает. В новой обстановке каждому кажется, что лучше всего показывать себя с ролевой функции. Наверное, все мы не до конца осознаем силу первых двух функций, а потому и не торопимся предъявлять их другим. А может быть, опасаемся в незнакомой обстановке показывать свою истинную сущность и в первый момент прикрываем сильные функции. Так или иначе, в подобных обстоятельствах мы чаще всего прибегаем именно к помощи ролевой функции. Но поскольку она не слишком сильная и не может работать в постоянном режиме, ее хватает минут на 10-20. Должно быть, поэтому иногда ее также называют демонстрационной.

Активизируя эту функцию в незнакомой обстановке, человек с ее помощью одновременно зондирует ситуацию и прикрывает свою истинную сущность. Это дает возможность маневра, отводит внимание от основы личности, позволяет выиграть время, чтобы сориентироваться в обстановке.

Но возможности третьей функции невелики. Поработав активно по ней 10-20 минут, получив нужную информацию, человек переходит на работу по сильным функциям. Так как ролевая функция двумерна, она строит поверхностные, плоские модели реальности, которые годятся только для приблизительных оценок. Но вместе с тем, по ролевой бывает и желание проявить себя, убедиться «я в этой области не хуже других».

Однако способности к обработке информации у этой функции, мягко говоря, невелики, и человек практически никогда не сможет научиться хорошо по ней работать. И чем больше он будет стараться, тем хуже будут его дела: третья функция способна так «натянуть на себя одеяло», что остальным, в том числе и первым двум функциям, мало что останется. Такой человек кажется

окружающим несколько «недоделанным» и проблемным. Похоже, что лучше недоработать по этой функции, чем переработать - уж слишком это затратно.

Третья функция не способна видеть многих нюансов в информации своего аспекта. Она оперирует довольно большими блоками информации и поэтому не мобильна, и не маневренна. Например, этика отношений на месте третьей функции гадает о человеческих отношениях почти «по ромашке»: любит — не любит — к сердцу прижмет — к черту пошлет... Тонкие оттенки чувств ей не видны.

А как она не любит критики, да и вообще почти всей оценки своей деятельности! Ведь как бы она ни «хорохорилась», как бы ни старалась «пустить пыль в глаза» — внутри она почти всегда не столь уверена в своих силах. Часто она чувствует себя самозванцем на балу: чуть только ошибешься, зазеваешься - и тебя тут же вышвырнут с чужого праздника жизни.

Всю полноту информации о связях и глубине соответствующих явлений ролевая функция не охватывает. Но это не значит, что по ней ничему нельзя научиться. Человечество накопило достаточно много знаний по каждому из 8 информационных аспектов. Освоенные знания, разбитые на простые элементы, могут быть предложены вниманию третьей функции. И объем таких адаптированных знаний в плоскости ролевой функции может быть весьма велик. Плоскость ведь тоже по-своему бесконечна.

Не следует только ожидать, что по ролевой функции возможно совершение каких-то эпохальных открытий. Однако, здесь вполне возможна добросовестная аккуратная работа, чего в целом ряде случаев бывает достаточно для социальной адаптации личности.

Но если человек настроен на творческую самореализацию, искать ее следует по аспектам другой (2-й) функции Модели А.

Четвертая функция (болевая, точка наименьшего сопротивления)

Одномерная

Соционика утверждает, что у каждого из 16 типов, помимо каналов, в которых информация воспринимается легко и свободно, существует область неуверенного приема и болезненного восприятия.

Эта область называется местом наименьшего сопротивления (МНС) или болевой точкой типа. Болевая точка - это чрезвычайно узкий, одномерный канал, по которому информация воспринимается фрагментарно, линейно, без всяких оттенков и весьма приблизительно. По болевой зачастую происходит искаженное восприятие информации (например, болевая ведет к преувеличению значимости какого-либо маловероятного развития событий и принятию избыточных мер по его предотвращению, болевая - к постоянным страхам за свое здоровье).

Человек не видит явления во всех его связях, упускает существенные черты, не может учесть всех последствий. Требуются огромные усилия, чтобы увязать в голове хотя бы несколько факторов. Успех такой работы окажется неустойчивым, а характер быстро испортится из-за непосильной нагрузки и ответственности в той области, которую человек не может контролировать.

На какую область информации настроен этот канал, зависит от структуры типа. Но каждый сюжет нашей жизни может быть болезненным для какого-то типа. Не существует тем, которые никого не задевают.

Поскольку в области своей болевой точки человек не может адекватно оценивать информацию и быстро перестает понимать и контролировать происходящее, он не должен перегружать себя по этой функции, оберегая свою психику.

Как абстрактная идея — это доступно нашему пониманию. Мы знаем, что слабое сердце надо беречь, слабое пищеварение нуждается в щадящей диете и т.п. Но когда требуется освободить своего ребенка от излишней нагрузки по математике (аспект структурной логики) или от музыки и танцев (аспект этики эмоций) или от бисероплетения и макраме (аспект сенсорики ощущений) — мы начинаем возмущаться: «Вы что, хотите, чтобы все это умели, а мой остался дураком?!»

Нет, конечно. Соционик, дающий рекомендации разгрузить болевую точку ребенка, заботится о том, чтобы он вырос здоровым, уверенным в себе и развивал тот талант, который именно ему дан природой. А не тот, которым обладает сосед по парте.

Для любителей развивать болевую точку хочется напомнить, что в этой области у человека практически не бывает любимых тем или дел. Все старания развить ее подобны каторжному, подневольному труду с мизерным результатом. При этом любой, у кого тот же самый аспект информации приходится на первую или вторую ячейки, моментально заметит все дырки, нестыковки и недоработки в вашем «продукте», оценив его лишь как третьесортный. Стоит ли упускать из-за этого драгоценное время, которое можно было бы употребить на развитие по первым двум функциям, где каждый может добиться невероятных результатов с удовольствием для себя и с пользой для других? Стоит ли портить себе здоровье и настроение (иногда необратимо!), постепенно превращаясь в больного, раздражительного, угрюмого человека, недовольного жизнью? Гораздо лучше потратить силы на то, чтобы быть «богатым и здоровым».

