

МИНОБРАНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

ИНСТИТУТ ИСКУССТВ

Учебное пособие

Плетухина Екатерина Геннадьевна

**Формирование профессиональной готовности учителя дисциплин
художественного цикла: Теоретические основы соционического знания**
Часть 1

Саратов, 2019

Плетухина Е.Г. Формирование профессиональной готовности учителя дисциплин художественного цикла: Теоретические основы соционического знания. Часть 1: Учебное пособие. – Саратов, 2019. – 37 с.

Данное пособие относится к серии учебных пособий, направленных на формирование готовности магистра к прохождению педагогической практики в рамках ООП «Педагогическое образование» по направлению подготовки «Развитие личности средствами искусства» (магистратура).

Раскрыты теоретические аспекты применения соционики, как нового научного направления, объясняющего закономерности процессов информационного обмена в обществе, позволяющего осуществлять на практике индивидуальный подход к учащимся в художественно-педагогической деятельности.

Рекомендовано научно-методической комиссией Института искусств
к размещению на сайте электронной библиотеки
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

Рецензент:

Доцент, кандидат педагогических наук
Института искусств СГУ им. Н.Г. Чернышевского
Корчагина Наталия Викторовна

© Плетухина Е.Г., 2019

Оглавление

Введение.....	4
Особенности соционического знания и сфера его применения.....	5
Дихотомии К.Г.Юнга.....	13
Аспекты информации.....	31
Рекомендуемая литература.....	35

Введение

Молодая наука соционика представляет собой одну из моделей описания личности. Она 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.

Соционическая модель, конечно, как и любая другая, не описывает личность полностью, но в части обработки информации и всего, что далее из этого следует, соционика дает достаточно точную прогностику: она дает представление об интеллектуальном потенциале личности; об информационной картине мира, на которую опирается человек; о его изначальных способностях, которые дают наводку на область органичной и эффективной реализации.

Данное пособие направленно на то, чтобы помочь будущему учителю дисциплин художественного цикла использовать в своей практике те возможности, которые дает соционическое знание: теоретические основы (1, 2 части), практический аспект (3 часть).

В первой части серии рассмотрены особенности соционического знания и сфера его применения, описан основной категориальный аппарат соционической науки: дихотомии К.Г. Юнга и аспекты информации.

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 интраличностных 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 интертипные отношения либо совсем не рассматриваются, либо это делается на простом описательном уровне.

Главное отличие соционического знания и самой соционики от родственной ей психологии – в предмете изучения и методах обработки материала. Предмет соционики - социотип, а не психотип. Соционика рассматривает психику человека как информационную систему, которая воспринимает, перерабатывает и выдает информацию.

Конечно, такой подход не чужд и психологии, и, тем не менее, психологический подход все-таки более гуманитарный и описательный. Психология рассматривает человека как систему многофакторную. Например, рассматривая характер человека, психология старается учесть и врожденные особенности, и воспитание, и даже здоровье. Соционика, понимая, что психическую жизнь человека формирует большое количество факторов, все-таки останавливает свое внимание только на одном. И пока она не разберется с этим фактором, ее не интересует воспитание, моральный и культурный уровень человека, уровень интеллекта и т.п. Она ограничивает свое внимание только способом переработки информации или, иными словами, информационным метаболизмом. И уже потом смотрит, как он влияет на другие сферы человеческой жизни: на характер, интеллект, вкусы и даже внешность.

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.

Да, это так, но психология считает, что робкий человек иначе видит мир в силу своей робости, и если провести определенный тренинг, то многое может измениться. Соционика же считает, что не все так просто. Скорее всего, именно способ переработки информации лежит в основе тех или иных проявлений человека. Одним словом, робким и замкнутым человека делает именно способ переработки информации, а не наоборот. А способ переработки информации является врожденным, как цвет глаз. И его нельзя считать недостатком, с которым можно бороться и который так просто изменить.

То есть соционика не считает, что все должны быть активными и смелыми. Наоборот, она убеждена, что переделывать человека – это ненужное и даже вредное занятие. Во-первых, потому, что природа умнее нас, и если в мире существуют люди с различными типами переработки информации, то все они для чего-то необходимы. Во-вторых, не существует типов хороших и плохих, более жизнеспособных и менее жизнеспособных. У каждого типа есть сильные и слабые стороны. У замкнутых и не очень смелых людей тоже есть своя выигрышная стратегия, иными словами, им хватает всего, чтобы не пропасть в жизни, при этом не надо забывать, что у смелых и уверенных в себе тоже есть свои проблемы и слабые стороны.