Сталкиваясь с необходимостью действовать по болевой, человек чувствует себя крайне неуверенно, так как не может оценить адекватность действий ситуации и их эффективность. Деятельность по ней отбирает много энергии и приводит к очень быстрому утомлению, зато, если удалось добиться какого-либо позитивного результата, это воспринимается как крупное достижение. Функция достаточно консервативна и тяжело воспринимает новую информацию, особенно если она не стыкуется с уже имеющимся опытом. Человек накапливает по ней информацию, но не уверен в её качестве; чаще следует этим принципам на словах, чем на деле.

Соответствующие действия (алгоритмы) максимально детализированы и, по возможности, неизменны: «Я (моя мама, бабушка...) всегда делала так...». — «Попробуй иначе!». — «Зачем? Еще, чего доброго, не получится!..». Это нежелание менять привычные приемы действия и стереотипы поведения обусловлено трудностью и длительностью их усвоения. Но если уж человек

ставит себе задачу научиться какому-то приему или способу, то посвящает этому значительные усилия и проявляет при этом завидную настойчивость.

Ни по какой другой функции человек не стремится к такой однозначности и точности, как по четвертой. Главное — определенность! Определенность разного рода, от «ты меня любишь?» (□) до «правильно я говорю?» (□). Ответ на такой вопрос принимается только однозначным: «да!» и никаких «но..» и «если». Конкретность здесь, прежде всего. Человека интересует не обзор экономического состояния мировых рынков, а ответ на вопрос «где моя зарплата?». Но потребовать по своей четвертой функции от окружающих ничего нельзя — не удастся. Любое обсуждение выдвигаемых по этому аспекту требований неизбежно уводит от желаемой цели: настройка сбивается, волевого импульса не хватает.

Особое значение принимает четвертая функция в сфере воспитания, передачи личного опыта. Накопленный опыт передается детям как самое ценное, важное, полезное. Причем, поскольку информация по соответствующему аспекту хорошо организована, структурирована, «тщательно прожевана», эта передача происходит наиболее полно, без потерь. Единственная сложность порождается «конечностью», ограниченностью этого опыта. Поэтому, если у ребенка аспект, соответствующий четвертой функции родителя, оказывается сильным, многомерным — например, содержится в блоке Эго, то ребенок довольно быстро перерастает родительский опыт, его видение мира в этой области оказывается более широким и полным. Отсюда недалеко до возникновения «проблемы отцов и детей». И в этой ситуации совет родителю может быть таков: не стоит фиксироваться на ценности этой информации.

Этот совет применим ко всем конфликтам, возникающим в тех ситуациях, где задействована четвертая функция. Да, она весьма чувствительна, человека легко обидеть, задеть по этому аспекту. И знающему соционику, следует быть осторожным в своих действиях и высказываниях, которые могут задеть четвертую функцию собеседника, партнера. Но ему также следует быть снисходительным к собственным реакциям и суждениям по своей четвертой функции, поскольку для многих других людей (иных типов) реальность, открывающаяся по этому аспекту, значительно отличается от того, что воспринимается им самим.

Как уже отмечалось, четвертая функция не признает частичных друзей, полностью преданных ему, или на его непримиримых врагов. У человека решений, ответов «может быть». Она живет в двух возможных режимах: да — нет, правильно — неправильно, все — ничего.

Человек с □₄, ведет себя так, как будто все люди вокруг делятся или на самых близких и искренних с △₄ есть только два способа обращения со временем: «Времени еще сколь угодно много» и «Времени уже нет!!!».

Эта функция не видит полутонов, не удовлетворяется частичными решениями, не идет на компромиссы. Она готова биться в истерике из-за пустяка, а серьезные проблемы изо всех сил избегает решать (или даже

старается их не замечать). Чтобы она вошла в ступор, иногда достаточно, чтобы кто-то «топнул на нее ножкой».

Теперь, наверное, понятно, почему человек всеми силами избегает работать по четвертой функции: она неумела и ее действия слишком часто приводят только к лавинному нарастанию проблем. Кроме того, для своей работы она потребляет много энергии. Получасовая напряженная ее работа способна привести к серьезной болезни. Если жизнь постоянно требует ее включения, дело может закончиться психосоматическими расстройствами различных степеней тяжести.

Однако нельзя сказать, что дело так уж и безнадежно. Четвертая функция может учиться на собственных ошибках. Она способна запомнить решение (основанное чаще всего на своем опыте), которым человек воспользуется следующий раз в сходной ситуации. Но если новая ситуация будет в чем-то отличаться от предыдущей, старая заготовка мало чем поможет - снова поражение. Но и приобретение нового кусочка опыта.

Человек не терпит, когда хоть малейшим образом оценивают работу его четвертой функции: он не выносит не только критики и поучений, но даже и похвал (им он не верит, принимая их за изощренное издевательство). Более того, человек не любит, когда в его присутствии начинают обсуждать просто информацию по ее аспекту. То есть критиковать по этой функции бесполезно – здесь помогают только целенаправленные советы, включающие уже готовое решение.

Человек с ▲₄, не выносит любого обсуждения своих способностей и возможностей, а также талантов других людей; рассказов о чужом везении и невезении; двусмысленности и многозначности; обсуждения непроверенных гипотез и предположений; состояния неопределенности.

Каждый человек надеется, что окружающие люди не станут вынуждать его включать четвертую функцию, а наоборот - всегда будут приходить ему на помощь (то есть выполнять по ней почти всю работу за него) и никогда не упрекнут его своей помощью и не потребуют за нее даже благодарности.

Все, что касается информации по аспекту своей четвертой функции, человек склонен рассматривать чуть ли не как воплощение мирового зла. Люди с ●₄ уверены, что корни всего мирового зла заключены в насилии; ■₄ - в корыстолюбии и бездушной расчетливости; с ▣₄ - несдержанности и неспособности людей спокойно и разумно решать свои проблемы.

Возможен, правда, один вариант, когда четвертая функция сама пытается сделать что-то конструктивное. Это может получиться, если никто не видит ее неуверенных попыток. Тогда она может научиться с горем пополам стоять на двух ногах и даже немного ходить. Но стоит только появиться хотя бы и доброжелательному зрителю - она обязательно ляпнется в лужу, да не простую, а самую глубокую и грязную.

Таким образом, четвертая функция - весьма слабая, причем эта слабость осознается и чаще всего воспринимается человеком как его недостаток. Болевая

– это функция, которая является пожизненным источником проблем, постоянно требующим заботы и защиты.

Любая деятельность, которой успешно занимаются люди, у двух из 16 типов вызывает серьезные затруднения и напряжение. И усиление тренировок приведет только к разрушению здоровья. Не важно, что вам кажется, что ничего сложного здесь не требуется. Не важно, что вы можете подробно объяснить любой момент. Если данная «легкая» информация попадает на болевую точку партнера, ему будет очень тяжело выслушивать вас и, тем более, действовать по этому аспекту.

МНС человека подвергается постоянно негативному влиянию, а выносливость ее невелика. Неудивительно, что именно на почве «болевых» сюжетов у человека возникают страхи и комплексы, снижается самооценка. При обучении информацию сюда следует подавать мелкими дозами, последовательно, не сравнивая результаты обучения с чужими достижениями. Тогда человек успешно осваивает сведения, накопленные в обществе, на уровне общекультурного «джентльменского набора». И этого вполне достаточно, так как в этом случае достигается равновесие между ориентацией в жизненных ситуациях и сохранением здоровья.

Если бы мы знали болевые точки окружающих - детей, родителей, партнеров, начальства - и не травмировали их «из лучших побуждений», наши отношения с миром были бы существенно лучше. Знание особенностей типов, окружающих позволяет избегать конфликтов и быстро приходить к согласию.

Но там, где родители не считаются с типовыми особенностями детей, где учитель в слепую выдвигает требования к учащимся, а руководитель - к персоналу - там расцветают и конфликты, и недовольство, и разрушительные стрессы, приводящие к неврозам.

Образно работу функций *ментального кольца* можно представить на следующем примере. Первая функция свободна, легка, всемогуща; для нее практически нет преград «ни в море, ни на суше», она способна перелетать через пропасти, подниматься к облакам и забираться в самые мрачные глубины. Никто не имеет власти над ней, никто не может судить ее действия. Со второй уже не так: если через небольшую трещину в почве она перескочит, то через глубокую пропасть ей придется строить мост. Третья функция - послушный водитель, который может ездить только по проложенным (кем-то другим) дорогам и только по правилам дорожного движения (установленными тоже другими). Она боится попасть в аварию, боится всех регулировщиков и гаишников, считая их своими недругами. Четвертая же функция всю жизнь пробирается по минному полю...

А вот сигнал, импульс к действию идет от четвертой функции к первой. Когда четвертая функция встречается с проблемой, которая хоть немного выходит за рамки ее опыта (то есть практически всегда), она может передать ее вверх, по кольцу. Если эта проблема достаточно проста, то уже третья функция находит подходящее решение; если и она не справляется с ней, то передает за дачу второй. К самым сложным и важным вопросам приходится подключать первую функцию, как наиболее авторитетную и мудрую.

Для ментального кольца более характерна активная установка: «Я могу, умею, знаю, должен делать», для витального - пассивная: «Я хочу, я должен иметь, так должно быть».

В нижнем, **витальном, кольце** содержатся ячейки, представляющие наше подсознание (категория, заимствованная у З. Фрейда). Функциями, попавшими в эти ячейки, человек пользуется по большей мере бессознательно, плохо контролирует проходящие здесь информационные сюжеты, не слишком охотно работает по ним, редко берет на себя инициативу по их корректировке. Здесь в основном сосредоточены так называемые стандартные программы выживания. Витальное кольцо состоит тоже из двух блоков: 3 - СУПЕРИД, 4 - ИД. Оно работает намного эффективнее, когда по его сюжетам у человека есть почерпнутый от других опыт, четкие образцы и шаблоны поведения. В соответствующих ситуациях ими можно вполне успешно пользоваться, не задумываясь о том, как и что нужно делать. В витальном кольце информация, энергия и импульс к действию переходят от пятой функции к восьмой; в этом же направлении увеличивается масштабность и критичность.

Блок СУПЕРИД

Третий блок - СУПЕРИД - еще называют «детским блоком». Блок слабых неосознанных функций. Как правило, заниматься по нему какой-либо целенаправленной деятельностью трудно, поэтому чаще всего по блоку СУПЕРИД человек выступает в роли потребителя. Хотя какое-то время может с радостью и удовольствием учиться, охотно и с благодарностью воспринимая любую получаемую им информацию и помощь, и даже провоцируя окружающих на более активную их выдачу. Человек не слишком четко понимает, чего именно ему хочется, поэтому склонен до определённого момента давать свободу партнёру в данных аспектах.

Пятая функция (внушаемая, суггестивная)

Одномерная

Данная функция является ключевой в психической структуре личности в том смысле, что обеспечение ее в достаточной мере информацией должного качества служит необходимой предпосылкой стройного функционирования всей структуры психики. «Пока не болит – не замечаю», но когда появляются проблемы – человек становится исключительно зависимым по данной функции, восприимчивым к советам посторонних.

Вспомните, что в окружающем мире вызывает у вас искренний и непосредственный всплеск интереса. Что восхищает вас в других людях, притягивает внимание в книгах и фильмах. Речь идет о сюжетах и свойствах, которые мы воспринимаем некритически, восторженно, с детским энтузиазмом, иногда удивляя окружающих. «Что ты находишь здесь интересного?» - с искренним непониманием спрашивают они.

Содержание информации, вызывающей у каждого типа неподдельный детский интерес, задается именно пятой функцией Модели А. Это «входные ворота» для информации. Считается, что по ней мы получаем информацию из внешнего мира без сопротивления и критического осмысления для того, чтобы в дальнейшем переработать ее в своем сознании с помощью других функций.