Психологи уверены, что, избавив человека от робости и замкнутости, они сделают его здоровее и успешнее. Соционики считают, что это справедливо только в определенных пределах, т. к. попытки изменить тип переработки информации в лучшем случае невротизируют человека, вызывают внутреннее

напряжение, а в худшем - психические расстройства. За стремление быть или казаться другим человек расплачивается своим психическим здоровьем.

То есть соционика объясняет, почему не нужно стремиться к тому, чтобы «выковать» из себя идеального человека, развивая в себе в равной мере абсолютно все качества.

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.

Соционику 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 **макроасpekтами 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 логика 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 жестикулировал и выглядел и т.п.

«Душевные нюансы» затрудняют для *логика* принятие решения, так как они ненадёжны, нечётки, 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 *логиков* над гармонизирующим началом.

Психологическая атмосфера в группе мало сказывается на продуктивности *логики*. 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.

Логика 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 безразличны. 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 главнейшие 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 беспроегрешный 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 распоряжаться 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, *сенсорики* 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 достаёт 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 больший 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 – отпущенная, 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 серьёзные, 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 понаблюдайте – 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, пробивными 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.

Рекомендуемая литература

1. Аугустинавичюте А. Соционика, т. 1-2. СПб, 1998.
2. Бескова Л.А., Удалова Е.А. Я и все остальные. Начала соционики. - М., 2005.
3. Вайсбанд И.Д. Соционика // «Знание - сила», 1992, №№ 1-10, 12.
4. Горенко Е.А., Толстиков В.И. Природа собственного «Я». - М., 2001.
5. Гуленко В. В. Коммуникативное пространство. - Киев, 1994.
6. Гуленко В. Менеджмент слаженной команды. Соционика для руководителей. - М., 2003.
7. Гуленко В.В., Тыщенко В.П. Юнг в школе. - Новосибирск, 1997.
8. Ермак В.Д. Как научиться понимать людей. Соционика - новый метод познания человека. - М., 2003.
9. Иванов Ю.В. Деловая соционика. - М., 2004.
10. Креггер О. Типы людей и бизнес. - М., 2005.
11. Кривошеев Е.М Соционика глазами психолога. - М., 2005.
12. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Характеры и отношения. - М., 2002.
13. Методические аспекты оптимизации деятельности педагога-музыканта средствами соционики: Учебное пособие / Автор-составитель Плетухина Е.Г. - Саратов, 2007.
14. Овчаров А. А. Соционика - путь к личности. Для тех, кто работает с подростками. - Новосибирск, 1992.
15. Плетухина Е.Г. Учебное пособие «Соционическая концепция в теории и практике педагога-музыканта» [Электронный ресурс] - 2011, 53 с.–http://library.sgu.ru/uch_lit/315.pdf
16. Прилепская Н. Ваш ребенок: какой он? - М., 2003.
17. Румянцева Е.А. На пути к взаимопониманию. - М., 2002.
18. Тайгер П. Какого типа ваш ребенок? - М., 2005.

19. Удалова Е.А., Бескова Л.А. Уроки соционики или Самое главное, чему нас не научили в школе. - М., 2003.
20. Филатова Е.С. Искусство понимать себя и окружающих. СПб., 1998.
21. Цыпин П.Е. Структура речи в соционике// Соционика, психология и межличностные отношения. Декабрь. - 2003.
22. Цыпин П.Е. Технологии успешного типирования. - М., 2005.
23. Шехтер Ф.Я., Кобринская Л.Н. Малые группы в соционике // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология, 2003. -№5, с. 32-35.
24. Юнг К.Г. Аналитическая психология. Прошлое и настоящее. М., 1995.
25. Юнг К.Г. Психологические типы. - М., 1997.
26. Якубовская Т.С. Соционика: как разобраться в себе и в других. - М, 2003.

Учебное издание

ПЛЕТУХИНА ЕКАТЕРИНА ГЕННАДЬЕВНА

**Формирование профессиональной готовности учителя дисциплин
художественного цикла: Теоретические основы соционического знания**

Часть 1

Учебное пособие