Информация по ней привлекает, производит сильное впечатление, вызывает бессознательное доверие. Суггестивная функция практически такая же слабая, как и болевая. Единственное отличие в том, с какими чувствами человек относится к информации по той и по другой. Сюжеты по болевой обычно малоприятны, подсознательно воспринимаются как угроза. Больше всего хочется просто защититься от них психику, побыстрее закрыть тему. А вот суггестивная, наоборот, с радостью откликается на приятную информацию, которая проходит по ее аспекту, некритично и с благодарностью воспринимает ее, приветствует квалифицированную помощь.

Именно здесь сосредоточены те сюжеты, которые доставляют человеку радость, помогают ему расслабиться и отдохнуть, поудивляться тому, как хорошо это получается у других. Обычно стоит затронуть один из таких сюжетов, как взрослые серьезные люди начинают совершенно по-детски улыбаться и кивать с просветленным лицом. Воздействием на эту функцию можно быстро изменить внутреннее состояние человека, но сам себе он воздействовать на нее практически не может. Поэтому работать по суггестивной функции получается не слишком хорошо - она такая же одномерная и маломощная, как и четвертая. Усилий приходится затрачивать много, а творческих достижений нет.

Так как информация, пришедшая в пятую ячейку, попадает, так же, как и в четвертой, в одномерный, линейный канал, то степень ее успешного освоения ограничена простыми моделями. То, что в действительности линейно, усваивается правильно. То, чему в реальности соответствуют объемные разветвленные связи, - упрощается до простых схем. Однако, отношение человека к информации, попадающей в пятую ячейку, совершенно другое. Информация по этой функции воспринимается как что-то очень ценное и важное. Он слушает и запоминает все сведения активно и радостно, всегда открыт для новых сообщений. Нормы, заложенные сюда, обладают непререкаемым авторитетом. Например, если с детства на суггестивную сенсорнику ощущений заложена норма «не пить сырой воды», то человек может всю жизнь кипятить воду, даже если все вокруг пьют ее сырой прямо из родника.

Важность работы суггестивной функции заключается еще и в том, что здесь располагаются сюжеты самых личных и вдохновляющих радостей человека, его детские мечты и фантазии, наполняющие жизнь волшебными ожиданиями. Если человек, защищаясь от «посторонних влияний», захлопывает свою пятую функцию, чтобы не поддаваться «искушению», его жизнь постепенно теряет яркие краски и остроту восприятия мира.

Основная задача этой функции — служить «заправочной станцией» для продуктивной работы всех остальных функций. Она с жадностью поглощает любую информацию, которая доходит до нее, но не непосредственно из окружающего мира, а уже переработанную другими людьми.

Пятая функция способна «умирать от голода рядом с полным холодильником», а предложение «не ждать, пока кто-нибудь позаботится о ней, и самой приготовить себе обед» воспринимает как смертельную обиду. Вместе

с тем она очень доверчива и, будучи «вечно голодной», с огромной благодарностью поглощает все, что только ей предложат, - и стоящее, и пустяковое, и полезное, и вредное. По уровню своего развития и по способности «поглощения» она напоминает младенца, «озабоченного» только своими потребностями. И чуть что не так, сразу же даст знать об этом всем окружающим во всю силу своего голоса. А что именно не так, нужно выяснять им. Человек малоспособен самостоятельно понять суть своих проблем по пятой функции.

И ждать пятая функция не умеет. Для нее существует только то, что есть в настоящий момент.

Человек с □₅ с чужой помощью и со скрипом разобрался в решении несложной задачи. Если это решение нужно объяснить сейчас же, он легко справится с этим; если же через пару дней — ему заново придется с тем же «скрипом» пройти заново весь логический путь решения. Человек с ■₅ воспринимает окружающий мир только через призму своего настроения в настоящий момент; воспоминание о вчерашней радости никаким образом не может помочь в сегодняшней хандре. Человек искренне уверен, что тем, кто его любит, забота о его пятой функции должна доставлять настоящую радость (это действительно так, если эту помощь оказывает дуал). Только тогда он верит в любовь к себе; и сколько бы ему ни говорили о самых сильных чувствах или о самом искреннем расположении, без такой заботы и защиты человек в это никогда до конца не поверит.

Интересный нюанс: критика, пожелания или здравые советы по работе пятой функции вызывают у человека разве что подсознательное раздражение: если у него действительно что-то не так, то с какой это стати он сам должен об этом заботиться! А окружающие на что?! Куда они смотрят?! Это их проблемы, а не его!!! Чтобы человек комфортно себя чувствовал, ему нужна постоянная подпитка по этой функции доброкачественной информацией. Это значит, что он тянется к тем людям, у которых в первой или второй функции находится аспект его пятой функции. Если же эта подпитка недостаточна для него, он испытывает глубокую подсознательную обиду — причем на весь мир!

В этой функции надежно спрятаны от решения (и даже от осознания) те внутренние проблемы и комплексы, которые наиболее трагично и болезненно влияют на человека. И она же служит источником всего самого лучшего и светлого, что только может быть у него в жизни.

Шестая функция (активационная, референтная)

Двумерная

«Вот если бы ты всегда был такой послушный!» Почему вдруг с людьми, не склонными обычно к компромиссам, случаются приступы послушания?

Соционика проясняет это таинственное явление. Оказывается, все мы бессознательно следуем указаниям, которые нам дают по аспекту функции, которая занимает шестую ячейку Модели А. Так же является слабой, но ценностной функцией, по которой охотно принимается помощь. Однако в отличие от суггестивной, информация по ней сверяется с некоторым

внутренним эталоном, по которому идет оценка «подходит ли мне это или нет».

Слабая функция, практически непригодная для творческой работы, однако, обучение по ней происходит настолько легко, что может дать хорошие результаты. Активность человека по данному аспекту зависит от других; если есть поддержка – его активность даже может превосходить активность окружающих, если нет – куда-то исчезает бесследно. Если с детства были заложены внятные образцы, человек может неплохо справляться с нетворческой работой по этому аспекту информации. По этой функции человек ориентируется на мнение референтной группы, не противопоставляет себя ей. Он реагирует на обстановку также, как те, кого он выбрал за образец. Функция эта нуждается в комфортном обеспечении, так как человеку трудно по ней противостоять обстоятельствам. В этой области его можно назвать уверенным пользователем. Однако, как и всякий пользователь, он должен быть обучен.

Шестая функция не зря носит название референтной. По ее аспектам человек охотно, без критических оценок выполняет то, что задано, тем способом, которому его научили. Поскольку референтная функция относится к витальному кольцу, человек плохо осознает свою «податливость», не видит, что его реакции подражательны, не может контролировать процесс, не задумываясь, следует за авторитетом.

Шестая функция двумерна. Она строит плоские модели реальности по предлагаемым образцам. И если учитель дал достаточное количество стандартных решений, то ученик может вполне грамотно использовать полученный навык. Более того, по этой функции человек охотно и долго гордится собой и полученным результатом. Здесь мы довольно легко признаем чужое превосходство.

Человека любого типа порадуют подарки по референтной функции - они кажутся волшебными и очень интересными. Референтная функция - один из важнейших каналов связи людей друг с другом. Развитие ее открытости и восприимчивости - важнейший фактор толерантности, путь к органичной взаимопомощи и взаимопониманию.

Можно сказать, что подпитка по пятой функции служит для выживания человека, а по шестой — для его активной деятельности. Если те усилия, которые человек вынужден тратить по шестой функции, переключить на другие цели (а свободная энергия, в конце концов, уходит на блок Эго), то от него можно ожидать стоящих результатов по его сильным функциям.

Младенец уже подросток и начинает кое-что делать сам. Но дети должны играть и учиться, а не зарабатывать себе на жизнь.

Шестая функция уже способна критически оценивать полученную информацию по своему аспекту. Правда, эти оценки принадлежат не ей собственно, а тем людям, которым человек доверяет. Например, ■₆ предпочитает пользоваться проверенными на чужом опыте методиками и технологиями, не доверяя нововведениям, а □₆ следует тем логическим правилам, которые приняты среди «уважаемых» людей.

А как нравится человеку искренняя похвала его достижениям в работе по шестой функции, которая вселяет в него недостающую уверенность! Сколько удовольствия может доставить вскользь высказанное кем-то удивление ее качеством! Критика же только расстраивает человека и гасит его активность; если что-то у него действительно «не так» по шестой функции, окружающим лучше не рассуждать об этом, а научить делать «так».

Блок ИД

Четвертый блок - ИД - более сильный, нежели блок СУПЕРИД. Его функции хоть и находятся в подсознании, работают достаточно активно и продуктивно.

Это пассивные способности – человек умеет, но не всегда чётко осознает, что умеет. Включается в дело, когда получает четкий запрос на конкретный результат. Постоянно работать по этим функциям не способен – такая работа требует постоянно критически смотреть на себя самого, чего данный блок, как находящийся в подсознании, сделать не способен. Основной задачей этого блока является отслеживание безопасности, удовлетворение базовых нужд и обеспечение выживания самого человека и, возможно, его ближайшего окружения. Другая деятельность по этому блоку не представляет интереса и как правило, социально значимых результатов по нему не бывает.

Седьмая функция (контролирующая, наблюдательная, ограничительная)

Трёхмерная

Сильная функция, способная к самостоятельному поиску новых решений, однако большую часть времени направлена на то, чтобы отследить, как делать не надо, предупредить партнера о возможных последствиях, порекомендовать возможные способы действия и в случае необходимости помочь ему выбраться из негативной ситуации. Длительная конструктивная деятельность по ней представляется чем-то, скучным и не заслуживающим внимания. Как и все витальные функции, она ориентирована на конкретные ситуации, переживаемые человеком здесь и сейчас, без отслеживания каких-либо обобщающих моментов. То есть человек сам по данной функции не инициативен, однако охотно отмечает ошибки других, предостерегает их от излишеств.

«Ну, достали!» - каждый не раз произносил про себя эту фразу в соответствующем состоянии. А не вспомните ли вы, что обычно произносится вслух, какими словами ставятся на место надоевшие собеседники? Оказывается, у каждого типа существует свое «секретное оружие», которое обеспечивает ему быструю и эффективную защиту. Это функция, расположенная в седьмой ячейке Модели А, одно из названий которой – «ограничительная».

Это самая «сильнодействующая» функция у каждого человека. С ее помощью он может оградить себя от любых нежелательных воздействий, ограничить излишнюю активность окружения. Но и ограничить человека можно вернее всего по его же седьмой функции: это обезоруживает, не оставляет средств защиты.

Седьмая функция, молчаливая и инертная, внимательно наблюдает за всеми изменениями, которые происходят по ее аспекту в ближайшем окружении. Правда, ее внимание незаметно не только для других людей, но и для ее хозяина: она работает почти без контроля со стороны сознания.

По ограничительной функции человеку хорошо удастся ограничивать не только себя, но и других, особенно в стрессовых, экстремальных ситуациях. Она предназначена для того, чтобы направить ситуацию по соответствующему сюжету в нужное русло, принять меры, если положение становится угрожающим. Если вы заметили, что человек «размахивает» своей ограничительной функцией, это значит, он защищается. Спорить с ним в эту минуту бесполезно. Лучше постараться успокоить его и перевести разговор в другую плоскость, т.к. ограничительная функция трехмерная, довольно сильная и «переупрямить» своего собеседника вам едва ли удастся.

Несколько решительных фраз по аспектам седьмой функции, произнесенные без лишних размышлений, но твердо, как правило, прекращают нежелательное для нас течение ситуации. Они звучат настолько убедительно, что желание спорить у партнера быстро угасает. Его аргументы не достигают нашего сознания, поскольку задача седьмой функции - оградить нас от постороннего влияния. Что она с успехом и проделывает. Если человек не может выполнить чью-либо просьбу (или не сделал того, что уже пообещал), он постарается найти оправдание по седьмой функции. Так, для человека с Δ_7 самой убедительной «отмазкой» от чужих претензий будет «У меня не хватило времени»; \bullet_7 — «Меня заставили»; с \square_7 - «Это неэтично».

Ее положение несколько двойственно. С одной стороны, эта функция трехмерная (то есть довольно сильная и умелая). Она опытная, выносливая, настойчивая и ответственная. На нее можно положиться. С другой стороны, она упряма, абсолютно не желает выслушивать чужую критику или советы, очень настороженно относится ко всем нововведениям и не очень любит учиться.

Что-то делать непосредственно своими руками по этой функции человек не очень любит, хотя может многому научиться. Учится же он только сам, наблюдая за действиями и достижениями других людей, отбирая самое приемлемое и несложное. Чужие же попытки научить его воспринимаются «в штыки». Такая эта функция: сама знает, что делает! Если вы хотите настроить человека против себя, настойчиво «учите его жить» по её аспекту.

Бесполезно пытаться вести беседу с человеком по аспектам его ограничительной функции: легкой болтовни не получится. Решения, которые здесь предлагаются, - это стандартные программы выживания в экстремальной ситуации, усвоенные в детстве, проверенные временем. Они отличаются простотой и жесткостью, не допускающей обсуждений. Их трудно анализировать и изменять, к тому же они не раз выручали человека в сложной ситуации, поэтому потребности в их коррекции мы не испытываем.

Однако, что самое интересное, человек по седьмой функции больше работает для других людей, чем для себя! Если человеку кто-то жалуется на свои проблемы, тот скорее всего даст совет по своей седьмой функции. Насколько эта функция не любит чужих советов, настолько она готова

раздавать всем свои. И человек вряд ли сможет намеренно посоветовать нечто вредное или опасное. Седьмая функция искренна и ответственна.

Ей тяжело «заморочить голову»: за любыми парадными фасадами и потоками слов она способна увидеть настоящее положение дел. И ей импонируют люди, настойчиво желающие добиваться успехов по ее аспекту. Человека с \bigcirc_7 привлекают элегантные и аккуратные люди; с \blacksquare_7 - энергичные и веселые. Но если люди пытаются показать по аспекту седьмой функции «больше», чем представляют собой на самом деле, его это настораживает: ему кажется, что это сигнал такого неблагоприятия, которое ими самими может и не замечаться.

Правда, если так случилось, что кто-то первым подал на ограничительную сильный негативный посыл, человек чувствует себя абсолютно беспомощным и обескураженным. Как правило, в таком случае он тихо ретируется и некоторое время восстанавливает душевное равновесие. Утешает в этом случае то, что определить проявление ограничительной функции весьма непросто.

Восьмая функция (эталонная, демонстративная, фоновая)

Четырехмерная

Самая трудноосознаваемая функция, направленная на то, чтобы не допускать негативного развития ситуации для себя и для партнера. В отличие от ограничительной, фоновая не предупреждает партнера о возможных последствиях, а без лишних слов принимает необходимые меры по их предотвращению. Правомерной будет ассоциация с автопилотом: пилотная функция «ведет» человека практически не требуя сознательного вмешательства т.е. в автоматическом режиме. Личность настолько уверена в своих силах, что не страшится сколь угодно трудной ситуации по аспектам функции. Несмотря на то, что функция сильная, активное обсуждение информации по ней вызывает почти такое же отторжение, как и по болевой и желание переключить общение на ценностные аспекты.

Зачем объяснять очевидные истины? Мы сами не любим этого делать, да и не хотим выслушивать советы, которые кажутся нам банальными. Есть вещи, о которых не хочется спорить, поскольку они не содержат никаких поводов для сомнений и разночтений. Наверняка каждому приходилось с изумлением наблюдать, как другие умудряются «заблудиться в трех соснах» или «споткнуться на ровном месте». «Неужели ты не видишь, что здесь подвох?» - вот все, что мы можем сказать по этому поводу.

Функция, по которой нам бессознательно все ясно, но ничего доказывать не хочется, располагается в восьмой ячейке Модели А. Она включена в работу практически всегда, образует фон всей жизни человека. Содержание информации по восьмой функции всегда бессознательно отслеживается. По ней не следует стремиться к творческой работе, зато это надежная опора в адекватной оценке любых жизненных ситуаций. Ее с еще большим основанием можно назвать ответственной и добросовестной. Она работает практически всегда. \triangle_8 постоянно интересуется планами и расписанием окружающих

людей; □₈ внимательно следит за отношениями между людьми, замечает их невысказанные желания; ○₈ постоянно обращает внимание на разнообразные способы устройства здорового быта.

Фоновая функция обеспечивает прохождение присущей ей информации в фоновом режиме, так сказать, «без слов на деле». При дуальном взаимодействии она приходится нашему партнеру на болевую точку, а потому излишняя ее активность только повредит ему. Особенностью этой функции является то, что, хотя она и вполне сильная - четырехмерная, но находится в подсознании, а значит в норме не заявляет о себе - просто работает и все. Эта функция всесторонне контролирует обстановку по своему аспекту и выводит в сознание только тревожные сигналы при нарушении стабильности. Поскольку каждый из нас «заточен» под своего дуала, то часто фоновая функция работает по ликвидации опасности, угрожающей партнеру. Это быстрый и молчаливый спасатель дуала от последствий его неумелых действий в соответствующей ситуации. По фоновой функции мало говорят, чтобы не сотрясать зря воздух и не травмировать партнера, по ней просто быстро и эффективно действуют.

Восьмая функция четырехмерна. Она оценивает реальность в максимально возможном объеме и сложности связей. Поэтому ее оценки адекватны, не упускают деталей, учитывают тенденции процессов. Как только ситуация принимает рискованный оборот, или возникает нестыковка в изложении фактов, или мелькает угроза собственным интересам - восьмая функция берет инициативу на себя. В сознание выводится сигнал о неадекватности принятой информации, мобилизуются подходящие к случаю стандартные программы защиты и выживания. В этом состоянии у человека нет желания вести длительные дебаты, доказывая и уточняя то, что ему и так абсолютно ясно. Довольно трудно удержать в сознании сюжеты, которые так и норовят ускользнуть обратно вглубь, не возбуждая особого интереса.

Именно поэтому выбирать профессию по сюжетам фоновой функции не рекомендуется. Безусловно, человек может достичь по ней высокой квалификации и общественного признания, но смутное ощущение нереализованности, отсутствия легкости жизни может преследовать его всю жизнь.

Фоновая функция успешно берет на себя все вопросы, связанные с автоматическим реагированием. Она освобождает ресурс нашего внимания для решения новых творческих задач. Для себя же она оставляет поиск решений в тех ситуациях, над которыми нам не за чем или некогда раздумывать. В частности, в экстремальных условиях человек успешнее всего действует, если полагается на быстрые и точные оценки своей фоновой функции.

Восьмая функция работает сама по себе, практически независимо от сознания (но не от совести). Благодарности за свою работу она не требует, но как же человек доволен и горд собой, когда видит, что он помог кому-то решить проблемы по аспекту этой функции! Если же человек хочет показаться окружающим в самом выгодном свете, он обязательно вскользь расскажет парочку примеров «замечательной» работы его восьмой функции (и будет всерьез рассчитывать на неподдельный восторг и умиление).

Кстати, если вы хотите понять «нутро» человека, присмотритесь к работе его восьмой функции: насколько качественна она — настолько и он порядочен.

Энергетически работа восьмой функции довольно затратная; кроме того, для человека ее аспект — не самое лучшее, что только может быть на Земле (это связано с тем, что у него и его дуала общие ценности — у того же этот аспект во многом ассоциируется со злом). Вот почему обязательным условием полноценного отдыха для человека есть отдых и от работы по этой функции.

И еще один важный момент: как и что делать по восьмой функции, окончательно решает только сам человек. Здесь не принимаются на веру ничьи утверждения и не выполняются ничьи приказы. Что бы ему ни говорили все остальные, если он чувствует свою правоту, то будет противостоять всему миру. Последнее слово по всем вопросам ее аспекта (особенно если это касается близких ему людей) человек всегда оставляет за собой, а любую попытку переубедить его воспримет как свидетельство того, что к нему относятся враждебно.

Однако следует еще раз повторить, что восьмая, как и все прочие функции, должна быть сформирована воспитанием и наполнена личным опытом. Иначе ни о какой ее полноценной работе говорить не имеет смысла.

Таким образом, модели реальности, которые наши функции строят по своим аспектам, имеют различную мерность в зависимости от того, в какой ячейке находится сама функция. И слабые функции называются так не потому, что каждый тип ленится развивать именно эти свои свойства. Наоборот, это название отражает тот факт, что они в принципе не в состоянии дать модель мира, адекватную всей его сложности. Конечно, человек может и должен освоить опыт социума и быть уверенным пользователем достижениями культуры по аспектам своих 3-6 функций. Но не следует ожидать от себя небывалых творческих достижений или соревноваться с обладателями сильных функций в том, кто лучше решает вставшую проблему. Лучше было бы ориентироваться на взаимное сотрудничество и помощь друг другу в том, где мы оцениваем действительность экспертно. А для этого именно наши сильные функции должны быть развиты в полном объеме, чтобы мы сами могли стать надежными партнерами нашим близким, помочь им справиться с жизнью в нашем непростом мире.

В первой главе мы выявили, что соционика - преемница фрейдовского психоанализа и юнговской теории психологических типов – это наука о законах коммуникации в социуме, в основе которых лежит информационный метаболизм. Нами были рассмотрены особенности соционического знания и определены возможности его применения в образовательном процессе.

В целях изучения модели типа информационного метаболизма (модели А), мы исследовали проявление дихотомий К.Г.Юнга на 4-х уровнях коммуникативного взаимодействия, содержание 8 аспектов информации, из которых строится ТИМ личности, рассмотрели законы построения и работы модели А по блокам и функциям всех 16-ти социотипов.

Приложение

Перечень рекомендуемых профессий по сферам деятельности

Производственная сфера деятельности (Максим, Жуков, Штирлиц, Габен)

а) Профессии умственного труда:

Менеджер, администратор, заместитель директора по хозяйственной части, работник оргметодотделов и статистических служб, делопроизводитель, бухгалтер, инспекционный работник, диспетчер.

Технолог, инженер, наладчик аппаратуры и оборудования, специалист по пуско-наладочным работам, директор промышленного предприятия, агроном.

Кадровый военный, капитан судна, оперативный работник правоохранительных органов, юрист (судья, прокурор, следователь).

Врач (хирургия, скорая помощь), стоматолог, санитарный врач (санэпидемслужба), директор школы, учитель труда.

б) Профессии физического труда:

Различные строительные специальности, слесарь, токарь, электромонтажник, фрезеровщик, слесарь-сборщик, электрогазосварщик, радиомонтажник, плотник, столяр, штукатур, маляр, плиточник, обойщик, паркетчик, автомеханик, металлург, шахтер, спасательные работы, конвейерная сборка. Фермер, бригадир, завхоз, прораб, контролер ОТК, вахтер, охранник (личности, офисов, грузов), кладовщик, повар-кулинар, кондитер, ремонтник бытовой техники, оператор почтовых отправок, водитель транспорта, летчик военной и гражданской авиации, старатель, водолаз, моряк, рыбак, охотник, лесник, пчеловод.

в) Спорт:

Многоборье, борьба, бокс, стрельба, тяжелая атлетика, легкая атлетика, гребни, парусный спорт, метание молота, ядра, диска, гонки, футбол, хоккей, регби, горнолыжный спорт, велоспорт, мотоспорт, судья (рефери) и тренерская спорта в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Педагогическая и воспитательная работа, психология, журналистика, врач (психиатр, педиатр, терапевт), дипломатия, посредничество, работа с клиентами в сфере сервиса (кроме технического), организация досуга и развлечений, рекламная и торгово-посредническая деятельность. Маркетинг, долгосрочное планирование и прогнозирование, творческие профессии (в сфере культуры и искусства), научно-теоретическая работа, фундаментальные научные исследования, философия, лингвистика.

Социальная сфера деятельности (Дюма, Гюго, Наполеон, Драйзер)

а) Профессии умственного труда:

Преподаватель прикладных дисциплин, воспитатель дошкольных учреждений, завуч (по воспитательной работе), врач (стоматолог, отоларинголог, гинеколог, окулист, педиатр).

Администратор гостиниц (санаториев, домов отдыха), менеджер, профсоюзная работа, работник культуры и искусства, организатор художественной самодеятельности, управление агропромышленным комплексом, торговло-посредническая деятельность, организация сервиса, досуга и развлечений. Юрист (адвокат), специалист по рекламе, брокер, агент страховых компаний, коммерсант, продюсер, оформитель, дегустатор.

б) Профессии физического труда:

Портной, закройщик, специалист по ремонту одежды и обуви, парикмахер, косметолог, костюмер, гример, повар-кулинар, бармен, официант, стюардесса, продавец, киоскер, кассир, средний и младший медперсонал, секретарь-машинистка.

Строительные специальности (бригадир, кладовщик, штукатур, маляр), телефонист, почтальон, оператор почтовых отправок, работник справочного бюро, цветовод, бригадир, фермер, завхоз, водитель рейсового транспорта, проводник вагонов.

в) Спорт:

Легкая атлетика, теннис, бадминтон, футбол, волейбол, гандбол, коньки, лыжи, горнолыжный спорт, конный спорт, гребля, прыжки в воду, гонки, стрельба, велоспорт, туризм, судья (рефери) и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Научно-теоретическая и исследовательская работа, кибернетика, экономические расчеты, планирование и прогнозирование, программирование на ЭВМ, конструирование,

Психология, философия, корректорская работа, работа переводчика, экспертиза, монтаж, настройка, точные работы (часовщик, гравер, ювелир).

Гуманитарная сфера деятельности (Гамлет, Есенин, Достоевский, Гексли)

а) Профессии умственного труда:

Научно-исследовательская работа гуманитарного направления, историк, филолог, этнограф, библиотечная работа, музейная и архивная работа, работа в благотворительных организациях.

Работник искусства и культуры, литератор, журналист, редактор, корректор, фоторепортер, критик, переводчик, лектор, режиссер, актер (кино, театр), диктор (радио, телевидение), руководитель художественной самодеятельности, экскурсовод, гид, работник справочного бюро.

Врач (терапевт, психиатр, невропатолог, ветеринар), директор и завуч школы, педагог, воспитатель детских дошкольных учреждений, модельер, юрист, психолог, социолог, консультант службы знакомств, профсоюзный работник, работа в сфере досуга и развлечений, священнослужитель.

б) Профессии физического труда:

Секретарь-машинист, телефонист, косметолог, визажист, манекенщица, стюардесса, официант, массажист, зубной техник, санитар, няня, средний и младший медперсонал, проводник вагонов, маляр, зоотехник, портной, почтальон, наборщик в типографии, резчик (по дереву, кости, металлу), реставратор.

в) Спорт:

Спортивный комментатор, художественная и спортивная гимнастика, фигурное катание, бадминтон, большой теннис, туризм, альпинизм, синхронное плавание, горнолыжный спорт, санный спорт, прыжки с трамплина, судья, рефери и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Работы, связанные с тяжелым физическим трудом и повышенной опасностью травматизма, работы с вредными технологиями, работа на транспорте, хозяйственная деятельность, экономика и бухгалтерия, кредитно-финансовые операции, материально-техническое снабжение, фермерство, строительные специальности, армия.

Научно-исследовательские разработки в технической сфере, конструирование, монтаж и наладка оборудования, технология, монотонная работа на конвейере, точная сборка, металлообработка.

**Научно-исследовательская сфера деятельности
(Дон Кихот, Робеспьер, Бальзак, Джек)**

а) Профессии умственного труда:

Ученый (математик, физик, химик, кибернетик археолог, геолог, эколог, архитектор), ученый-исследователь (фундаментальные и опытно-конструкторские разработки, научные эксперименты), инженер-электронщик, инженер-схемотехник.

Специалист по автоматическим системам управления, программист, оператор ЭВМ, конструктор, технолог, наладчик аппаратуры, экономист, работник бюро научно-технической информации, методист, статистик, архивариус.

Менеджер (разработка и внедрение новой техники), лектор, консультант по научно-техническим проблемам, патентовед, литературный критик, редактор-корректор.

Преподаватель естественнонаучных дисциплин в школах и в вузах, врач (хирург, невропатолог, отоларинголог, окулист), врач нетрадиционной медицины, работник правоохранительных органов (юрист, следователь).

б) Профессии физического труда:

Электрогазосварщик, электрик, кабельщик, электромеханик, электромонтажник, слесарь-ремонтник, радиомонтажник, автомеханик, гальваник, сантехник.

Специалист по ремонту бытовой техники, токарь, слесарь, фрезеровщик, водитель, работник сельского хозяйства, шахтер, нефтяник, моряк, почтальон, лесник, лаборант, чертежник, кройщик, фотограф, часовщик, экспедитор.

в) Спорт:

Шахматы, шашки, футбол, хоккей, теннис, баскетбол, волейбол, плавание, гребля, велоспорт, прыжки в длину и высоту, бег, коньки, лыжи (бег), стрельба, судья (рефери) и тренерская работа в соответствующих видах спорта.

г) Не рекомендуются:

Рутинная и монотонная работа, требующая постоянного внимания, работа на транспорте, работа на конвейере, работа по упаковке и расфасовке, диспетчерская служба, а также работа, связанная с оформлением, рекламой и дизайном.

Административно-хозяйственная работа, работа в сфере сервиса (непосредственное обслуживание клиентов), оптовая торговля, снабжение, общественное питание, посредническая и дипломатическая деятельность, психология, педагогическая и воспитательная работа.

Оглавление

Введение.....	3
1. Особенности соционического знания и сфера его применения.....	4
2. Модель типа информационного метаболизма (модель А).....	22
Приложение. Перечень рекомендуемых профессий по сферам деятельности.....	44

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ
СОЦИОНИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ
В МУЗЫКАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

*Учебное пособие для студентов
института искусств*

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО