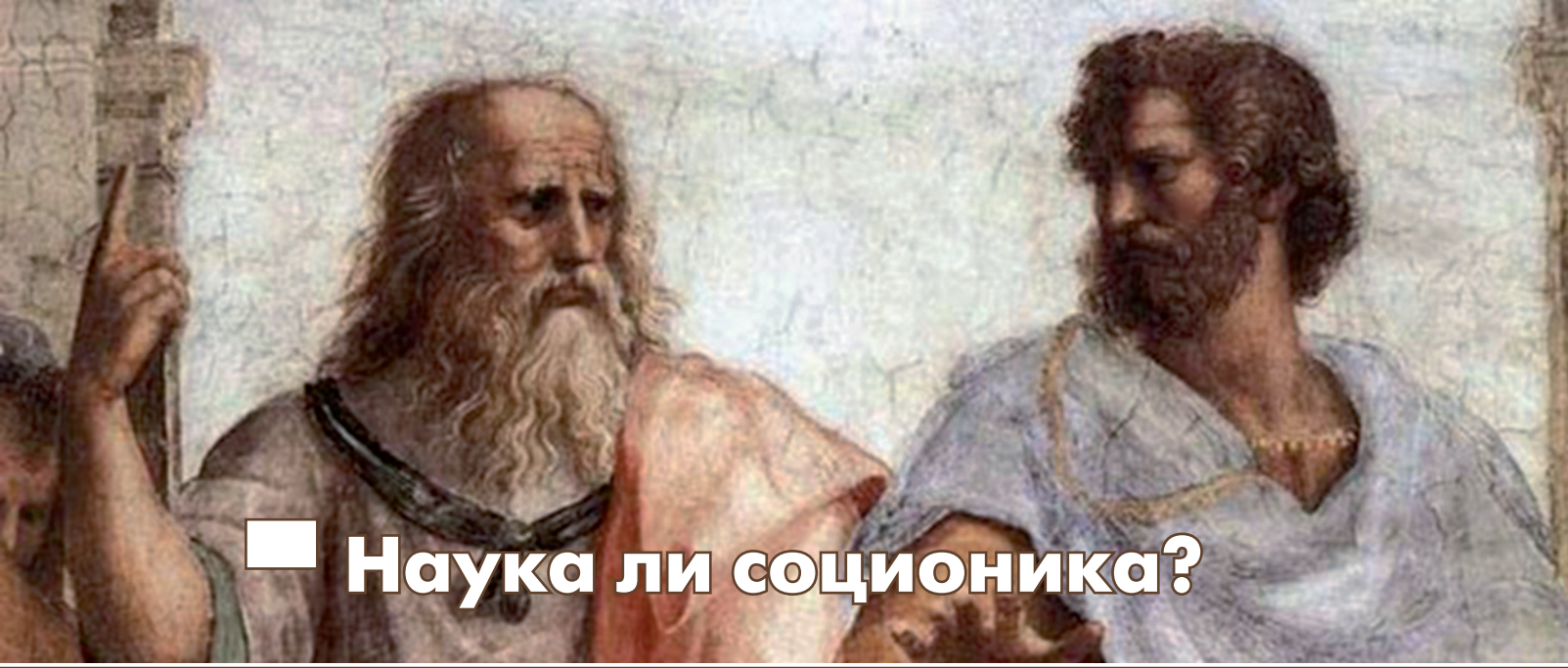


Наука ли соционика?

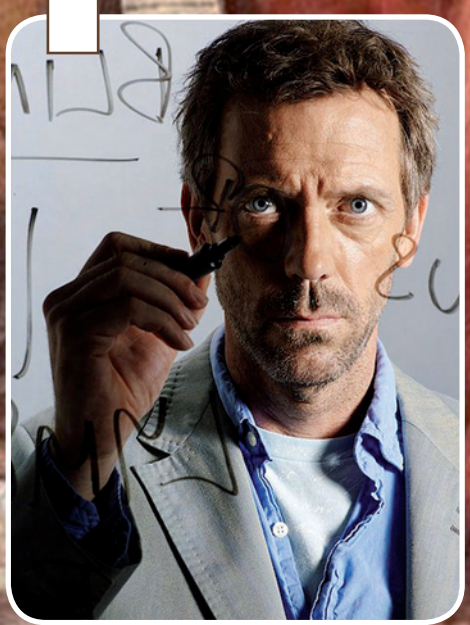
журнал
Научного соционического общества

№1(6)/2010

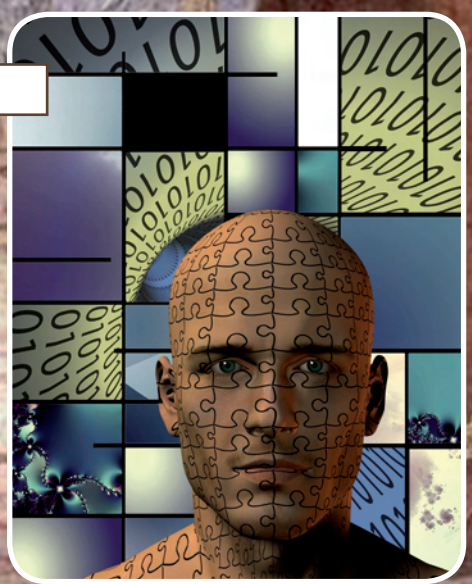
Может ли соционика вывести страну из кризиса?



House M.D.: ставим диагноз



Типирование и самооценка



СОДЕРЖАНИЕ

От редактора 1
Памяти Алексея Трехова 2
Новые книги 3
Отзыв о книге А.Л. Митрохиной «Общая соционика» 4
Архетипы как аспекты и функции 5
Сергей Филимонов: «Наука ли соционика?» 12
Признаки квестимы/деклатимы, группы квестимности и кольца заказа 16
Результаты социологического исследования «Влияние соционической информации на самооценку» 18
Эпитипные различия в рамках типа LI 23
Применимость операций над множествами в задачах классификации 27
Структура элементов информационного метаболизма 29
Определение дихотомии экстра/интроверсия с помощью коэффициентов, связанных с положением планет в домах индивидуального гороскопа 35
Соционические портреты лидеров III Рейха. Генрих Гиммлер 38
House M.D.: ставим диагноз 45
Может ли соционика вывести страну из кризиса? ... 49
Диагностика кадровой ситуации 56
«Фоторобот» идеального специалиста 57
Об уровнях осознания игры 60
Человек – профессия – работа 64
Выдержки из учебника по джековедению 67
Соционическая бижутерия :) 68

ОТ РЕДАКТОРА

Недавно Научное соционическое общество понесло тяжелую утрату – трагически погиб председатель НСО Алексей Владимирович Трехов. Для тех из нас, кто был не только коллегой Алексея, но и другом, эта потеря еще страшнее.

Соционика до сих пор по большей части развивается за счет энтузиазма... а энтузиазм – величина непостоянная. Нет-нет да и задаешь себе вопрос, собираясь, к примеру, написать статью – «а кому это вообще надо?»

Трехов был из тех людей, кому «было надо». Соционическое общество, конференции, форум, журнал...

Нам будет не хватать Алексея.

...

К теме номера.

Сама по себе постановка вопроса – наука ли соционика? – «изнутри», из соционического сообщества, звучит странно. Называть ли соционику наукой – дело вкуса, так же как называть ли наукой любую гуманитарную – «человеческую» – дисциплину, будь то психология, искусствоведение или философия. И внутри этого самого сообщества, например, на соционической конференции, или в исследовательско-преподавательском коллективе, или в среде практикующих консультантов такого вопроса не возникает в принципе. Этот вопрос может беспокоить разве что их клиентов, так им важнее, чтобы соционика работала, а наука она или нет – дело десятое.



С другой стороны, кроме профессионального сообщества, есть гораздо более обширное непрофессиональное, любительское, каковое немедленно обнаруживается, если поискать «что-нибудь по соционике» в Интернете. Соционика как хобби, как инструмент самопознания, как интеллектуально-ролевая игра... Здесь возникает не только вопрос, наука ли соционика, но даже и «верите ли вы в соционику?», и это вполне приемлемо и обсуждаемо.

В попытке понять, как возникает «лженаучный» подход, начинаешь думать (со всеми полагающимися реверансами, имхо, и пр.): ***все эти люди изучали соционику по Интернету***.

При этом я вовсе не хочу сказать, что «все эти люди» не владеют «матчастью». Как раз наоборот. В сети есть достаточно материалов как по основам соционики (каковых основ, в принципе, небольшой объем), так и «продвинутых», так что дело тут не в теоретической подготовке.

На последней киевской конференции Владимир Давыдович Ермак излагал программу «правильного» соционического образования, которое бы находилось на уровне стандартного высшего (бакалавриата, магистрата...). Это еще к одной скользкой теме – выдаваемых дипломов соционических «магистров» и «бакалавров», которые не являются «настоящими» магистрами и бакалаврами. С другой стороны, бывает же еще вполне официальная профпереподготовка на базе высшего образования, и в качестве компромисса бакалавр вполне может называться таковым, если закончил любой вуз... а уж если факультет психологии или социологии, так вообще никаких вопросов :)

Слушая этот доклад, хотелось пофантазировать, каковы бы были профильные учебные курсы в программе соционического в.о. (кроме стандартных математики-литературы-языков): «Основы соционики», «Социодиагностика», само собой, «Соционическое консультирование», «Соционика личности», «Соционика малых групп» и «Соционика обществ»; «Соционика нормы и патологии», «Соционика культуры и искусства», «Соционика бизнеса» и «Соционика семьи», а также «Соционический менеджмент» (что бы это ни значило)...

Но, конечно, дело не в количестве дисциплин и даже не в учебных часах. А в чем тогда отличие «правильного» образования от «изучения по Интернету»? Почему в первом случае получается (ну, может получиться) специалист-соционик, а во втором – член кружка ~~«юный патологоанатом»~~ «Дон Кихот и все-все-все»?

Я думаю, что дело не столько в изучении «матчасти», сколько в передаче отношения к данному набору знаний как к элементу картины мира, обучении этому языку мышления (кастанедианцы сказали бы проще – в смещении точки сборки :)) И эта передача происходит, видимо, именно при очном общении с представителями профессионального сообщества, т.е. при обучении. Через Интернет точка сборки в нужное место не сдвигается :)

Это, кстати, не только про соционику, а практически про любое знание или умение. Научиться на уровне хобби можно и самому. А для серьезного овладения предметом нужен Учитель... или хотя бы преподаватель, пусть не с большой буквы, но тогда – желательно – не в единственном числе :)

Вера Борисова
madera@socion.org

Памяти Алексея Трехова

20 февраля сего года в результате несчастного случая на сорок третьем году жизни ушел из жизни Алексей Владимирович Трехов, председатель Научного соционического общества и один из создателей «Журнала НСО».

С его смертью соционика понесла невосполнимую утрату – Алексей был не только одним из ключевых организаторов в соционике, но и талантливым исследователем. Он – автор 20 теоретических и прикладных статей по соционике, которые активно использовались для работы его коллегами.

Осиротело наше с Алексеем совместное «детище» – Школа структурной соционики. Не уверен, что мне одному под силу будет развивать эту Школу...

Я знал Алексея с 2002 года и мог бы говорить о нем много: нас связывали не только профессиональные, но и дружеские отношения. Но есть то, о чем не сказать нельзя: Алексей никогда не унывал, совершенно естественно для себя искал и находил выходы из любых неприятных ситуаций, демонстрировал оптимизм и уверенность в своих силах. Он смело выступал против непрофессионализма и научной некорректности в соционике, иронично относясь к критике идеологических противников, имел завидную способность не принимать их уколы близко к сердцу. Он был настоящим позитивистом – не только в соответствии с ТИМом, но и, как говорится, «по жизни».

Нельзя также не сказать, что Алексей вовсе не был зациклен на соционике, не был фанатиком, всё меряющим соционической меркой. Он интересовался точными науками (все-таки математик по образованию), имел познания в истории, философии, написал книгу об основах дилинга, знал издательское дело, вообще очень любил книги.



Мы с ним много консультировали вместе, и я всегда поражался, что даже его намек или смутное сомнение были неслучайными, важными, полезными для получения верного соционического «диагноза». Хотя, оценивая людей, Алексей нередко был чересчур оптимистичен и снисходителен, а подчас даже наивен; акцентировать внимание на чужих недостатках ему было как-то не с руки...

Думаю, любого, кто сколько-нибудь близко общался с Алексеем Треховым, не могла оставить равнодушным его доброта, отсутствие непримиримости к людям, способность понять их поведение (подчас далёкое от нормального или приличного). Злость, ярость, ненависть были, как мне кажется, ему незнакомы.

Последний год был для него трудным, кризисным, переломным. Он вступил в новую фазу своей жизни, и мне представлялось, что постепенно, преодолевая многочисленные проблемы, он достигнет поставленных целей. Дела развивались, но... кризис сорока двух лет оказался фатальным.

Судьба безжалостна, и нам, имевшим счастье знать Алексея Трехова и работать вместе с ним, остается помнить его и продолжать то хорошее и нужное дело, которое он начал.

Павел Цыпин

Открытый Соционический Клуб в Санкт-Петербурге проводит вторую конференцию 19 и 20 июня 2010 г.

Место проведения – гостиница Прибалтийская (Санкт-Петербург, ул. Кораблестроителей, д. 14).

Организатор – Открытый Соционический клуб (***socioclub.spb.ru***). Клуб – некоммерческая организация, мы не являемся чьей-либо школой и открыты для всех соционников.

Тема конференции – **«Соционическая диагностика. Методы экспертных оценок».** Ожидаются интересные доклады и известные соционики!

Стоимость участия за два дня – 700 руб. (оплата аренды помещения, организационных расходов), студентам – 500 руб; стоимость одного дня – 350 руб. Выступающие с докладами взнос не платят.

Контактный телефон по всем вопросам: +7 904 644 37 92, Галина Фёдорова; ***risataccia@ya.ru***

«Журнал Научного соционического общества» №1(6)/2010

Главный редактор: ***Борисова В.С. (madera@socion.org)***

Редколлегия: ***Трехов А.В.*** , ***Цыпин П.Е.***

Подписано в печать 15.03.2010.

Свидетельство о государственной регистрации ПИ №ФС77-34919 от 29 декабря 2008 г.

© Научное соционическое общество, 2010

ЧЁРНАЯ БЕЛКА
ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА

Издательская группа «Черная белка» представляет:

НЕВЕРОЯТНАЯ НАУКА



- факты и теории об информационной природе психики человека,
- исследования происхождения человека, его возможностей, его места в мире,
- рассказы об уникальных явлениях науки и природы,
- широкая панорама оригинальных научных течений.

В серии уже вышли:

Савелий Кашницкий «Гипотезы на завтра»

Игорь Вайсбанд «5000 лет информатики»

Серия, посвященная практическому применению соционической теории:



ПРИКЛАДНАЯ СОЦИОНИКА



Екатерина Филатова «Соционика для всех»



Виктор Гуленко, Владимир Тыщенко «Соционика идет в школу»

В книге описаны технологии использования соционики в педагогике. Изложены основные теоретические положения соционики, предлагаются средства и способы диагностики типов, организации малых групп, типологическое структурирование пространства и времени урока или семинара. Это позволит решить актуальные педагогические проблемы и превратить класс или группу в самоуправляющуюся и развивающуюся целостность. Приведены примеры соционического анализа учебных групп, программа семинара по соционике для педагогов, а также описания соционических типов и типологические рекомендации.

Данное пособие адресовано прежде всего учителям и ученикам школы, преподавателям и студентам, а также родителям и всем, кто интересуется соционикой.



Анна Митрохина «Общая соционика. Информационный метаболизм психики».

Учебное пособие

В Пособии раскрываются основные понятия соционической науки, освещаются ее важнейшие проблемы и методы, а также впервые дается обобщенная панорама научных направлений и соционических школ. Читатель имеет возможность ознакомиться с базовыми теоретическими основами, а также с их альтернативными трактовками. Рассматриваются истоки соционики, аспекты информационного потока и психические функции, структура и работа моделей информационного метаболизма, базис Юнга, описание моделей и особенностей поведения типов, квадры в соционе.

Книга создает объемное представление о соционике и ее приложении на практике. Главы Пособия сопровождаются контрольными вопросами, списком рекомендуемой литературы, практическими заданиями.

Виктор Гуленко

Отзыв о книге А.Л. Митрохиной «Общая соционика. Теория информационного метаболизма»

Автор этой книги взяла на себя нелегкую миссию – обобщить наработки различных соционических школ и представить их вместе как связное целое. Безусловно, это более чем актуальная задача. Чтобы ее решить, требуется не только научная смелость, но и качества скрупулезного исследователя. Ведь нужно быть, с одной стороны, достаточно объективным, чтобы представить в систематическом курсе наиболее достойное из того, что есть в нынешней соционике, но и, с другой стороны, не обидеть невниманием тех, кто не менее талантлив, чем представленные в книге, но несколько опоздал – незатронутых тем в соционике практически уже не осталось.

Не секрет, что соционика не существует как единая теория и практика. Вернее, она выглядит законченной в рамках той или иной авторской или региональной школы, но при взгляде со стороны неприятно цепляет, а порой по-настоящему раздражает многочисленными несостыковками и даже «корявостью» некоторых терминов и формулировок. Я не считаю, что эту проблему лучше замалчивать, делая вид, что соционика преодолела раскол или хотя бы приблизилась к урегулированию кризиса диагностики или созданию единой терминологии. Конструктивная позиция автора вселяет в меня сдержанный оптимизм и уверенность, что мы не потеряли шанс выбраться из тупика.

Не скрываю, что я инициировал в свое время отказ от псевдонимов типов, переход к системе функционально мотивированных названий, и мне горько осознавать, что эта инициатива либо не нашла отклика вообще, либо отдельные соционики начали придумывать свои параллельные системы, которые мало чем отличаются от предложенного мною варианта по своей сути. Видимо, это скорее кризис не самой соционики, а соционików, конкурирующих в сложившихся условиях за ограниченные ресурсы.

Я надеюсь, что в будущем нас ждет не конкуренция парадигм, а их сотрудничество. Сработает неумолимый механизм естественного отбора и время расставит все по своим местам. А пока вынужден заметить, что «Общая соционика» собрала под своей крышей лишь различные течения и отдельных, хотя и важных представителей все той же старой информационной парадигмы. ***Энергетическая*** парадигма осталась вне зоны внимания автора. Это, конечно же, его право как исследователя, делающего свой мировоззренческий выбор. Но задумайтесь на минуту: не входит ли информационное общество в свою завершающую стадию? Если некоторые думают, что впереди маячит неограниченный рост информационных технологий, то боюсь, что их ждет разочарование. Именно такой настрой находящихся внутри системы и безоглядно верящих в ее беспредельный потенциал оптимистов и есть прямой предвестник надвигающегося парадигмального кризиса. Помните, что информация людям нужна лишь затем, чтобы получить необходимые для жизни энергоресурсы.

Читателей этой книги порадует хороший стиль и доступная подача материала. Разнообразие вносят и забавные иллюстрации. Как преподаватель с многолетним стажем я высоко ценю умение автора сбалансировать абстрактно-логический учебный материал с наглядно-образным. Тем более что речь идет о гуманитарной области знаний. Это очень важные элементы коммуникации разработчиков соционики с конечными потребителями довольно сложного интеллектуального продукта. Думаю, что автор правильно решила не отпугивать читателей тяжеловесной сайентистской методологией, а заинтересовывать доступным языком и меткими запоминающимися выражениями. В нынешнем динамичном и прагматичном мире знания должны передаваться быстро и в такой форме, которая схватывается на лету.

В книге содержится очень информативная историческая справка, проливающая свет на предтеч соционического знания о человеке, обществе и психике. В ней любознательный читатель найдет не только исходный материал, но и получит хорошее представление о новых темах и целых разделах соционики, которые были открыты и разработаны старшим поколением соционików, в свое время продолжившим дело Аушры. Я имею в виду знаки и мерности психических функций, закон сменяемости квадр и другие открытия. Правда, далеко не все из них по-настоящему обоснованы, некоторые очень спорны. Однако в любом случае их нельзя выбросить из коллективного багажа соционических знаний.

Автору, без сомнения, в работе над книгой помог собственный опыт наблюдений за проявлениями человеческой психики, межличностными отношениями. Читая книгу, я почувствовал связь с живой практикой, вспомнил свои сомнения и переживания, которые всегда остаются как результаты встреч со многими людьми. Действительно, каждый человек по-своему интересен. Сам настрой книги показывает, что отнесение человека к типу не означает обезличивание, помещение в «прокрустово ложе».

Желаю автору продолжить курс на интегральную соционику, включив в корпус соционических знаний важнейшее ее достижение – теорию интертипных отношений. Такой шаг систематизирует дисциплину, позволит всем интересующимся ознакомиться с достижениями соционики как стройной и отработанной теории. Мы будем готовы приветствовать следующее поколения ученых – прагматически настроенных деятелей, пользующихся соционикой как инструментом для решения гуманитарных и социальных задач, таких как мотивация, лидерство, инновационная экономика, построение слаженных команд и отладка отношений.

Наибольшую пользу получат от чтения этой книги не академические ученые, а студенчество, молодые практикующие психологи, а также передовые преподаватели гуманитарных дисциплин, понимающие важность системной цельности в изучении человека и общества.

Анна Митрохина

Архетипы как аспекты и функции

(Глава из книги «Общая соционика». Журнальный вариант)

Одним из сложнейших понятий в психологии является понятие архетипа. Предложенное Юнгом для описания внеличностных, врожденных, передающихся по наследству и имеющих общекультурное и общечеловеческое значение, понятие архетипа призвано объяснить фундаментальные механизмы работы психики. Архетипы и архетипические образы подробно описаны в аналитической психологии, работа с ними приносит заметные результаты в практике психотерапии.

Тем не менее, по сей день архетип вызывает ассоциации с неким мистическим элементом в психологической науке, поскольку до конца объяснить его природу необыкновенно сложно. В самом деле, трудно найти обоснование тем проявлениям психической реальности, которые поразили столетие назад самого К.Г. Юнга, а именно – удивительные совпадения архетипических образов у людей, принадлежащих к самым разным народам и культурам.

Принцип информационного метаболизма, на который опирается соционика, позволяет рассматривать архетип как явление информационного свойства и соотнести его с такими понятиями, как информационный аспект и функция информационного метаболизма. Переходным мостиком между соционикой и аналитической психологией в этом вопросе стали результаты исследований в области транперсональной психологии С. Грофа.

Материал, накопленный С. Грофом, несомненно, представляет для соционики огромную ценность. Сам С. Гроф в своих работах неоднократно замечал, что считает К.Юнга первым современным психологом, который через принципы и опыт аналитической психологии вплотную подошел к детальному рассмотрению архетипических образов человеческой психики [2]. Подсознательные образы БПМ, аспекты и психические функции находят параллели и совпадения с архетипами, открытых Юнгом, который определял ***архетип*** как ***«спонтанную реакцию на события в бессознательной психике, но отнюдь не аллегории физических процессов»*** [14, с. 85].

Юнг говорил о существовании определенной наследуемой структуры психического, развившейся за сотни тысяч лет, которая заставляет личность переживать и реализовывать свой опыт определенным образом, и эта определенность выражена в том, что Юнг называл архетипами, или «целостным личностным эскизом», представленным в потенции с самого рождения [15]. По Юнгу, в архетипе происходит синтез сознательных и бессознательных элементов психики, причем архетип обладает таким свойством как «автохтонность», то есть ***«неразделимостью коллективного психического субстрата»***, представляя собой «***первоначальное ядро,*** подсознательную структуру души» [14].

Дело в том, что огромное количество психических проявлений нельзя объяснить одним лишь личным опытом индивида, ***«коллективное бессознательное содержит все духовное наследие человеческой эволюции, рождаемое каждый раз заново в мозговой структуре отдельного человека»*** [5]. Важнейшим свойством архетипа является невозможность его сведения к индивидуальному прошлому опыту, невозможность объяснить его как нечто приобретенное индивидуально. Архетип относится к классу психических содержаний, события которых не имеют своего источника в индивидуальном психическом опыте [17].

АРХЕТИП ***(от греч.*** αρχη ***– начало и*** τυπος ***– образ) – 1. Прообраз, идея. 2. Класс психических содержаний, события которого не имеют своего источника в отдельном индивиде. 3. В аналитической психологии К.Г.Юнга изначальные, врожденные психические структуры, образы (мотивы), составляющие содержание так называемого коллективного бессознательного и лежащие в основе общечеловеческой символики сновидений, мифов, сказок, художественной фантазии.***

КОЛЛЕКТИВНОЕ БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ ***– структурный уровень человеческой психики, содержащий наследственные элементы; общее для всего человечества, передаваемое из поколения в поколение хранилище образов, берущих начало в универсальном психическом опыте наших древних предков.***

Коллективное бессознательное необходимо отличать от ***личного бессознательного***, которое базируется



Анна Леонидовна Митрохина

Магистр соционики, психолог (факультет психологии МГУ), журналист (факультет журналистики МГУ), преподаватель соционики (обучено 20 групп), руководитель соционической Мастерской.

Занимается индивидуальным психологическим и соционическим консультированием. Автор ряда научно-практических работ по соционике, режиссер двух научно-популярных фильмов о соционике – «Погрешность измеряющего инструмента, или Этюды на тему соционики» (2005) и «Здравствуй, HOMO SOCIONICUS!» (2008).

на конкретном психическом опыте индивида и включает в себя вытесненные или утраченные воспоминания и представления.

Теория личного и коллективного бессознательного стала еще одним величайшим вкладом Юнга в мировую психологию. Личное бессознательное сродни фрейдовскому пониманию этого феномена и состоит из вытесненного опыта, забытых воспоминаний, подавленных восприятий. Содержание коллективного бессознательного универсально и не имеет корней в личном психологическом опыте человека. ***«Процессы коллективного бессознательного касаются не только более или менее личных отношений индивида к своей семье или к более широкой социальной группе, но и отношений к обществу – человеческому сообществу вообще»*** [16, пар.278].

Известно, что архетип является тенденцией к образованию представлений, которые могут значительно колебаться в деталях, не теряя при этом своей базовой схемы. ***«Это коллективные универсальные паттерны (модели, схемы) или мотивы, возникающие из коллективного бессознательного и являющиеся основным содержанием религий, мифологий, легенд и сказок. У отдельного человека архетипы появляются в сновидениях, грезах, видениях»*** [5].

Сам термин «коллективное бессознательное» подразумевает существование ***внеличных структурных элементов психики,*** на роль которых вполне подходят информационные аспекты и функции, с которыми работает соционика. Таким образом, закономерной представляется гипотеза о том, что ***архетипы (в том числе образы БПМ) и аспекты информации имеют общую природу*** и во многом связаны с характером прохождения родов, в ходе которых происходит первичный информационно-психический импринтинг [1; 6; 7; 9].

Проще говоря, ***информационные аспекты и функции, с которыми мы имеем дело в соционике, и есть архетипы Юнга***, которые он определял как фундаментальные психические структуры. Универсальный характер аспектов, работа функций как элементов информационного метаболизма определяет всеобщность их психической природы, выходящей за рамки индивидуальности. Напомним, как в соционике принято определять аспекты и функции [4; 8; 10 и др.].

АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТОКА – ***часть глобального информационного потока взаимодействия психики с миром; первореалии («кирпичики»), на основе которых в психике человека строятся образы окружающего мира, принимаются решения о необходимых реакциях, формируются сами реакции (обратный информационный поток), накапливается индивидуальный и личностный опыт.***

ФУНКЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕТАБОЛИЗМА – ***устойчивая способность психики к обработке того или иного вида информации; своеобразный процессор, обрабатывающий информацию соответствующего аспекта с различной степенью дифференциации.***

Соционика рассматривает в качестве подобных архетипам универсальных психических паттернов аспекты и функции, формирующие структуру психики типов ИМ, которая, как и архетипы, выходит за рамки индивидуальности. Тип ИМ – это внеличностная структура психики, которая не зависит от конкретного информационного наполнения, однако строится из универсальных элементов информационного метаболизма.

Вопрос о том, что первично – функция ИМ или информационный аспект – сродни извечному философскому вопросу о курице и яйце, так как здесь мы встречаемся с парадоксом системы, которая стремится и не может познать самое себя. Возникает необходимость подняться на уровень другого порядка, или измерения, о котором писал В.В. Гуленко, определяя социотип как систему директив [3]. В определенном смысле функция ИМ – первична, аспект же – скорее производная ее деятельности. Тогда архетип, как первичная структура психики, сам по себе и есть функция ИМ, которая в определенный момент начинает функционировать и придавать внешним и внутренним сигналам информационную составляющую. Первичные психические механизмы идентичны для всех представителей человеческого рода как биологического вида, отсюда и фундаментальное родство глубинных психологических образов, которое увидел и констатировал великий Юнг.

Способность к восприятию и обработке информации потока психическими функциями становится основой для выработки идентичных в разных культурах и верованиях образов и сюжетов, которые мы определяем как коллективное бессознательное, запечатленное в мифологии. Говоря соционически, миф имеет под собой глубокую информационно-психическую основу. Отсюда и поражающее воображение совпадение мифологических сюжетов разных народов – все они отражают фундаментальные механизмы работы психики (функций ИМ) и используют в качестве изобразительного средства семантику информационных аспектов (например, свет в конце туннеля перед наступлением смерти, чудовища, люди в белых одеждах (ангелы, пришельцы, посланцы иных миров), первочеловек, яйцо, океан и др.).

Таким образом, коллективное бессознательное можно определить как совокупность базовых, первичных информационных паттернов, а именно – аспектов информационного потока, обработанных психическими функциями и получивших в ходе развития человеческой психики свое конкретное информационное наполнение, запечатленное в мифологических образах разных культур.

Соционика обладает собственным инструментарием для анализа коллективного бессознательного – принципом информационного метаболизма, категориями аспектов и функций. ***Юнгианский анализ*** (аналитическая психология) основное внимание уделяет психологическим, философским и духовным измерениям психического опыта через категорию архетипа. ***Трансперсональная психология*** концентрируется в большей степени на универсальных психосоматических переживаниях и образах, которые позволяют увязать архетипы с элементами ИМ.

Пациенты С. Грофа, имевшие перинатальные переживания, испытали глубокое потрясение, сопровождавшееся кризисом и переоценкой ценностей, поскольку перинатальный уровень бессознательного отражает пересечение коллективного и индивидуального бессознательного, очень часто в перинатальных переживаниях отмечены проявления архетипов Юнга.

Основой для описания образов и переживаний БПМ служат так называемые системы конденсированного опыта (сокращенно СКО), которые чаще всего связаны с конкретными аспектами рождения и представляют собой общий принцип, действующий на всех уровнях психики. По С.Грофу, СКО – это самые разнообразные воспоминания и переживания, кото-

рые могут быть объединены ***«сильным эмоциональным зарядом одного и того же качества, интенсивными телесными ощущениями одного и того же типа или какими-то другими общими для этих воспоминаний важными элементами»*** [2, с. 115]. Это описание СКО как важных объединяющих элементов также наталкивает на мысль об их сходстве с информационными аспектами, которые определяли переживания того или иного перинатального опыта.

Если ценности квадры есть первичная информационная матрица, паттерн первичного психического отражения, то естественно предположить, что в квадрах могут быть свои архетипические предпочтения, которые не зависят от индивидуального психического опыта, что во многом подтверждается материалами исследований С. Грофа. Эти предпочтения, возможно, основаны на первичных информационных матрицах, на которые в течение жизни наслаиваются индивидуальные психические переживания, образуя сложную архетипическую констелляцию индивида.

Сходство архетипов и информационных аспектов (и их сочетаний в различных комбинациях) проявляется также в том, что те и другие ***сохраняют свою структурную и формальную неизменность,*** устойчивость, несмотря на бесконечное ***многообразие форм*** и интерпретаций. Так, например, архетип ***матери*** ⌙ может иметь диаметрально противоположные образы: от милосердной Девы Марии до всепожирающей свирепой богини Кали, однако сохранять при этом свою природу, изначальное содержание дарующего жизнь женского начала. Так и семантика (субъективное смысл) любого аспекта может иметь бесконечное количество значений, что не меняет его сути как информации определенного типа: допустим, такие действия как наступление и оборона противоположны по смыслу, однако принадлежат к одному аспекту информации ●.

Юнг отмечал, что ***«архетипы определены не содержательно, а формально, причем степень такой определенности весьма незначительна. Изначальный образ может быть определенным относительно своего содержания лишь в том случае, когда он становится сознательным, обогащаясь фактами сознательного опыта. Его форму можно сравнить [...] с осевой структурой кристалла, которая до известной степени предопределяет кристаллическую структуру матричной жидкости, хотя сама по себе материально не существует»*** [14, с. 214].

Предложив в 1919 году термин архетип, Юнг не уставал впоследствии подчеркивать разницу между архетипом и архетипическими образами. Он указывал на то обстоятельство, что архетип – это всего лишь пустая форма, которая может иметь самое разное образное и сюжетное наполнение. Эта метафора вызывает стойкие ассоциации с аспектом как типом информации, который может иметь бесконечное множество выражений в зависимости от того, каковы размерность, знак и расположение функции в модели конкретного носителя типа ИМ.

Архетип – это априорная форма психики, психическое выражение структуры мозга, регулятор психической жизни, результат наблюдений за единообразием психических явлений [5]. Кроме того, понятие архетипа связывается с понятием инстинкта – врожденной, свойственной определенному биологическому виду структурой поведения. Подобно инстинктам, отражающим единообразие биологического поведения, архетипы проявляют единообразие психических явлений. ***«Архетип древнее, нежели культура, так что он не передается традицией, миграцией или речью. [...] Теоретически возможно любое количество архетипов»*** [5, с. 47].



Архетип возникает (или запускается) и начинает свое существование спонтанно и повсеместно, он тесно связан со структурой мозга и передается индивиду по наследству вместе с мозговой структурой. Работа функций информационного метаболизма также связывается с работой определенных участков мозга, на основе анализа процессов возбуждения и торможения построена соционическая модель информационного метаболизма [13].

В.В. Зеленский отмечает, что по аналогии с человеческой психикой, можно предположить существование животных архетипов тоже [5, с. 47]. Эта мысль также находит отклик в соционике, которая допускает наличие функций ИМ у животных, которые несомненно обладают психикой как способностью к переработке информации глобального потока.

В отличие от архетипа***, архетипические образы*** – это непосредственное содержание психического образа, а не его образец или схема, оно зависит от конкретной психической реальности индивида (конкретные сюжеты, темы, сказки и т.п.).

Все вышесказанное поразительным образом соотносится с универсальным характером психических функций и информационных аспектов в соционике, с той только поправкой, что нет нужды выделять бесконечно большое количество аспектов и функций (или архетипов). Теория и практика соционики показывают, что все информационное многообразие мира возможно описать через категории восьми элементов информационного метаболизма.

Архетипы в наибольшей степени соотносятся с понятиями аспекта и функции, архетипические образы – с результатом работы психических функций, то есть с конкретным информационным наполнением. В этом причина узнаваемости, устойчивости архетипов и многообразия их образов в конкретных культурах и жизненных коллизиях индивидов [12].

Предлагаемый список показывает соответствие архетипических образов семантике информационных аспектов лишь в первом приближении. Интерпретация архетипов (как и прочтение семантики аспектов) может меняться в зависимости от конкретного психологического контекста и культурных особенностей. Однако даже первое приближение дает возможность сопоставить архетипы с элементами информационного метаболизма – функциями и аспектами.

Аспекты и архетипические образы

○

Благоухание и зловоние (гниение). Богини Земли и плодородия. Василиса Прекрасная. Венера. Весна Красна. Волк и семеро козлят. Волшебный горшочек. Врачи (лекари, знахари). Грелка. Дед Мазай и зайцы. Дерево. Дионис. Дородное тело (живопись Рубенса). Зелье. Зерно. Иванова ночь (Иван Купала). Кентавр. Клистир. Колобок. Корова (в том числе небесная). Кришна. Кролик (символ плодовитости). Купидон. Лель. Лесной царь. Лесные и домашние божества (лешие, старичок-лесовичок, домовые, банник, овинник). Лилия. Манна небесная. Мать Сыра земля. Медицинские сестры. Минералы и самоцветы. Морские обитатели. Ноев ковчег. Обжоры (Гаргантюа, Робин-Бобин-Барабек). Ослиная шкура. Овца. Пастель (импрессионисты). Пастораль (пастушки, пастушки). Подводное царство. Пряничный домик. Радуга. Райский сад. Роза. Нимфы и сатиры. Семя и цветок папоротника. Скатерть-самобранка. Соломенное чучелко (липкое). Соломенный бычок. Табуны и стада (лошадей, овец). Табха (рыба и хлеба Христа). Тело. Тотемы животных (Ястребиный коготь, Лапа Ягуара, Конский Хвост). Фавн. Фрукты. Хлеб. Целебные травы и снадобья. Эликсир любви. Эрот. Яблоко (в том числе отравленное). Яды. Яйцо (как средоточие жизни). Яства (пища).

Молочные реки и кисельные берега. По усам текло, в рот не попало. Всякой твари по паре.

●

Алмаз. Атланты и кариатиды. Бездна. Великаны и богатыри (Илья Муромец, Алеша Попович, Гулливер). Витражи. Вселенский потоп. Вулкан. Герои (Геракл, Персей). Рама (защитник). Гибель Атлантиды. Гиперболоид инженера Гарина. Глаза. Давид и Голиаф. Железнодорожные составы. Зевс (громовержец). Казнь. Катастрофы (землетрясения, наводнения, извержения вулканов, взрывы). Копье. Космическое пространство. Крепости. Кровожадные боги и богини (Молох, богиня Кали). Лампочка Ильича. Левиафан. Марс (бог войны). Марс. Маяк. Медведь. Мост. Обелиск. Ожившие памятники (Каменный гость, Медный всадник). Оружие массового уничтожения (бомбы). Ослепление. Пещера. Пожирающая пасть (челюсти акулы). Посейдон (колебатель земли). Пустота. Сияние света. Скалы и горные вершины. Солнце и солярные божества. Соловей-Разбойник. Стекло. Тартар. Титаны и герои Древней Греции. Фаллос. Хрусталь. Хтонические существа и чудовища (черепахи, крокодилы, змеи). Циклопические сооружения. Циклопы. Чёрные дыры. Чрево. Чудовища (Кинг Конг, Вий). Шива (разрушающий и созидающий миры и вселенные). Шприц. Щит и меч. Яма (могила).

Луч света в темном царстве. Всевидящее око.

△

Амрита. Антиквариат. Астарта. Белые металлы (серебро, платина, белое золото). Вечный Жид. Вода. Водоворот. Водопад. Водяная мельница. Водяной. Воскрешение Лазаря. Гамаюн, птица вещая. Геката. Гипноз. День сурка. Дети. Дождь. Жемчуг. Живая вода. Заклинатель змей. Зыбучие пески. Изида. Колесо. Колокольчик. Кощей Бессмертный. Кришна. Крысолов. Лед. Лель. Лета. Летопись. Луна. Лунный свет. Маятник. Месяц. Метроном. Меланхолия. Мертвая вода. Мистицизм звука (суфизм). Мойры. Морфей. Музыка. Музыкальные инструменты. Наяды. Облако. Орфей. Перевозчик Харон. Песнь о вещем Олеге. Песочные и водяные часы. Призраки. Прилив и отлив. Прялка. Парки (богини судьбы). Песня. Раковина. Река. Рок. Русалки. Свастика (динамический крест). Свирель. Седина. Селена. Сильфиды. Сирены. Снег. Сова. Сон Брахмы. Сонное царство. Спящая красавица. Старик. Старуха. Сфинкс. Судьба. Ухо. Феникс (воскресает из пепла). Фатум. Хронос. Царство теней Аид. Шагреневая кожа. Экклезиаст. Эфир. Эхо. Ювенильное море.

Капля по капле камень точит. Тень отца Гамлета. Рукописи не горят. Белое безмолвие.

▲

Алконост. Алхимия. Аномальная зона. Баба Яга. Бермудский треугольник. Бес. Близнецы. Ваю (бог ветра). Ведьма. Ветер. Вихрь. Воланд. Волосы (косы, хвосты). Волшебники. Волшебные животные (Чеширский кот, кот Бегемот, Кот в сапогах, Конек-горбунок). Ворон. Гадание. Галатея. Гамаюн. Гарри Поттер. Гоблины. Гомункулус. Гуманоид. Дары волхвов. Двойник (Черный человек Моцарта и Есенина). Джокер. Игры и игрушки. Инопланетяне. Карлики. Калейдоскоп. Колдовство. Крылья. Лабиринт. Летающие предметы и звери (драконы, ковры-самолеты, летающие «тарелки»). Метла. Мефистофель. Мозаика. Нос (Гоголя, карлик Нос). Параллельные миры. Полет. Полтергейст. Портрет Дориана Грея. Прана. Превращения. Птицы. Рулетка. Секретные материалы. Сирин. Сказка. Смерч. Странник. Трикстер. Тролли. Улисс. Фауст. Фея. Фортуна. Франкенштейн. Черная и белая магия. Чернокнижники. Черномор. Черт. Чудо. Эврика! Экзорцист.

Каркнул ворон: никогда! Таинственный незнакомец.

□

Абсолют. Аллегория. Алтарь. Андрогин. Аполлон. Библия. Брачный союз. Буквы (альфа и омега, начало начал). Василиса Премудрая. Верховное божество. Весы. Всемирный разум. Гермес Трисмегист. Гименей. Головоломка. Документ (пропуск, удостоверение). Древо познания. Закон. Икар. Именины. Индульгенция. Инквизиция. Карта. Квадрат. Клан. Книга. Князь. Код. Контракт. Колено (род). Король. Крест. Кристалл. Круг. Кумовство. Лагерь. Лестница (в небо, карьерная). Лотова жена. Мандала. Минерва. Многоуровневые системы мироздания (круги Рая и Ада, верхний, нижний и средний миры). Монада. Орден. Ось и центр мироздания. Пантеон. Пентакль. Первородство. Пирамида (власти, потребностей). Поклонение волхвов. Правило Золотого сечения. Представитель власти (милиционер, полицейский, стражник). Принц. Принцесса. Прокрустово ложе. Прямые углы. Пятикнижье. Сатурн. Символ. Симметрия. Скипетр. Слово. Совет старейшин. Содом и Гоморра. Страшный суд. Суд Осириса. Сумасшедший профессор. Тайное общество. Тот (бог знаний и письменности). Троица как триединое начало. Трон. Тюрьма. Фарисей. Фаэтон. Фемида. Философский камень. Царь Соломон. Царь. Цифры. Числа. Шарада.

Дважды два — четыре. Волга впадает в Каспийское море. Моральный кодекс строителя коммунизма.

■

Базар. Банк. Буратино. Вексель. Венецианский купец. Винтик и Шпунтик. Гермес (покровитель ремесел). Гильдия. Гобсек. Город Жёлтого дьявола. Город мастеров. Городок в табакерке. Данила мастер. Двое из ларца. Демиург (творец). Денежное дерево. Доллар. Дорога. Железный дровосек. Завод. Золотая антилопа (выбивающая копытом золотые монеты). Золотой телец. Игры «Монополия, «Сделай сам». Инструменты. Карандаш и Самоделкин. Ковбой. Конвейер. Конструктор типа «ЛЕГО». Коробейник. Купец. Левша. Ломовая лошадь. Магазин. Марионетки. Мастер. Медной горы хозяйка. Меняла. Меркурий (бог торговли). Механические устройства (Сибирский цирюльник, механические игрушки и автоматы). Микромодели технических средств (самолетики, машинки, кораблики). Многорукие божества (как отражение многофункциональности). Монета. Муравьи, бобры, пчёлы как вечные труженики. Огниво. Орудия труда. Папа Карло. Пахарь. Пахтание океана. Плуг. Работающий станок. Работный дом. Робот (Электроник). Ростовщик. Садко. Сборщик податей. Сварог. Сделка. Скупой рыцарь. Спецодежда. Супермаркет. Торговая лавка. Тридцать сребреников. Трудодни. Царь Мидас. Цех. Ярмарка.

Волшебное поле в стране дураков. Без труда не вытащишь и рыбку из пруда.

Для того чтобы принять решение – выпускать ли нам журнал дальше, и если да, то каким он будет, – нам важно знать мнение читателей.

С предыдущими выпусками журнала можно ознакомиться на сайте ***uralsocionics.ru***; два номера выложены полностью в формате pdf.

Пожалуйста, заполните этот небольшой опросник, вырежьте и отправьте по адресу: ***Екатеринбург, Советская 7/2–62***. Или можно даже не ходить на почту, а отправить ваши ответы электронным письмом на адрес ***madera@socion.org***.

Спасибо!

Планируете ли вы приобретать журнал в дальнейшем?
(можно отмечать несколько вариантов ответов)

1. Нет, мне достаточно информации из Интернета.
2. Нет, мне достаточно информации из книг и журналов МИС.
3. Куплю, если попадется и понравится конкретный номер.
4. Готов подписаться, чтобы гарантированно получать все номера.

(продолжение на обороте)

Если Вы выбрали пп. 1–3 – что могло бы изменить ваше решение в пользу приобретения журнала?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Какую сумму вы готовы потратить на номер журнала?

1. До 100 руб.
2. До 150 руб.
3. Более 150 руб.

Я подписываюсь на:

1. Получение журнала наложенным платежом по редакционной цене.

Адрес: _____

_____

_____

_____

_____

2. Получение информации о новых номерах журнала (содержание и пр.)

E-mail: _____

_____

⌞

Ангел-хранитель. Благая весть. Блудный сын. Бог. Бодхисатва. Богоматерь (утешительница, защитница, покровительница). Будда. Вавилонская блудница. Весталки. Гамлет. Гензель и Гретхен (брат и сестра). Грех. Гуру. Десять заповедей. Дон Жуан. Дом. Душа. Дьявол. Женщина в белых одеждах (Другиня). Жихарка (приемный сын). Заратустра. Змей-искуситель. Иван Вдовий сын. Иван не помнящий родства. Иисус Христос. Иосиф и его братья. Каин и Авель. Лилия. Любовь. Мачеха. Магомет. Манкурт. Материнство. Мать и дитя. Митра (бог миротворец). Моисей. Монахини. Непорочное зачатие. Нити (клубок). Объятие. Отцовство. Персефона. Песнь песней. Покаяние. Поцелуй (в том числе Иуды). Приёмные родители как духовные наставники (Дева Мария и Святой Иосиф). Прощение. Психея. Психическая энергия. Родина-мать. Ромул и Рем. Рукопожатие. Святая земля. Святое семейство. Святой. Святыня. Семья. Сердце. Сита, Людмила, Пенелопа (добродетельные супруги). Учитель. Электра.

Было у отца три сына. Посадить дерево, построить дом, вырастить сына.

⌞

Агни. Аутодафе. Бенгальские огни. Вифлеемская звезда. Горящее сердце Данко. Звезда. Звёздный мальчик. Золушка на балу в бальном платье. Иллюминация. Индра. Клоун. Комета. Костёр. Лампада. Люцифер. Мишура. Молния. Небесные светила. Новогодняя ёлка. Огни святого Эльма. Очаг. Пламя. Планеты. Пожар. Полярная звезда. Пояс Ориона. Праздник. Ревушка-коровушка. Саламандра. Салют. Свеча. Сжигание чучела (проводы Зимы). Сириус. Созвездия в образе животных и людей. Странствующие комедианты (цыганские песни и танцы, танго, фламенко). Сурья. Торжество. Факел. Факельные шествия. Фейерверк. Хождение по углям. Царевна Лебедь. Царевна Несмеяна. Цирк-шапито. Южный крест.

«А во лбу звезда горит». Мы на горе всем буржуям мировой пожар раздуем!

Архетипы, несомненно, представляют собой гораздо более сложные образования, чем восемь аспектов информационного потока. Однако их комбинации в разных сочетаниях могут быть описаны в категориях аспектной семантики – одного или нескольких аспектов, спиралей вертности, типов ИМ.

Так, например, классический юнговский архетип ***трикстера***, ниспровергающего моральные и нравственные нормы, провоцирующего человека на разрушение устоев, принятых в обществе, можно описать через интуицию возможностей и этику отношений: ▲ + ⌞. Лукавый и вкрадчивый, понимающий скрытые мотивы и желания других людей, он предлагает путь, проверяющий его жертву на душевную стойкость и нравственную чистоту, приверженность моральному долгу. Трикстер напоминает по своему соционическом наполнению ▲⌞ (ИЭЭ), знатока человеческих слабостей и творческого манипулятора. В мировой литературе этот образ хорошо известен в лице таких персонажей как ***Мефистофель, Дьявол, черт, бес, Демон*** (М.Ю. Лермонтова), ***Воланд, Змей-искуситель***.

Архетип может не соответствовать конкретному типу ИМ, а совмещать в себе несколько аспектов в самых разных комбинациях. Устойчивые аспектные сочетания могут превращаться в хорошо узнаваемые архетипические образы, которые встречаются в разных культурах и верованиях, находят свое отражение в произведениях искусства, особенно в так называемых бродячих сюжетах.

Допустим, тема страстной любви, которая приводит к трагической смерти одного из любовников, соответствует сочетанию волевой сенсорики и этики эмоций ●+▙: ***«Там, где любовь, всегда проливается кровь»***. Эта коллизия воплощена в образах ***Кармен*** (героини одноименной повести П. Мериме), ***Земфиры*** (героини

поэмы А.С. Пушкина «Цыганы»), ***Радды*** (цыганка из рассказа М. Горького «Макар Чудра»), ***Манон Леско*** («История кавалера де Грие» аббата Прево). По сути, все эти героини воплощают один и тот же образ – страстной, свободолюбивой женской натуры, которая живет своими чувствами и готова пожертвовать жизнью ради своей независимости.

Архетипический образ может быть описан через аспекты ***спиралей вертности*** [10; 11]. Так, образ индийского бога ***Кришны*** совмещает в себе все соотношенческие аспекты – □□◺○△. Кришна – символ глубокой, неиссякаемой и беззаветной любви ◺ к своей возлюбленной Радхе. Главный атрибут Кришны – пастушья свирель, волшебная музыка △ которой вводит в состояние транса все живое вокруг него (и людей, и животных). Водяная символика окружает Кришну повсюду: еще младенцем его находят в водах реки Джамны, от страшного ливневого потока его прячет под своим капюшоном змеиный царь Шеша. Кришна – это божественный пастушок, который дни напролет пасет стада коров на тучных пастбищах, где предается любовным утехам с Радхой – ○. Скромный пастушок на самом деле принадлежит к высшему сословию, он сын могущественного царя, который призван в назначенное время осуществить справедливое правление и обеспечить благоденствие своим подданым – □.

С другой стороны, один и тот же архетипический образ может поворачиваться аспектными сторонами в зависимости от выделяемой ***аспектной доминанты*** [10; 11]. Обратимся к образу ***Прометея***. Если рассматривать его как титана, который нарушил закон Зевса и украл с небес огонь, то перед нами проявление волевой сенсорики и структурной логики ●+□. Если задуматься о мотивах, которые им руководили, то налицо его роль как культурного героя, который из любви и сострадания к людям научил их пользоваться огнем, развивать ремесла. Это уже этика отношений и деловая логика ◺+■. В этом случае можно говорить об архетипах квадры Гамма, которая готова ниспровергнуть сложившуюся систему ради задачи развития цивилизации и гуманизма.

Если рассматривать образ Прометея с точки зрения вечных мук, полученных в наказание за преступление – то впору говорить об интуиции времени, этике эмоций и белой сенсорике (орел каждое утро прилетал клевать его печень) △+◣+○. Здесь мы сталкиваемся с архетипом квадры Бета, о котором уже говорилось в контексте базовых перинатальных матриц.

Яркие и многослойные архетипические образы, прошедшие испытание временем, требуют развернутого аспектного анализа, для которого требуются все восемь элементов ИМ. К ним относятся всеобъемлющие архетипы ***матери, отца, младенца, человека, космоса***. Так, во всех мировых культурах и в индивидуальной психической жизни образ ***первочеловека*** (Пуруши, Адама Кадмона и др.) интегрирует в себе идеи сотворения жизни, осознания своей личности, принадлежности к земному бытию и космосу, отделения человеческого существа от других существ (рождения сознания). Этот архетип имеет множество архетипических содержаний, для выработки, описания и осмысления которых требуются все аспекты и функции человеческой психики.

Таким образом, эмпирические наблюдения, которые привели Юнга к открытию механизма психических предпочтений и психологических типов, получают свое творческое развитие в теории и практике соционики как науки об информационном метаболизме психики. Чрезвычайно сложные для понимания и многозначные по своему содержанию категории архетипов, коллективного и индивидуального бессознательного обретают новое наполнение, если рассматривать их через семантику аспектов глобального информационного потока.

Литература

1. Букалов А.В., Бойко А.Г. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. К., 1992.

2. Гроф С. За пределами мозга. Рождение, смерть и трансценденция в психотерапии. М.: Издательство АСТ: Изд. Института трансперсональной психологии: Изд. К. Кравчука, 2004.

3. Гуленко В.В. Гуманитарная соционика. М.: Черная белка, 2009.

4. Ермак В.Д. Классическая соционика. М.: Черная белка, 2009.

5. Зеленский В.В. Толковый словарь по аналитической психологии (с английскими и немецкими эквивалентами). Изд. 3-е, испр. и доп. М.: Когито-Центр, 2008.

6. Ломоносова Е. Влияние процесса рождения человека (БПМ С. Грофа) на тип информационного метаболизма. // Соционика, ментология и психология личности, 2003, № 3.

7. Ломоносова Е. Процесс рождения человека, базовые перинатальные матрицы и ТИМ. // Психология и соционика межличностных отношений, 2008, №№ 1–2.

8. Литвиненко И.Ю. Введение в соционику // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и психология, 2009, №№ 1–3.

9. Митрохина А.Л. Матрицы Грофа и квадральные ценности. // Соционика, ментология и психология личности, 2009, №3.

10. Митрохина А.Л. Общая соционика. М.: Черная белка, 2010.

11. Митрохина А.Л. Признаки Рейнина в интертипных отношениях // Соционика, ментология и психология личности, 2010, № 3.

12. Мифы народов мира. Энциклопедия. В 2 тт. Гл. редактор С.А. Токарев. М.: Советская энциклопедия, 1980.

13. Таланов В.Л. Краткое изложение модели Т: физиологической модели информационного метаболизма в психике человека // http// www.newsocionicsmodel.narod.ru. 2006.

14. Юнг К.Г. Душа и миф. Шесть архетипов / К.Г.Юнг; Пер. А.А.Спектор. М, 2005.

15. Юнг К.Г. Проблемы души нашего времени. М., 1994.

16. Юнг К.Г. Очерки психологии бессознательного. М.: Когито-центр, 2006.

17. Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. 3-е изд.6 доп. и перераб. СПб.: Прайм–Еврознак, 2006.

Сергей Филимонов: «Наука ли соционика?»



Сергей Филимонов

Ученик Аушры Аугустинавичюте, один из основателей и руководитель Вильнюсской Школы Соционики. Консультант-практик, тренер, психолог. Опыт соционического консультирования – 15 лет.

Автор методики «Телесно-ориентированная соционика», совмещающей соционический опыт и телесно-ориентированные техники и учитывающей неразделимость психических явлений и телесной организации.

– Вот лично ты где-то даже более психолог, чем соционик. Почему же большинство соционików противопоставляют соционику и психологию?

Сергей Филимонов: – Психология на сегодняшний день признана наукой. Несмотря на то, что она – не точная наука, она занимает свое место, и никто этого не оспаривает.

– Так оспаривают же!

– Если все договорились о том, что существует наука психология, ее изучают, ей обучают, значит, есть такая наука.

Чтобы понять, что такое происходит с психологией и соционикой, посмотрим, как развивалась наука вообще. В учебниках по разным научным дисциплинам история науки представлена как линейное развитие с постепенным накоплением знаний. Как будто тысячи лет сотрудники большой земной лаборатории работали над тем, чтобы получить то, что мы имеем сегодня – науку с ее сегодняшними правилами, методологией, ценностями. Каждый период в истории представляется как ступенька, как будто мы все более точно приближаемся к некой истине.

Был такой человек – Томас Кун. Он написал в середине прошлого века книжку «Структура научных революций», и всех шокировал. Он писал, что наука вообще никогда не была прямолинейной, никогда не шагала к какой-то цели. Это всего лишь романтика историков от науки. А на самом деле там происходит цикличность.

Кун ввел понятие научной парадигмы. Парадигма – это набор убеждений, ценностей и методов, которые разделяются членами некоего научного сообщества. История развития науки строится вокруг смены парадигм. При этом сами по себе парадигмы могут быть общефилософскими (и тогда их разделяет половина человечества), могут быть религиозными (разделяет вся конфессия); они могут касаться каких-то специфических ограниченных областей знаний – парадигма группы астрономов или биологов, или какая-то совершенно узкая область, например, генная инженерия.

– Как определяется, является ли эта парадигма научной?

– Наоборот, науку определяет наличие парадигмы. Если парадигмы в сообществе нет, тогда то, чем оно занимается, нельзя назвать наукой. Т.е. парадигма в принципе определяет саму возможность существования чего-то как науки. Парадигма является скелетом науки. Но сама по себе парадигма ничего не подтверждает, потому что в ее основе лежит непроверяемая система убеждений.

Важно то, что знание отталкивается от реальности. Другое дело, что оно выдумывает себе парадигму. Для того чтобы сузить, ограничить, указать область своих интересов. Вселенная же огромна, я не могу изучать всю Вселенную, поэтому я придумываю какую-то парадигму, которая касается вот этой области знаний. Но опирается она все равно на наблюдения и эксперименты.

– Она задает рамки, по поводу которых все согласились.

– Да. Такая метафора: ты видишь все вокруг, но при этом не можешь увидеть свой собственный глаз. Этот набор убеждений, он так устроен, что сам себя доказать не может. Но без изначального набора убеждений или установок в принципе невозможно заниматься наукой.

Есть стадия знания, которая по Куну называется «допарадигмальная». Т.е. это такой хаос всевозможных концепций, воззрений. Ни одно из этих воззрений нельзя выкинуть как неверное, оно чему-то соответствует, одному наблюдению, одному эксперименту. И в то же время между этими воззрениями нет никакой связи. Парадигмы еще нет.

Теперь представим себе, что появляется какая-то простая, элегантная, красивая, правдоподобная концепция, которая берется объяснить большую часть имеющихся наблюдений и обещает служить руководящей линией для всех будущих исследований. Как только такую концепцию начинает разделять большая часть авторитетов сообщества, она становится обязательной точкой зрения. А став обязательной точкой зрения и превратившись в доминирующую парадигму, она становится наукой, и именно ее называют наукой на сегодняшний день. Т.е. по сути дела наука – это парадигма, принятая большинством авторитетного сообщества.

Теперь смотри. Все, что известно, туда укладывается, но не хватает каких-то деталей. Т.е. нужно объяснить, что же было раньше, и прогнозировать, что там будет еще. Все исследователи начинают заниматься этой наукой в предположении, что эта парадигма описала истину. Т.е. что мы подошли к описанию истинного положения вещей. Это свойство парадигмы. Это

касается и психологии, и соционики. Как только соционика утвердила (или думает, что утвердила) свою парадигму, она в этот момент считает, что она описала Вселенную. И теперь нужно только провести дополнительные наблюдения и эксперименты. И вот в этом периоде нормальной науки – к соционике это не относится, а к психологии относится, сейчас поясню почему – в этот момент все, чем занимаются исследователи – это «напряженные и всепоглощающие усилия рассовать природу по концептуальным ящикам заготовленных профессиональных образований» (с) Томас Кун.

Я хочу подчеркнуть, что наука – это договорное понятие, касающееся парадигмы, принятой большинством авторитетного сообщества. Когда какое-то знание заявляет о том, что оно имеет парадигму, и эта парадигма действительно объясняет тот объем, на который это знание претендует – раз, и парадигма принимается большинством – два, тогда это знание приобретает право называться обычной нормальной наукой. В нем появляются все элементы нормальной науки – должности, звания, направления исследований, институты.

Дальше возникает следующий момент. Любая парадигма живет по принципу наименьшего сопротивления. Т.е. она не хочет видеть того, что в нее не вписывается.

Пока психология была частью философии, она не была наукой. В тот момент, когда психология перешла к наблюдениям и экспериментам, она превратилась в науку. Так вот соционика парадигмой психологии не принимается.

– Почему?

– По одной простой причине. Дело в том, что соционика претендует на новую парадигму. На конкурентную парадигму. Результаты нормальной науки предопределены, ничего нового там не появляется, только оттачивание инструмента. Ученый просто решает задачи. Т.е. сама по себе нормальная наука не заинтересована в том, чтобы появилась новая парадигма.

– Но должна же она развиваться?

– Нет, парадигма не развивается.

– А наука?

– Да, наука должна развиваться... Так науки нету! Наукой называется деятельность по текущей парадигме.

– Тогда получается, что парадигма должна меняться.

– Парадигма меняться не хочет. Я тебе еще скажу такую вещь. Любая научная система воспитывает и формирует внутри себя две разновидностей членов своего сообщества – «экспертов» и «агентов». И эти «агенты» «подтачивают» науку, для того чтобы она могла иметь возможность производить ревизию, устраивать их изгнание и тем самым в очередной раз подчеркивать собственную значимость.

Теперь смотри. В какой-то момент наука начинает накапливать аномалии. Какие-то методы перестают работать так, как предсказывает парадигма. В каких-то наблюдениях обнаруживается то, что никак не вмещается в исходную систему убеждений. Проблема, которую хочется решить, никак не решается. И когда эти аномалии накапливаются, возникает так называемый кризис научной теории. Появляются новые альтернативы, безумные идеи, всевозможные конкурирующие предложения. В какой-то момент наступает полный хаос, примерно такой же, как был до парадигмы. В общем, наука капут.

– Ну почему сразу капут. Они что-то пересматривают...

– Они пытаются пересматривать. Но начинается развал. Конкурирующие школы, проблемы коммуникации. Меняются исходные убеждения парадигмы, взгляды на природу тех или иных вещей, переопределяются понятия. И после этого раздробленные кучки исходного сообщества не могут прийти к согласию даже в том вопросе, который раньше был очевиден – какой круг проблем относится к науке, какие проблемы считать важными. Вот это конец парадигмы.

В психологии никакого конца парадигмы нет. Психология живет себе и процветает. Она может быть поделенной на сотню, две, три сотни научных направлений, каждое из которых имеет свою устойчивую парадигму. Психология заслужила право называться наукой, потому что в какой-то момент она пошла путем наблюдений и экспериментов. А те ответвления психологического знания, которые никоим образом не имеют отношения ни к наблюдениям, ни к экспериментам, ни к повторяемости результатов, а это означает, что они не имеют парадигмы, они как раз и не называются наукой. Т.е. если у психологического направления парадигма не сформулирована, то все научное сообщество называет такое направление лженаукой.

– Например?

– Например, графология. Хиромантия. Астрология.

– Я имею в виду психологические направления.

– С лету не скажу, потому что сейчас не осталось ни одного, мне кажется, психологического направления, которое не работало бы с наблюдением и экспериментом.

– Ну скажем графология же работает с наблюдениями. Она же чего-то наблюдает.

– Понимаешь, дело в том, что она чего-то наблюдает. Если у направления отсутствует сформулированная парадигма, то это значит, что там не было экспериментального начала, экспериментальной фазы. Такое направление наукой не считается.

Понятно, что в какой-то момент возникает новая парадигма, начинает конкурировать со старой, они между собой борются, новая решает те вопросы, которые не решает старая, и в итоге происходит смена парадигмы. В какой-то момент новая парадигма становится опять-таки наукой. А вот после этого историки науки представляют это так, что не было никакого конфликта, что с самого начала та парадигма была предварительным этапом к этой. Нам же не рассказывают, что у Ньютона написано не «сила действия равна силе противодействия», а «на всякое божественное действие существует ответное...

– «...божественное противодействие»?

– ...противодействие со стороны дьявола», ага. Большинство ученых-физиков были религиозными людьми, и их научные построения крутились вокруг божественного устройства мира. Более того, многие квантовые физики вообще были мистиками, у них были и астральные теории, оккультные. Просто по мере того как развивается наука, естественно, все это вымарывают.

В каждый момент времени наукой называется главенствующая парадигма, которая рождается, живет и умирает. Новая парадигма появляется по принципу «кого-то осенило». Вспышка, интуиция. Почему так происходит, никто не знает. И новая парадигма всегда исправляет кризис.

Вот на этом фоне обращаемся к твоему вопросу. Соционика появилась, по моим сведениям, в 1969 году. Примерно тогда же, когда возникло огромное количество направлений так называемой психологии новой волны.

Что произошло дальше. Существует классическая наука психология, находящаяся в стадии нормальной науки. И вот появляется человек, который говорит – я предлагаю концепцию, которая объясняет все на свете и касается всего чего угодно. На него,

естественно, смотрят как на одного из «агентов-подрывников». Которого нужно сначала вытащить на божий свет, причесать-пригладить, а потом раздолбать. Аушру напечатали в нескольких журналах, к ней приехала чуть ли не со всей страны куча всяких журналистов, шумиха такая была... и потом, естественно, ее заткнули. Причем заткнули ее так хорошо, что в итоге соционика ушла в глубочайшее подполье. Практически до 1985 года соционикой занимались «на кухне», такие неафишируемые клубы.

Соционика выбрала для себя область наблюдений: человек. Дальше она должна была сформулировать парадигму. Но в соционике не было парадигмы сформулировано вообще. Соционика не имеет парадигмы.

– Почему?

– Парадигма – это взаимосвязанный набор убеждений и методов...

– Но какие-то убеждения и методы ведь в соционике есть...

– ...при помощи которых, проводя определенные экспериментальные наблюдения, мы будем получать определенные результаты.

– Почему тогда не воспользоваться психологической парадигмой? Ведь проводятся эксперименты, у Прокофьевой, например, или у Миронова, и они не придумывают каких-то особых методов, они их берут из психологии.

– Так они занимаются психологическими исследованиями, а не соционическими. Как только они говорят, что занимаются соционическими исследованиями, – должны быть сформулированы методы соционических исследований.

Соционика, появившись и начав развиваться, стала разноситься как эзотерическое, некое тайное знание. Не имея парадигмы. Когда речь идет о формулировании научной парадигмы, возникает группа людей, которые принимают и разделяют эту парадигму. На сегодняшний день нет такого сообщества, которое разделяло бы соционическую парадигму. Потому что это сообщество разделяло бы одну-единственную вещь – слово «соционика». Больше разделять нечего. Потому что дальше с соционикой случилось наложение закона развития науки на то, что наукой еще не стало.

Вот предположим, что соционика имеет свою парадигму. И что она является обычной наукой. Тогда то, что я тебе рассказывал про обычную науку, все это в ней присутствует. Обычные исследователи, которые не заморачиваются правдивостью парадигмы, а просто изучают признаки, изучают, как действуют люди в тех или иных ситуациях, пишут дипломы, рефераты... Эти люди, которые называют себя социониками, со стороны выглядят как обычные участники научного сообщества соционików.

– Таак...

– В предположении, что соционика существует как наука и у нее существует своя парадигма. Их не волнует, как на самом деле определяется тип, правда ли существуют признаки... Тысячи соционików занимаются наукой соционикой, не зная, что такой науки не существует, потому что у нее нету парадигмы. И они при этом выглядят в точности как нормальные ученые.

– Если это такая умозрительная штука, то в чем разница?

– Что?

– Ну парадигма. Некие рамки, свод правил, в который безоговорочно верят все, кто занимается наукой.

– Почему верят? Он подтверждается экспериментально.

– Ты же сам говорил, что то, что входит в парадигму, уже ничем не подтверждается.

– Нет. Парадигма не может доказать истинности того набора убеждений, на котором она основана. Но сама она, естественно, полностью подтверждает все свои эксперименты.

– Меня изначально интересовало вот что. В той же самой психологии новой волны есть куча всяких...

– ...и они – не науки.

– ...и они спокойно себя называют направлениями психологии, заимствуют парадигму психологическую, методы и все что угодно и прекрасно себя чувствуют.

– Молодцы, правильно делают.

– Почему тогда соционики этого не делают? Кто мешает?

– Психологию новой волны можно рассматривать как некий филиал психологического знания. В каждом направлении есть какая-то ключевая идея. Для того чтобы ей заниматься, нужно использовать психологическую парадигму, которая берется и просто дополняется новым полем исследования.

– Вот! Новая идея, рассматривается все в свете этой отдельно взятой идеи...

– Да, и прекрасно укладывается в классическую психологическую науку.

– А с соционикой тогда что не так?

– Аушра с самого начала позиционировала соционику как новую науку. Она сказала, что это не психология...

– То есть это Аушра сказала, что это не психология. А парадигмы при этом у нее не было. И не выросло.

– Ну вот я пытался в своей книге показать, что соционика сама по себе является обычным нормальным закономерным течением в психологии. Есть аналитическая психология Юнга, из нее выросла Майерс-Бриггсовская типология, и точно так же – соционическая типология. И если на нее смотреть с психологической парадигмы, то мы получим одно из направлений психологии.

– Вот меня и удивляет, почему эта точка зрения так непопулярна. Да, ты мне объяснил, – потому что Аушра так не считала.

– Аушра позиционировала соционику как новую парадигму, которая должна прийти на смену психологии. На смену старой, закостенелой психологической науке, которая ничего не умеет... так действительно, в Аушрином представлении тех лет – это мертвая, тупая, ничего не умеющая вещь. Советская психология, и еще вековой психоанализ. Соционика по сравнению с этим была – нечто революционное. Аушра видела, и правильно видела в соционике новую революционную парадигму, которая должна была прийти на смену старой психологии. Если бы на тот момент все пошло правильным путем, и соционическая парадигма была бы сформулирована.

– И она бы отличалась от психологической?

– Да, она бы включала в себя психологическую. Потому что любая новая парадигма, отвергая предыдущую, тем не менее объясняет все ее результаты.

И мы могли бы на сегодняшний день иметь не психологию, а большую науку под названием соционика. Которая включала бы в себя, допустим, лингвистику, психологию, физиогномику, этнологию какую-нибудь... Могло бы быть вот так.

– Альтернативная история науки!

– Но вся проблема в том, что парадигма была не сформулирована. Соционика стала развиваться, как будто бы она наука. Она стала заниматься исследованиями, выводить какие-то правила, уравнения, признаки, разрабатывать тесты, создавать рабочие коллективы... И на сегодняшний день соционика подходит уже к своему развалу. Она умудрилась пройти кусок пути как нормальная наука, когда

было видимое согласие, общий ажиотаж, привлечение народа, общая понятийная база. Она прошла эту фазу и захирела, потому что стали проявляться все противоречия, которые только могли проявиться. Потому что парадигмы не существует, т.е. любое непонятное уже является противоречием. И если вернуться к той цитате, про рассовывание природы по концептуальным ящикам, не напоминает ли это соционику лет 10–15 назад, когда все пытались запихать весь мир в концепцию соционики?

– Так некоторые до сих пор пытаются.

– Ну вот это то, чем занимается нормальная наука. А то, к чему соционика сейчас пришла... «Соционическое знание развивается разными соционическими школами, результатом плохо налаженного взаимодействия между ними являются различные понимания об объекте, предмете и методах соционики. Отсутствие единой терминологической базы и различное понимание одних и тех же определений (аспекты, функции и т. п.) также затрудняет понимание и взаимодействие между различными соционическими школами. Кроме того, одни и те же термины (например, экстраверсия и интроверсия, эго и суперэго) используются в психологии и в соционике в принципиально разных, хотя и коррелирующих значениях, что осложняет взаимопонимание между психологами и социониками. ...В соционике устоявшаяся терминология составляет лишь малую часть. Раздробленность соционических школ фактически привела к появлению множества вариантов названий для одних и тех же понятий, а иногда и конфликтов терминологий»[1]. Нет единой базы. Это к вопросу о том, что соционика (как наука, которой она не стала) доросла до своего развала как науки.

Соционика не стала психологией, потому что она никогда не пыталась считать себя частью психологии. Она всегда претендовала на абсолютно самостоятельную ценность, самостоятельную парадигму. Она себя поставила вопреки психологии, и психология ей этим же и отомстила.

Более того. Соционическая парадигма отсутствует, и именно это дает любому представителю науки право сказать, что соционика – лженаука.

А вот еще кусок из википедии, который объясняет, почему не родилась парадигма. Потому что парадигма должна опираться на наблюдения и экспериментальные подтверждения. «Хотя соционика занимается типологией личности и межличностных отношений, в психологических журналах опубликовано лишь несколько статей по соционике (авторы: С. Богомаз, А. Ельяшевич, Д. и М. Лытовы, И. Фоменко), а соционика, при отсутствии толковых доказательств и недостатке авторитетных для академических кругов исследователей, как правило, не признаётся областью психологии. Психология как наука основана на экспериментальной проверке выдвигаемых теорий, а в соционике, как правило, ограничиваются стилем обыденного познания — единичные наблюдения ведут к выдвижению новых утверждений, которые не проверяются объективно и разносторонне, а либо принимаются (отдельными социониками или соционическими школами), либо по каким-то причинам отвергаются (другими социониками и школами). Так, например, математическая модель признаков Рейнина была в целом принята сообществом без проверки верности их психологического смысла».

Создавать математическую модель признаков – это все равно что создавать ее в воздухе. Правильная она, неправильная – не имеет вообще никакого значения без парадигмы.

Утверждение, что соционика – это область знаний, согласно которой все люди делятся на 16 типов обработки, принятия и выдачи информации, основанных на том, что существует четыре базовых психологических функции, которые делятся еще на экстраверсию-интроверсию, и все это ранжируется в психике по позициям модели А, и что вот таким образом люди обмениваются информацией, и это определяет интертипные отношения, – вот это вот не есть парадигма.

– Это моделирование.

– Это не моделирование даже. Это всего-навсего краткая справка о том, что называется словом «соционика». И вот эта краткая справка действительно разделяется всем соционическим сообществом. Все согласятся, что соционика – это оно. Но это не есть парадигма. Потому что никаких экспериментальных проверок выдвигаемых теорий никогда не было.

– Ну да, соционика – теория, возникшая «из воздуха».

– Ну, не из воздуха. Из Юнга. Но она должна была стать на рельсы научного развития, а ее никто туда не поставил. Отдельные попытки экспериментальных исследований, если и проводятся, невалидны. Соционик себя ставит в оппозицию к психологии... он же все 40 лет гордился, что соционика – это новая, революционная парадигма знания о человеке. И не то чтобы ему кто-то мешает проводить эксперименты, он сам не хочет. Он говорит – почему вы мне утверждаете выборки в 1000 человек? Я не психолог, мне этого не надо, мне достаточно взять 10 человек!

«Отдельные попытки экспериментальных исследований не в полной мере соответствуют требованиям внутренней валидности эксперимента, в них можно обнаружить проявления эффектов Барнума (субъективная оценка неконкретного и размытого описания как в целом подходящего) и Розенталя (ожидание личностью реализации пророчества во многом определяют характер её действий и интерпретацию реакций окружающих, что и провоцирует самоосуществление пророчества)». Эффект Барнума – это Милтон-восприятие, когда нет четко заданных критериев, используются многозначные слова, и в итоге ты выберешь то, что захочешь выбрать. А эффект Розенталя вообще лежит в основе любой парадигмы. Не бывает ни одного эксперимента, который бы человек поставил, не зная, что он хочет получить.

«Также в качестве обоснования верности соционических идей выступают личные наблюдения, ссылка на то, что модель хорошо «работает на практике». В науке подобные утверждения принято проверять, однако соционики редко осуществляют экспериментальную проверку гипотез, предпочитая изобретать новые, в результате количество непроверенных гипотез в соционике не уменьшается. Только когда соционическое сообщество сформулирует работающие принципы и подвергнет их всесторонней и независимой экспериментальной проверке, соционика, при условии подтверждения её основных гипотез, сможет претендовать на звание научной дисциплины». То есть когда будет сформулирована соционическая парадигма и предложена ее экспериментальная проверка, только тогда соционика сможет быть названа научной дисциплиной.

Я считаю, что сейчас в соционическом хаосе есть возможность сформулировать парадигму, только ее нужно немножко перевернуть с ног на голову. В основе правильной парадигмы должен лежать тот факт, что 16 типов людей существуют не в виде висящих в воздухе треугольничков, обменивающихся информацией, а в виде реальных психосоматотипов.

– Ну это, так сказать, твое направление...

[1] Здесь и далее цитируется статья «Соционика» из википедии (ru.wikipedia.org).

– Да. Если бы было много денег, людей и свободного времени, я бы сделал соционику настоящей наукой. Типы, которые мы можем наблюдать, ставить над ними эксперименты; которые мы можем видеть, измерять...

– Для этого надо много экспериментов.

– Да! и надо с этого начинать. Потому что в итоге окажется, я в этом глубоко убежден, что если ты произведешь элементарную классификацию человека по биометрическим параметрам, по соматотипу, и потом снимешь оттуда компьютерным путем этнические наслоения, ты получишь 16 типов. Их психика будет сложным сочетанием генотипа, этнической принадлежности, исторического наследия и т.п. И модель типа окажется моделью, позволяющей в той или иной степени приближения описать этот феномен. Т.е. чтобы формулировать парадигму соционическую, нужно идти с другого конца. Нужно взять живого человека, поставив цель найти в нем подтверждение наличия юнговских функций и типов, и вывести оттуда какие-то уже дополнительные свойства, результаты, а если понадобится, построить модели. Аушра сделала наоборот.

Я считаю, имело бы смысл в честь 40-летия соционики попробовать собрать толковых людей, сообщество, с одной-единственной целью – сформулировать соционическую парадигму. Такую, про которую все собравшиеся скажут, что да, я разделяю такой подход к вопросу, я занимаюсь именно этим; у меня есть автономные направления, но они являются частными случаями этой парадигмы.

Лытов писал, что если ситуация с признанием соционики академическими кругами в России не улучшится, то наша соционика окончательно сдохнет на прилавках бульварных лоточков среди всяких разных гороскопчиков и прочего. А потом она придет с запада. Майерс-Бриггс, например – метод работающий, официально признанный психологией, там есть своя парадигма, все четко и понятно, известно, что они определяют, зачем и каким образом. Так будет, если не соберется авторитетное большинство, для того чтобы сформулировать соционическую парадигму, и не начнутся серьезные исследования.

Интервью брала Вера Борисова

Алексей Трехов

Признаки квестимы/деклатимы, группы квестимности и кольца заказа

Дано определение признакам квестимы/деклатимы в терминах структуры модели А. Исследованы группы, получаемые пересечением дихотомий квестимы/деклатимы, аристократы/демократы и статики/динамики, и кольца заказа.

Группы квестимности

Квестимы имеют в ментальном кольце или ▲+ и ●+, или △– и ○–, а также или □– и ⮡–, или ■+ и ▙+. Деклатимы имеют в ментальном кольце или ▲– и ●–, или △+ и ○+, а также или □+ и ⮡+, или ■– и ▙–.

Естественно назвать аспекты ▲+, ●+, △–, ○–, □–, ⮡–, ■+, ▙+ квестимными, а ▲–, ●–, △+, ○+, □+, ⮡+, ■– , ▙– деклатимными, добавив эту дихотомию к статике/динамике, экстраверсии/интроверсии и рациональности/иррациональности. Конечно, формально возможно 15 дихотомий на множестве из 16 аспектов, 7 из них описаны в [4]. Но на наш взгляд, эти четыре являются фундаментальными.

Последнее утверждение основано на том, что любой признак Рейнина связан с положением определенной группы аспектов в модели. В данном случае приходится прибегать к модели Б (модели А не достаточно).

Думается, что фундаментальностью такого деления объясняется спор о знаках функций в витальном кольце:

Поделим модель Б на четыре кольца, называя их условно: левое ментальное, левое витальное – это основные кольца и правые витальное и ментальное: расположив их так (см. табл).

Для примера рассмотрен случай ИЛЭ. Разумеется, термины условные, но смысл столбцов и строк таблицы совсем не условен. В глаза бросается или первая строчка (квестимы/деклатимы) или первый столбец (аристократы/демократы), смотря на что мы смотрим.

Думаю, за квестимность в основном отвечают □– или ■+ в ментальном кольце. За деклатимность – □+ или ■–.

Мышление □– максимально абстрактное, общее, универсальное. Носитель программной □– сказал об этом так: «Все науки являются ничем иным, как человеческой мудростью, которая всегда прибывает одной и той же, на какие бы предметы она не была направлена» [5].

Мышление ■+ максимально конкретное и предметное. «Допустим, Земля вращается вокруг Солнца, но мне-то это в моей работе не пригодится».

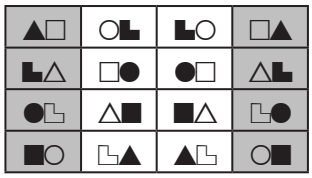
Оба эти типа мышления отличаются любопытством. В первом случае – ничем не ограниченным, во втором – не столько любопытством, сколько конкретным интересом. Поэтому ТИМы, имеющие такие типы мышления, могут быть названы квестимами.

Мышление ■– циничное, скептичное, мышление агностика. «Это только еще раз показывает ситуативность «необходимого» набора «нужных» качеств в любом деле и на любом месте» [7].

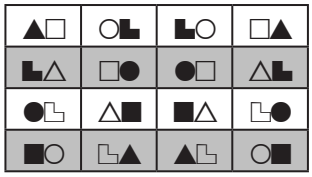
Мышление □+ догматичное, безапелляционное.

Левое ментальное (▲+, □–, ●+, ⮡–)	**Правое витальное (○–, ▙+, △–, ■+)**
Левое витальное (○+, ▙–, △+, ■–)	**Правое ментальное (▲–, □+, ●–, ⮡+)**

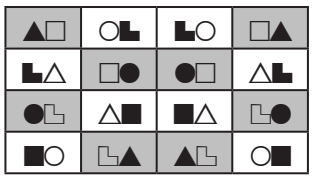
Эти типы мышления к любопытству не располагают. Первое – из-за уверенности в том, что абсолютного знания нет, и одно знание не хуже другого. Второе – из-за уверенности в том, что он им уже обладает. ТИМы, имеющие такие типы мышления, называются деклатимами.



Квестимы/деклатимы



Аристократы/демократы



Статики/динамики

Возможно четыре вида ментального (как и витального) кольца:

Демократы-статики (квестимы): ▲+, □–, ●+, ◺–. Эту группу мы назовем ***любопытные***. Их отношение к информации: «мы хотим знать все». Это самая квестимная группа: ▲□, □▲, ●◺, ◺●.

Аристократы-динамики (квестимы): △–, ■+, ○–, ◣+. Эту группу назовем ***конкретные*** («хотим знать нужное»). ◣△, △◣, ■○, ○■.

Демократы-динамики (деклатимы): △+, ■–, ○+, ◣–. ***Равнодушные*** (равнодушны к знаниям). ○◣, ◣○, △■, ■△.

Аристократы-статики (деклатимы): ▲–, □+, ●–, ◺+. ***Уверенные*** («мы знаем»). □●, ●□, ◺▲, ▲◺.. Самая деклатимная группа.

Теперь понятна вроде бы повышенная квестимность Сократа – ТИМ △■, [8]. На самом деле он не искал новых знаний, а обстоятельно раскрывал имеющиеся. Опять же группа ***равнодушных*** ближе к квестимам, чем ***уверенные***, а △■ даже для этой группы достаточно квестимен.

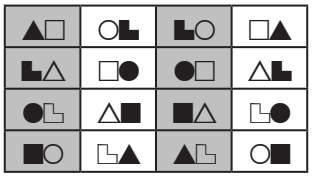
Посмотрим, как сказывается принадлежность к группам квестимности (ГК) на особенностях дуализации. ***Равнодушные*** не испытывают дискомфорта от потока информации, собранного ***любопытными***. А ***уверенные*** без «растеканий по древу» сообщают то, что нужно ***конкретным***.

Влияет принадлежность к ГК и на работу колец заказа. В квестимных кольцах ***любопытные*** чередуются с ***конкретными***. А в деклатимных – ***равнодушные*** с ***уверенными***. При переходе ***любопытный → конкретный*** информация приводится в некоторый порядок. При переходе ***конкретный → любопытный*** происходит ее несистематический сбор. ***Уверенные*** готовы принять от ***равнодушных*** знания как данность и немного в другой форме донести дальше.

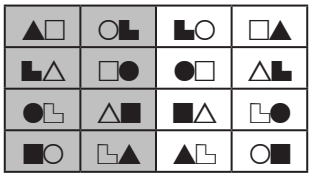
Последнее, что стоит добавить по этому вопросу –

Кольца заказа

Кольца заказа образуются на пересечении признаков правые/левые, экстраверты/интроверты и квестимы/деклатимы.



Правые/левые



Экстраверты/интроверты

Информация меняется и преломляется в сознании представителя каждого ТИМа. Как она преломляется у квестимов? Она становится более спорной. Деклатимы делают ее более общезначимой. Экстраверты более объективной, интроверты более субъективной.

Таким образом, интроверты левого кольца (квестимы) преобразовывают информацию в более спорную и менее объективную. Это локальные учения, небольшие школы... Разнести эти знания по миру могут дуалы накопителей – реализаторы. В этом экстравертном правом деклатимном кольце информация приобретает объективный и бесспорный вид, становится азбучной. «Собираемая этими типами (накопителями) информация концентрируется и уплотняется до тех пор, пока не будет достигнута критическая плотность, после чего следует взрыв» [6].

Правое квестимное экстравертное кольцо – кольцо программаторов. Представители этого кольца выдают спорную, но объективную информацию, которую делают более популярной: субъективной, но бесспорной дуалы программаторов – координаторы.

Таким образом, идеи рождаются в квестимных кольцах, представители которых соответствуют акцептным функциям своей квадры [2, 3]. Деклатимы доносят идеи до общества.

Литература

1. Аугустинавичюте А. Теория признаков Рейнина. Очерк по соционике // Соционика, ментология и психология личности, 1998, №1–6.

2. Букалов А. Функциональные роли типов в квадре и соционе // Соционика, ментология и психология личности, 1996, №5.

3. Букалов А. 16-компонентная структура ТИМа и социона // Соционика, ментология и психология личности, 1996, №4.

4. Букалов А. Внешний и внутренний язык квадры и закон сменяемости квадр // Соционика, ментология и психология личности, 2003, №2.

5. Гуленко В. Исчезнуть, чтобы появиться вновь // Соционика, ментология и психология личности, 1995, №3.

6. Декарт Р. Сочинения. М.: Мысль, 1989.

7. Карпенко О. О ранжировании квадр по аспектам информационного потока // Соционика, ментология и психология личности, 2002, №5.

8. Миронов В. Эффективный руководитель с точки зрения соционики // Соционика, ментология и психология личности, 2003, №2.

9. Стовпюк. М., Лытов Д. О смысловом содержание признаков Рейнина // Соционика, ментология и психология личности, 2002, №6.

Павел Цыпин

Результаты социологического исследования «Влияние соционической информации на самооценку»

Статистические результаты исследования

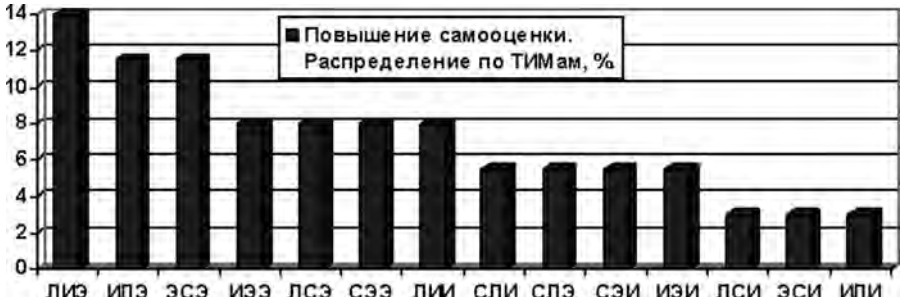
Всего респондентов: 107. Распределение их по ТИМам:

ИЛЭ – 9	ЭИЭ – 2	СЭЭ – 4	ЛСЭ – 5
СЭИ – 8	ЛСИ – 3	ИЛИ – 14	ЭИИ – 7
ЭСЭ – 5	СЛЭ – 2	ЛИЭ – 9	ИЭЭ – 8
ЛИИ – 7	ИЭИ – 11	ЭСИ – 5	СЛИ – 8



Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 34% всех респондентов, распределение их по ТИМам:

ЛИЭ – 14%	ЛСЭ – 8%	СЛЭ – 5.5%	ЭСИ – 3%
ИЛЭ – 11.5%	СЭЭ – 8%	СЭИ – 5.5%	ИЛИ – 3%
ЭСЭ – 11.5%	ЛИИ – 8%	ИЭИ – 5.5%	ЭИИ – 0
ИЭЭ – 8%	СЛИ – 5.5%	ЛСИ – 3%	ЭИЭ – 0



Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 10% всех респондентов, распределение их по ТИМам:

СЭИ – 28%	ЭИИ – 9%
ЛИИ – 18%	ЭСИ – 9%
ИЭИ – 18%	ИЭЭ – 9%
ИЛИ – 9%	



Работая со студентами, мне регулярно приходится знакомить их с соционикой. Реакция на соционическую информацию у каждого своя: некоторые в восторге от своего новообретенного ТИМа, другие, напротив, разочарованы, третьи вообще не чувствительны к сведениям психологического характера.

Интересно проследить, меняется ли отношение человека к себе и к своим возможностям после ознакомления с ТИМом и его характеристиками. Также интересно, насколько коррелируют с ТИМом реакции на соционическую информацию. Для прояснения этих и иных вопросов было предпринято социологическое исследование.

Оно проводилось с помощью анкеты, состоящей из четырех простых вопросов:

1. Как изменилась после ознакомления с ТИМом Ваша самооценка?

А. Повысилась

Б. Снизилась

В. Не изменилась

2. Нравится ли Вам Ваш ТИМ?

Да

Нет

3. Хотели бы Вы иметь другой ТИМ?

Да

Нет

4. Как Вы оцениваете Ваши перспективы и возможности с учетом ТИМа?

А. До знакомства с ТИМом выше, чем после

Б. До знакомства с ТИМом ниже, чем после

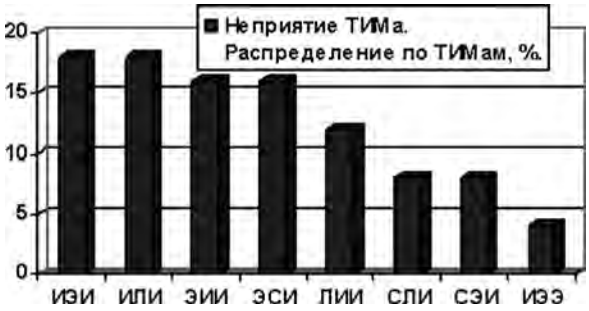
В. Одинаково

Примерно половина респондентов – студенты старших курсов вечернего факультета, изучавшие основы соционики в рамках курса «Общая теория менеджмента». Во время обучения, а нередко и после его завершения, студенты знакомились с работами Аушры Аугустинавичюте, В. Гуленко, Г. Шульмана, В. Ермака, Е. Филатовой и других авторов. Так что к моменту заполнения анкеты респонденты имели базовую соционическую грамотность и были знакомы с представлениями основных соционических школ.

Другая половина респондентов – люди, знакомые с соционикой относительно давно. Многие из них проходили обучение в различных школах соционики, большинство знакомы с классической соционической литературой.

Самооценка после ознакомления с ТИМом не изменилась у 56% всех респондентов, распределение их по ТИМам:

ИЛИ – 20%	ИЛЭ – 8.5%	ЭСИ – 5%	ЭИЭ – 3.5%
ИЭИ – 11.5%	ЛИЭ – 6.5%	ЛИИ – 3.5%	СЭЭ – 1.5%
СЛИ – 10%	ИЭЭ – 6.5%	ЛСИ – 3.5%	ЭСЭ – 1.5%
ЭИИ – 10%	СЭИ – 5%	ЛСЭ – 3.5%	



Свой ТИМ не нравится 24% респондентов.

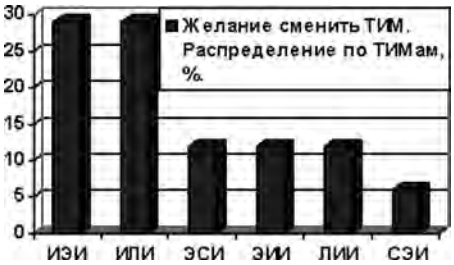
Распределение по ТИМам тех, кому свой ТИМ не нравится:

ИЭИ – 18%	ЛИИ – 12%
ИЛИ – 18%	СЛИ – 8%
ЭИИ – 16%	СЭИ – 8%
ЭСИ – 16%	ИЭЭ – 4%

Хотели бы поменять свой ТИМ на другой 16% респондентов.

Распределение по ТИМам тех, кто хотел бы изменить свой ТИМ:

ИЭИ – 29%	ЛИИ – 12%
ИЛИ – 29%	СЭИ – 6%
ЭСИ – 12%	
ЭИИ – 12%	



Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 26% респондентов, из них:

ЛИЭ – 21.5%	ИЛИ – 7.5%
СЭЭ – 14%	СЛЭ – 3.5%
ЭСЭ – 14%	ЭИИ – 3.5%
ИЭЭ – 10.5%	ЛСИ – 3.5%
ЛСЭ – 7.5%	ЛИИ – 3.5%
ИЛЭ – 7.5%	ИЭИ – 3.5%



Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 19% респондентов, из них:

ЭСИ – 20%	СЛИ – 5%
ИЛИ – 15%	ЛИЭ – 5%
ИЭИ – 15%	ИЛЭ – 5%
ЛИИ – 10%	ИЭЭ – 5%
СЭИ – 10%	
ЭИИ – 10%	



Теперь отследим настроения опрошенных каждого ТИМа по отдельности по всех вопросам теста.

ИЛЭ. 9 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 44%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 56%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 22%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 11%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 67%

СЭИ. 8 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 25%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 38%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной 37%

Нравится ТИМ 75%

Хотят изменить ТИМ 13%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 0%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 25%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 75%

ЭСЭ. 5 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 80%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 20%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 80%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 0%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 20%

ЛИИ. 7 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 42%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 29%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 29%

Нравится ТИМ 58%

Хотят изменить ТИМ 29%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 14%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 28%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 58%

ЭИЭ. 2 человека

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 100%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 0%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 0%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 100%

ЛСИ. 3 человека

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 33%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной 67%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 33%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 0%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 67%

СЛЭ. 2 человека

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 100%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 0%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 50%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 0%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 50%

ИЭИ. 11 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 18%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 18%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 64%

Нравится ТИМ 54%

Хотят изменить ТИМ 54%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 9%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 18%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 73%

СЭЭ. 4 человека

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 75%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 25%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 100%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 0%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 0%

ИЛИ. 14 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 7%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 7%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 86%

Нравится ТИМ 64%

Хотят изменить ТИМ 36%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 14%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 21%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 65%

ЛИЭ. 9 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 55%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 45%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 67%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 11%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 22%

ЭСИ. 5 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 20%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 20%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 60%

Нравится ТИМ 20%

Хотят изменить ТИМ 40%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 0%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 80%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 20%

ЛСЭ. 5 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 60%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 40%

Нравится ТИМ 100%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 40%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 0%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 60%

ЭИИ. 7 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 14%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 86%

Нравится ТИМ 43%

Хотят изменить ТИМ 29%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 14%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 29%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 57%

ИЭЭ. 8 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 38%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 12%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 50%

Нравится ТИМ 87%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 38%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 12%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 50%

СЛИ. 8 человек

Самооценка после ознакомления с ТИМом повысилась у 25%

Самооценка после ознакомления с ТИМом снизилась у 0%

Самооценка после ознакомления с ТИМом осталась неизменной у 75%

Нравится ТИМ 75%

Хотят изменить ТИМ 0%

Оценивают свои перспективы и возможности выше после ознакомления с соционикой 0%

Оценивают свои перспективы и возможности ниже после ознакомления с соционикой 13%

Оценка перспектив и возможностей не изменилась у 87%.

Выводы по результатам исследования

1. Соционическая информация существенно влияет на самооценку ознакомившихся с ней – она изменилась у 44% опрошенных. Среди тех, у кого самооценка повысилась, преобладают экстраверты: 66,5%. Среди тех, у кого самооценка понизилась, преобладают интроверты: 91%. Следовательно, соционическая информация, особенно характеристики ТИМов, так или иначе дискриминируют интровертов, создают у них негативное представление о себе. По отзывам некоторых интровертов, знакомство с ТИМом их неприятно удивило.

Что касается других признаков базиса Юнга, то среди тех, у кого самооценка повысилась:

58% – логики, 50% – сенсорики, 52% – иррационалы.

То есть самооценка после ознакомления с соционикой коррелирует преимущественно с признаком вертности.

В то же время интересна статистика по признаку позитивизм/негативизм. Среди тех, у кого самооценка повысилась после ознакомления с соционикой, 59% имеют позитивистские ТИМы, в то время среди тех, у кого самооценка снизилась, 73% составляют негативисты. Среди тех, кому не нравится свой ТИМ, негативисты составляют 58%, а среди тех, кто хотел бы поменять ТИМ, – 59%. 75% составляют позитивисты в числе тех, кто оценивает свои возможности выше после ознакомления с соционикой. При этом 60% из тех, кто оценивает перспективы ниже после знакомства с ТИМом, – негативисты.

Получается, что негативисты склонны как к недооценке себя, своих перспектив и возможностей, так и к более чувствительному отношению к внешней информации. По моим наблюдениям: негативисты видят прежде всего «недостатки» своего ТИМа и заостряют на них внимание, в результате чего самооценка и может снизиться. Позитивисты же, напротив, используют любую возможность для повышения своей самооценки, и нередко воспринимают соционику как такого рода возможность.

2. Свой ТИМ не нравится 24% респондентов. Это не мало. Среди них преобладают интроверты – 96%, при этом первые три места у интровертов-интуитов – ИЛИ, ИЭИ и ЭИИ. Следовательно, ТИМные характеристики из доступных респондентам источников недружелюбны к интровертам (особенно интуитам!), рисуют их слабыми, неполноценными, неприспособленными к жизни. Такое впечатление, во всяком случае, высказывают некоторые опрошенные.

3. Все респонденты, желающие поменять свой ТИМ, – интроверты. Первое и второе место занимают ИЛИ и ИЭИ. Явно представители этих ТИМов чувствуют себя некомфортно, им трудно адаптировать ТИМные черты к своей личности.

4. Всего 26% опрошенных оценивают свои перспективы и возможности выше, ознакомившись с соционикой. Среди них преобладают экстраверты – 79%. Существующая соционическая литература подчеркивает разнообразные возможности экстравертов. Первое место со значительным отрывом занимает ЛИЭ. Это не удивительно, учитывая исключительную востребованность ТИМных характеристик ЛИЭ в современном мире.

5. Ниже, чем до знакомства с соционикой, свои перспективы и возможности оценивают 19% респондентов. 85% из них – интроверты. Первое место с 20% занимает ЭСИ. Многие

ЭСИ чувствуют, что аспектное наполнение их Эго находит скромное применение в современных условиях. Это подчеркивает и соционическая литература.

6. Выводы по отдельным ТИМам.

ИЛЭ. В целом чувствует себя комфортно: примерно у половины самооценка повысилась после ознакомления с соционикой, и ни у кого не снизилась. Всем ИЛЭ их ТИМ нравится.

СЭИ. Уровень комфорта невысокий: самооценка упала у 38%, 13% хотят изменить свой ТИМ. Никто не оценивает свои перспективы выше после ознакомления с соционикой. СЭИ обычно рисуют слишком мягким, компромиссным, лишенным «бойцовских» качеств. Это многих СЭИ дезориентирует, заставляет сомневаться в своих способностях.

ЭСЭ. Прекрасно себя чувствуют. Самооценка увеличилась у 80%, ТИМ нравится всем, 80% оценивают свои перспективы выше, узнав свой ТИМ и его характеристики. Видимо, ЭСЭ в соционической литературе представлен выигрышно – как инициативный организатор, оптимистичный, с лидерским потенциалом. Это вдохновляет представителей ТИМа ЭСЭ.

ЛИИ. Непростая ситуация. Самооценка падает у 29%, ТИМ нравится всего 58%, 29% хотят его сменить. Оценивают свои перспективы выше после ознакомления с соционикой всего 14%. Видимо, проблема в том, что ЛИИ описывается обычно как занудный, педантичный и не слишком удачливый человек. Кроме того, ЛИИ болезненно реагирует на описания своей болевой черной сенсорики.

ЭИЭ. Их в исследовании принимало участие всего 2 человека, и результаты довольно странные: у всех самооценка и оценка возможностей не претерпели изменений. При этом ТИМ нравится всем. По моим данным, ЭИЭ их ТИМ действительно нравится, но они склонны к рисовке и «неординарным» ответам на вопросы анкет.

ЛСИ. Самооценка ни у кого не снизилась, никто не оценивает свои возможности ниже, чем до знакомства с ТИМом, ТИМ нравится всем. Картина гармоничная.

СЛЭ. Всего 2 человека. Ситуация прогнозируемо блестящая: самооценка повысилась у 100%, никто не оценивает ниже свои возможности и перспективы. Это естественно, так как СЛЭ всегда ярко и выигрышно изображают в соционической литературе.

ИЭИ. Явно чувствуют себя дискомфортно. 54% хотят сменить ТИМ, самооценка повышается только у 9%, ТИМ нравится только 54%. ИЭИ в описаниях различных соционики явно дискредитирован – он представлен как неусидчивый, склонный лишь к сугубо гуманитарным активностям, нестойкий, недостаточно деловой. Естественно, большинство ИЭИ не согласны относить эти характеристики к себе.

СЭЭ. Чувствует себя прекрасно. У 75% повышается самооценка, ТИМ всем нравится,100% оценивают свои перспективы и возможности выше, чем до знакомства с соционикой. Описания СЭЭ обычно очень лестные и нравятся представителям этого ТИМа.

ИЛИ. Настроены к своему ТИМу скептически. Всего у 7% повышается самооценка, ТИМ нравится 64%, 36% хотят его изменить. Перспективы ИЛИ также оценивают невысоко: 14% выше, 21% ниже, чем до знакомства с соционикой. ИЛИ обычно описывают как слишком инертных и вялых, с чем они не согласны. ИЛИ считают себя в меру энергичными и результативными в работе.

ЛИЭ. Обычно любят свой ТИМ и наслаждаются его характеристиками, представленными в литературе. Самооценка повышается у 55%, ТИМ нравится всем, оценка перспектив позитивна у 67%.

ЭСИ. Обратная ситуация. Снижение самооценки отмечается у 20%, всего 20% нравится ТИМ, 40% хотят его изменить, никто не оценивает свои перспективы выше после ознакомления с соционикой. ЭСИ обычно свой ТИМ не любят, поскольку им приходится читать, что они слишком критичны к людям, упрямы, но при этом не умеют выходить из сложных ситуаций и даже не склонны к интеллектуальной работе. ЭСИ о себе, как правило, совсем иного мнения.

ЛСЭ. Классическая для экстраверта картина: повышение самооценки у 60%, стопроцентная приверженность ТИМу, 40% оценивают свои перспективы выше, чем до знакомства с соционикой. ЛСЭ обычно легко соглашаются с описаниями своего ТИМа в литературе. Правда, некоторым не нравятся и представляются не соответствующими действительности приписываемые ТИМу ЛСЭ качества сухости, холодности, черствости.

ЭИИ. Многим из них в своем ТИМе не комфортно. 29% хотят сменить ТИМ, нравится он только 43%. ЭИИ в ряде источников преподнесен как слабый, безвольный, лишенный динамизма гуманитарий. Сами ЭИИ оценивают себя иначе – как спокойных, методичных и осторожных людей, планомерно реализующих поставленные цели.

ИЭЭ. Наименее довольный собой из экстравертов. Понижение самооценки у 12%, ТИМ нравится 87%. ИЭЭ обычно бывает разочарован теми фрагментами описаний своего ТИМа, где указаны безалаберность, частые смены интересов, неусидчивость. С этими характеристиками ИЭЭ выражают несогласие.

СЛИ. Нейтральная ситуация. Повышение самооценки у 25%, падение не отмечается, оценивают свои перспективы ниже – 13%, никто ТИМ менять не хочет. Большинство опрошенных СЛИ не меняют мнений о себе по результатам знакомства с соционикой. Они мало чувствительны к психологической информации, для них приоритетны факты своей биографии.

7. В целом, исходя из результатов настоящего исследования, можно заключить, что знакомство с соционической информацией оказывает негативное влияние на самооценку многих людей, особенно носителей интровертных ТИМов. Нужно менять подходы к созданию характеристик ТИМов, делая их более корректными. Следует подчеркивать возможности интровертных ТИМов, их преимущества в определенных областях деятельности.

Что касается соционического обучения, его также необходимо корректировать. Важно, чтобы слушатели понимали с самого начала обучения, что нет «плохих», «слабых» ТИМов, что, как говорит Г.А. Шульман, «все могут всё», что ТИМ ни в коем случае не указывает на органическую неспособность выполнять те или иные действия. В процессе обучения преподаватель должен преподносить все ТИМы как равноправные, а их характеристики – как относительные и требующие увязки с личностными качествами индивида.

Земсков Ю.А., Горбенко Я.О.

Эпитипные различия в рамках типа LI

Вопрос, откуда берутся огромные различия внутри типа, столкнул меня с непредвиденными трудностями, к которым я долго не мог подступиться. Некоторые из этих трудностей основывались на наблюдении и восприятии различий, но главной их причиной была, как и раньше, проблема критериев, то есть подходящего обозначения для различий характеров. И здесь я впервые отчетливо понял, насколько же молода психология.

К.Г. Юнг

Статья представляет собой итог эмпирического исследования эпитипных различий LI. Обнаружено несколько групп LI, обладающих различными функциональными акцентами в эпитипном проявлении.

Глоссарий

Тип LI – логико-интуитивный интроверт, Аналитик, Декарт, Робеспьер.

DCNH – четверичная система подтипов (наиболее стабильного компонента эпитипного слоя), разработанная В.В. Гуленко.

Эпитипные различия – «кроме»-типные различия, представляющие собой небольшие вариации в эмпирическом проявлении всего комплекса соционических функций у разных представителей одного типа; позволяют объяснить внутритипную вариативность; являются результатом дальнейшей детализации описания после определения типа и в рамках него.

Каждый, кто знаком с соционикой, знает, насколько разными бывают представители одного соционического типа. Это одно из первых вполне естественных наблюдений, которые невольно проводит человек, когда встречает первых своих «тождиков»: «Чем мы похожи, а в чем я всё же отличаюсь?». И, кроме индивидуальных и социальных факторов, в этих отличиях замешан еще и дополнительный соционический слой: работа целостной системы функций человека имеет свои индивидуальные нюансы. Есть ли в них закономерности? Именно таким вопросом мы задались, приступая к данному исследованию.

Исследованность проблематики. В ходе исследования мы опираемся на разработки ШГС по вопросу эпитипных различий, представленные в работах В.В. Гуленко, А.Г. Довганя, В.В. Лёдина. Напомним, что парадигма гуманитарной соционики рассматривает совокупность таких уровней, как социотип (структура психики, которая определяет способ взаимодействия психики с информацией и сопутствующие этому процессу преобразования энергии), подтип (относительно устойчивый вариант социотипа, возникновение которого связано с тем фактом, что в реальной жизни развитие функций обычно не совпадает с теоретическим, вследствие чего возникает неравномерная тренированность функций модели и переразделение в организации обработки информации и энергии; является следующим после типа уровнем детализации), функциональные состояния (элементарные состояния психики, не сводимые к более мелким составляющим и соответствующие работе одноименных функций).

Эпитипные различия могут основываться как на подтипе, так и на преобладающих в поведении индивида в силу различных причин совокупностях функциональных состояний.

Цель исследования состояла в описании эпитипных различий LI, задаваемых дополнительным усилением тех или иных (комбинаций) функций в том варианте, в котором они видятся на практике.

Методология исследования

Для исследования использовалась эмпирика в виде 40 заполненных «анкет»: респондентам, относящим себя к типу LI, давался направляющий материал в виде ряда утверждений (98 тезисов). Сами тезисы представляли собой разбитые на отдельные пункты описания подтипов В.В. Гуленко. Респондента просили соотнести каждое утверждение с собой, своим поведением: «Свойственно это мне или нет?». В итоге заполнения получается матрица с ответами «согласен/не согласен, моё/не моё, +/–» напротив каждого утверждения и комментариями, которые респондент посчитал нужным дать к утверждениям (для качественного анализа и уточнения мнений респондента в спорных случаях в ходе анализа). Тех респондентов, в чьем типе мы не уверены вследствие каких-либо причин (не проверили тип по нашей методологии – человек знаком только по Интернету; мы сомневаемся, что тип респондента именно LI; либо ответы разительно отличаются от «нормальных» типных), мы отнесли в отдельную группу. В результате массив анализировался дважды: как с этой группой, так и без нее. Преобладали самоопределившиеся с типом: это полезно также и в том смысле, что определение себя в какой-либо тип по существующим тестам и описаниям является повторяющимся; следовательно, даже «не-LI» (по какой-либо из методологий), т.е. представители других типов, принимающие себя за LI, составят стабильные и воспроизводимые в дальнейшем группы.

Вопрос методологии определения типа выходит за тематические рамки данной статьи.

Утверждения, представившие собой направляющий материал для описания респондентом себя, отражают поведенческие проявления усиления функций и пар функций в рамках соответствующих подтипов. А именно:

«Усиление линейно-напористых функций (Е (ЧЭ) и Р (ЧЛ)), какую бы позицию эта пара не занимала в рамках социомодели, формирует доминантный подтип (D).

Усиление гибко-разворотливых функций (I (ЧИ) и F (ЧС)) ведёт к возникновению креативного подтипа (C).

Усиление уравновешенно-стабильных функций (L (БЛ) и R (БЭ)) даёт нормирующий подтип (N).

Усиление восприимчиво-адаптивных функций (S (БС) и T (БИ)) — гармонизирующий подтип (H).

Эти функции усиливаются именно попарно, поскольку обладают близкой энергетикой»[1].

Критерием для различия представителей типа между собой стали, таким образом, те незначительные колебания силы функций на их местах в модели типа, которые составляют достаточно устойчивый потенциал «внутритипной соционической индивидуальности» представителя. Эти индивидуальности мы соединили в группы по критерию схожести проявлений.

Таким образом, мы взяли за основу именно соционические критерии – те проявления, которые входят в предмет анализа соционики и могут быть исследованы ее средствами. Вопрос исследования различий в случае взятия за критерий не собственно соционических признаков – e.g. уровня интеллекта, социального слоя, ценностей представителей типа, несомненно также составляющих ощутимые поведенческие различия представителей любого типа на практике, остаётся весьма актуальным и открытым для дальнейших исследований.

Однако в процессе самооценки эпитипных проявлений реального человека, а не теоретической модели, результат действия подтипа может смешиваться с проявлением более нестабильных, скажем, ролевых и других наработок социализационной природы, поэтому полученные результаты мы считаем нужным соотнести ***с эпитипными проявлениями поведения представителей типа LI вообще, какими эти проявления предстают в эмпирике – в реальной жизни***. То есть не разделяя на более точные элементы – подтип, привычную роль в группе, функциональный профиль.

Для поиска сходств в ответах на анкетные тезисы была создана специальная программа со следующими возможностями:

1. Создание и редактирование массивов собранной информации.

2. Поиск совпадающих ответов для произвольно заданной группы респондентов.

3. Поиск в наборе таких анкет, в которых ответы на некоторые тезисы совпадают с заданным списком:

– поиск респондентов, похожих на выбранную группу;

– можно задать список тезисов и ответов на них вручную;

– поиск может быть неполным: можно посмотреть, ответы каких респондентов отличаются от заданного списка в одном, двух и т.д. пунктах и в чем это отличие.

4. Можно создавать из респондентов группы для сравнения этих групп между собой (оценка степени сходства/различия групп), а также примерно оценить сходство всех респондентов с каждой введенной группой, просуммировав совпавшие ответы. Для каждого тезиса можно назначить «удельный вес» в соответствии с его степенью информативности. При суммировании совпадение с «уникальным» для данной группы ответом дает больший эффект.

5. Анализ ответов на конкретный тезис по всему набору респондентов:

– количественное соотношение разных ответов, преобладающий вариант ответа;

– корреляция ответов на тезисы (попарно).

Первый этап исследования

В рамках качественной методологии (анализ каждого случая в противовес количественному – статистическому подходу) было выбрано несколько групп респондентов по 2–3 человека, сходных по поведению, коммуникативным особенностям, ценностным установкам и имеющих большое количество одинаковых ответов (>55–60 из 98). Группировать респондентов под поведенческие схемы, характерные для подтипов DCNH, было затруднительно, поскольку наблюдались респонденты в различных условиях коммуникации, так что адекватно соотнести их с общим образом подтипного поведения было сложно, и за основания для выбора групп принимались менее полные, но более заметные наборы особенностей.

В ходе обработки эти группы дополнялись респондентами из числа никуда пока не включенных.

Для шести таких групп выявлена заметная специфика в ответах.

1. Около двадцати тезисов вызывали у разных групп различную реакцию: находились группы, которые единодушно отвечали положительно, и другие – так же единодушно отрицательно (по одной-две группы с каждой стороны, иногда три). Еще около десятка тезисов также выявили противоречия между группами, но единодушие в группе не всегда было полным (базовая группа была единодушна, но внесенные в нее максимально сходные респонденты оказывались не уверены в ответе на один-два вопроса из пяти-восьми узкоспецифичных для данной группы)

2. Довольно большое количество тезисов получали единодушный уверенный ответ от одной группы или нескольких групп на фоне неуверенных ответов или ответов «вразнобой» других групп, что тоже можно использовать для выделения специфики, хоть и с меньшей степенью уверенности.

3. И, наконец, 15 тезисов оказались практически неинформативным для решения поставленной задачи, несущими, вероятно, общетипные характеристики: на них подавляющее большинство респондентов ответило одинаково, либо ответили одинаково 5 из шести групп, при отсутствии более-менее уверенного противоположного ответа от оставшейся группы.

Далее мы попытались соотнести выделенные группы LI с описанными в литературе подтипами.

Для соотнесения полученных результатов с теорией воспользуемся двумя описанными В.В. Гуленко полярностями:

«Первая полярность: **контактность/дистантность**.

Первый её полюс означает преобладание потребности в общении, а второй — потребности в дистанцировании. В категорию контактных людей попадут ярко выраженные экстраверты, а также экстравертированные интроверты. Дистантными будут соответственно ярко выраженные интроверты, но также и избегающие интенсивных контактов интровертированные экстраверты. Шкала вертности, таким образом, расщепляется на четыре внутренние градации.

Вторая полярность: **терминальность/инициальность**.

Под терминальностью я понимаю способность доводить начатое до конца и склонность к упорядочиванию. Под инициальностью — противоположную способность инициировать, легко переключаться и сопутствующая неупорядоченность в вещах и делах. Как вы видите, это конкретизация привычной дихотомии рацио/иррациональность. Было бы неверным думать, что у любого рационала дома царит порядок, и он всё чётко планирует, а любой иррационал разбрасыва-

[1] Гуленко В.В. Теория подтипов: система DCNH // http://socionics.kiev.ua/articles/types/sysdcnh/

ет вещи и тяготится планированием. В действительности между крайними полюсами часто встречаются две промежуточные градации»[2].

Для групп респондентов, сформированных на первом этапе по характерным ответам были отмечены следующие особенности:

Группа 1. «Психастеники», очень развита L (БЛ), дистантность сочетается с довольно высокой «отзывчивостью» на контакт, низкая уверенность в общении, высокий творческий потенциал.

Группа 2. Тоже «психастеники», группа близкая к предыдущей, но более «приземленная» и контактная, усилена этика. Формируют переход от второй группы к четвертой.

Группа 3. L (БЛ) слабее проявляется, чем у остальных групп, высокая контактность; выше, чем у остальных, способность влиять на других людей (более развиты сенсорика (особенно F (ЧС)) и обе этики).

Группа 4. Наиболее склонная к инициальности группа, наименее «психастеничная», R (БЭ) слабая, но высокая контактность обеспечивается за счет активного использования E (ЧЭ). Логика мало демонстрируется.

Группа 5. Дистантность, скорее инициальность, чем терминальность, «психастенические» склонности слабы, скорее тенденция к «шизоидности», слабая этика (обе).

Группа 6. Сходная с группой 4, но более терминальная, и менее контактная группа (слабая этика, причем и E (ЧЭ) тоже), но логика, по сравнению с группой 5, усилена. Сдвиг от пятой группы ко второй.

Группы 1, 2 и 3 во многом выглядят как терминальные, тогда как 4, 5 и 6 – как инициальные.

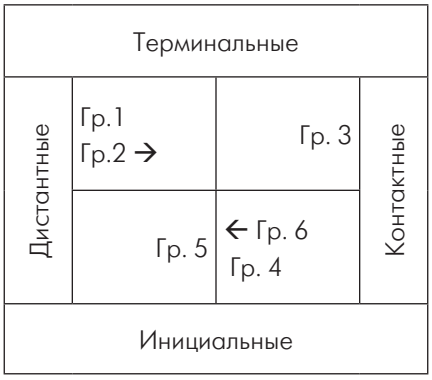
В группах 2, 3 и 4 скорее преобладает контактность, а в группах 1, 5 и 6 – дистантность, причем для групп 1, 3, 4 и 5 – уверенность в таком определении довольно высокая, для групп 2 и 6 – менее однозначно.

Однако однозначно соотнести эти группы с подтипами DCNH не удалось, поскольку большинство из них несет в себе черты нескольких подтипов.

В целом получаются родственными пары групп 1 и 2, а с другой стороны 4 и 5. Довольно сильно попарно антагонистичны группы 1 и 4, а также 2 и 5. Чуть большее сходство заметно между группой 1 и 5 с одной стороны и группами 2 и 4.

[2] Гуленко В.В. Теория подтипов: система DCNH // http://socionics.kiev.ua/articles/types/sysdcnh/

«Расположение» полученных групп в рамках континуума, образуемого полярностями, можно проиллюстрировать следующей схемой:



Для количественно-статистического анализа собранной информации был проведен второй этап обработки.

Второй этап исследования и его результаты

На втором этапе использовался анализ корреляций ответов. То есть оценка вероятности, что респондент, ответив определенным образом на какой-либо вопрос, ответит определенным образом и на другой. Наиболее связанные между собой ответы группировались.

Снова была обнаружена группа тезисов, ответы на которые неинформативны для выявления эпитипных различий. При довольно большом количестве определенных ответов на эти тезисы, один из вариантов ответа перевешивает с очень большим преимуществом (более 85/15). Из-за них ответы стремились «слипаться» в одну большую группу с размытыми чертами информационного наполнения, поэтому пришлось исключить из рассмотрения тезисы с высокой солидарностью в ответах.

Тезисы эти касались, в основном, восприятия сложной логической информации (схем, структур, моделей), проникновения в суть предмета, отделения главного от второстепенного, использования аналогий, устойчивости чувств и привязанностей, отсутствия стремления к лидерству в отношениях, преимуществу интереса к делу над принуждением, крайне редкого использования силовых методов решения проблем, отношения к личному мастерству, низкий приоритет личного комфорта (в т.ч. быт и здоровье) и т.д.

Среди оставшихся тезисов обнаружилось расслоение.

1. Тезисы, большей частью общетипные. Коррелируют с неинформативными, но в отличие от них, допускают более заметный разброс в ответах. Занимают промежуточное положение по отношению к ниже рассматриваемым группам (части данного набора понемногу коррелируют с этими группами, но слабее, чем эти группы внутри себя). Эти тезисы касались склонности к творчеству и творческого подхода к работе, неприятия жесткой дисциплины, но податливости к уговорам, покладистости, стремления к независимости, разносторонней оценки предпринимаемых дел, приоритета принципов над отношениями, эмоциональной сдержанности.

2. В целом тезисы касаются работы контактного блока функций (2, 3, 5, 8), особенно творческой и ролевой. Наиболее сильная связь ответов внутри подпунктов, но в общую группу они объединены, благодаря заметной связи между собой и заметному различию с ответами П.3.

2.1. Эмотивность, повышенное внимание к этической сфере, пристройка к собеседнику.

Больше, чем другие представители своего типа ценит индивидуальные удобства и комфорт. Обладает тонкой внутренней эмоциональностью, старается предупреждать ссоры и недоразумения. Внимателен к людям, терпим к их слабостям, а также иным точкам зрения. Очень корректен и ровен со всеми, но редко сходится с людьми очень близко, так как от интенсивного общения быстро устает. Дипломатичен в делах. Умеет подстраиваться под человека. С близкими ласков и предупредителен. Важны симпатии окружающих.

2.2. Низкие показатели мобилизации на деятельность, лень, если хотите.

Не имеет стабильной работоспособности. Бытовые и другие обыденные дела старается отложить, если нет настроения. Умеет выслушать собеседника, поощрить его инициативу к полезной деятельности. Ищет опору в активных и сильных людях, умеющих его активизировать и поддержать в деловых вопросах.

2.3. Активная работа интуиции, творчество (коррелируют с ответами на тезисы П.1., касающиеся творческого подхода) свободная мыслительная деятельность.

Азартен в интеллектуальном споре, умеет увлечь других своей идеей. Строит свои особые видения и мировоззренческие концепции. Предвидит опасности и скрытые угрозы. Нередко имеет разнообразные интересы в экзотических областях. При попытках ограничить его свободу уходит в

себя, упрямо отстаивая свои принципы вплоть до разрыва отношений, хотя и тяжело переживает подобные состояния.

3. Тезисы, касающиеся работы инертного блока функций (1, 4, 6, 7), особенно 1, 4.

3.1. Вопросы организационного порядка (долга, отстаивания себя и своих интересов). Похоже на акцентирование инертной стороны проявлений базовой функции (ПР «упрямство»), подкрепленное акцентом на волевую сенсорику. При этом деакцентирована контактность интуитивных функций.

Не любит отстаивать свои личные интересы, но при необходимости может постоять за себя и свои идеи, проявляя упрямство и бескомпромиссность. Не терпит, чтобы им командовали, хладнокровно отвергает волевое давление. На резкие критические замечания может ответить тем же. Считает, что если человек сам сделал выбор, то можно потребовать с него сполна. При необходимости может сделать выговор, не взирая на лица. Если же тема ему не интересна, старается уйти от разговора, так как не желает тратить время попусту.

3.2. Рациональная мобилизация на деятельность – следствие акцента на F (ЧС) в оценочном блоке: «я хороший, если я всегда работоспособный». Из тезисов П.1. к ним ближе всего те, что про сдержанность и принципиальность.

Недоверчив к новым идеям, пока не проверит их. Способен заставить себя делать неинтересную, но нужную работу. Склонен предъявлять к себе повышенные требования. Следит за здоровьем как необходимым условием работоспособности.

Сравнение с результатами первого этапа.

При соотнесении ответов, характерных для групп первого этапа исследования с группами связанных между собой ответов (п. 2. и п. 3.) заметно, что группа 1 проявила черты акцента на инертный блок (п.3.), группа 2 – черты акцента контактного блока (п.2.), у группы 4 заметно неприятие тезисов п.3., деакцент инертного блока, что несколько роднит их с группой 2 и отталкивает от группы 1, у группы 5 – наоборот, деакцент контактного блока, дающий сходство с группой 1 и отличие от группы 2. Группа 3 же несет черты обоих акцентов при некотором отклонении от примерно общетипных ответов.

То есть эпитипные различия, выявленные статистической обработкой, были заметны и без нее, хотя интерпретировать их было несколько сложнее.

Выводы

Выявлено два устойчивых акцента в подтипном проявлении LI:

1. Акцент (повышено внимание, намеренное использование и контроль работы функций) на инертный блок: работоспособность, мобилизация, целеустремленность, возможность активной обороны своего статуса и точки зрения, пренебрежение комфортом. Осторожность, психастенические перестраховки, сдержанность эмоций. При этом вероятно неакцентирование контактного блока: сниженное внимание к этической стороне общения, индивидуализм, относительно сниженная ценность новой информации (видимо, она проходит тщательный отбор по степени важности).

2. Акцент на контактный блок: внимание к сравнительно широкому спектру информации («пусть не очень важно, зато интересно»), творчество, интеллектуальное противостояние. Внимание к этической стороне общения, эмотивизм, эмпатия (насколько это вообще возможно для логика), пристройка к собеседнику, важно быть приятным, размеренность образа жизни. Может быть демпфирована типная работа инертного блока: сниженная мобилизация и работоспособность, менее настойчив, хуже способен за себя постоять, комфортом не пренебрегает, меньшая успешность в деловой сфере.

Оба акцента могут быть выражены в различной степени, но гиперакцент одной стороны часто влечет за собой снижение выраженности противоположной. Возможно одновременное присутствие черт обоих акцентов, но тогда, скорее всего, яркость их проявления намного ниже, чем у «радикальных» представителей.

Таким образом, было установлено, что группы эпитипных различий существуют. Система подтипов DCNH с помощью данной методологии четкого подтверждения не получила, однако невозможно сделать выводы относительно нее как чистого конструкта, так как был рассмотрен более обширный пласт являющихся в эмпирике эпитипных различий, включающих более широкий охват функциональных явлений (прежде всего, привычные функциональные состояния).

Эпитипные различия – это не только многообразие индивидуальных различий людей, но и некие палитры черт, по которым представители типа явно могут быть выделены в группы, заметно отличающиеся друг от друга, и такие отклонения могут быть заметны при определении типа.

Рассматривается статья Г.Рейнина, проводится анализ применимости использованного в ней математического аппарата к предметной области задач классификации и распознавания образов.

Ключевые слова: тип информационного метаболизма психики, идентификация, классификация, признаки, группы.

В статье [1] было показано, что «Базис Юнга» и, как следствие, «Признаки Рейнина» не удовлетворяют определениям значимых признаков теории распознавания образов. В данной работе хотелось бы обратить внимание на внутреннюю проблематику Признаков Рейнина, рассмотреть сам математический аппарат, верность его применения к исследуемой области.

Материалом для анализа служит статья Рейнина «Группа биполярных признаков в типологии К.Юнга» и его книга «Соционика: Типология. Малые группы».

1. Иллюстрация

Для иллюстрации проблематики изложенного ниже материала приведем такой пример:

Есть четыре геометрических объекта – шар, круг, квадрат, куб. Естественными классификаторами (***признаками***) являются: наличие углов, и количество измерений, в котором строится фигура. По этим двум «дихотомическим» классификаторам можно определять принадлежности фигур к классам. Очевидно, что это множество может быть разбито следующим образом – [шар, квадрат], [куб, круг]. Так же очевидно (следуя логике ПР), что должен существовать некий дихотомический признак, их определяющий. Вопрос: какой признак будет общим для шара и квадрата или для куба и круга?

Данный пример наглядно иллюстрирует разницу между признаками и операциями над множествами объектов.

Сергей Кельганкин

Применимость операций над множествами в задачах классификации



Кельганкин Сергей Александрович

1980 г.р., Донецк, Украина. В 2003 году окончил Донецкий Национальный Технический Университет, специальность «Программное обеспечение АС». В настоящий момент получаю второе высшее образование по направлению «Психология» (Донецкий институт социального образования «ДИСО», г. Донецк)

Соционикой занимаюсь с 2004 года, в 2005 прошел базовый курс системной соционики у Ермака В.Д. (была организована школа в городе Донецке).

Предлагаемая статья прошла рецензию у Ермака В.Д.

Чаще всего на этот пример можно услышать комментарии вроде «для выбранных объектов такие дифференцирующие признаки действительно не найдены. Однако это не означает, что они не будут найдены для других случаев, в частности для соционики». Действительно не означает, но получается закономерный вопрос – если на простых объектах мы видим, что признаки не образуются, то почему считаем, что они непременно имеются для объектов гораздо более сложных, таких как психика? И почему тот некоторый признак, который наблюдается, и приписывается одному из ПР, действительно имеет отношение к информационному метаболизму?

2. Основные определения

В статье встречаются различные именования одних и тех же объектов – «признаки», «сечение множества», «биполярные признаки». Рассмотрим их подробней.

Признаки – в русском языке происходит от слова «признать», т.е. это некоторая сущность, позволяющая распознать объект, выделить его (объект) на фоне других по проявлениям его качеств и/или свойств.

Логично отнести работу с признаками к соответствующему разделу математики – теории распознавания образов. В теории распознавания образов для определения класса используется функция-классификатор (далее просто классификатор) [4], которая является логической, или битовой операцией (не путать с бинарной операцией).

Сечения же – это операции над множеством, или групповые операции (бинарные), которые выполняются над множеством объектов и относятся к теории групп и теории множеств.

Биполярный признак – очевидно, такой признак, который имеет всего два значения (к примеру, проявляется – не проявляется), соответственно для его использования должны существовать только два класса. При наличии проявления признака объект относится к одному классу, при его отсутствии – к другому.

Некоторые выдержки из определений, взятых из Википедии [5]:

Класс — термин, употребляемый в математике в основном как синоним термина «множество» для обозначения произвольных совокупностей объектов, **обладающих каким-либо определенным свойством или признаком** (например, в алгебре — классы эквивалентности).

Классификация — процесс группировки объектов исследования или наблюдения **в соответствии с их общими признаками**.

Группа — в абстрактной алгебре непустое **множество с определённой на нём бинарной операцией**. Ветвь математики, занимающаяся группами, называется теорией групп.

Для нас важно, что основным отличием класса от группы является то, что **класс выделяется на основе общего признака объектов**, в то время как **группа выделяется по определенной бинарной операцией над множеством**, или в общем – в результате случайной выборки объектов из множества.

Применение бинарной операции на множестве не влечет появление нового или определения существующего общего признака полученной группы.

Из статьи [3], по применяемым операциям и их свойствам находим, что применяются именно бинарные операции над множеством (моделей ТИМ).

Поэтому Рейниновские группы, образованные вследствие бинарной операции Z [3], не являются классами, т.к. не указан общий признак объединяемых групп. Если же рассматривать определение классов через комбинацию существующих признаков, то не понятна ценность такого признака, т.к. для его определения (и всех последующих признаков) сначала необходимо определить базовые (начальные) признаки.

И, соответственно, **бинарная операция Z не является признаком.**

3. Классификатор – логическая функция

С т.з. теории распознавания образов «Признаки Юнга» в данной интерпретации – это классификаторы

[1]. Классификатор – такая логическая функция, которая по признакам (их значениям) определяет принадлежность объекта к некоторому классу.

Рассмотрим, образуются ли новые классификаторы или классы в результате умножения логических функций [3]. Для этого перепишем часть статьи в терминах алгебры логики.

Существуют четыре классификатора (логические функции), каждый из которых определяет два непересекающихся класса. Поскольку предполагается, что каждый классификатор покрывает все пространство решений, то:

$$X = x \vee \bar{x} \quad (1),$$

где x – один «полюс дихотомии» (или класс), $\bar{x}$ – другой «полюс дихотомии».

И т.д.

Произведение классификаторов X и Y дают 4 класса, которые определяются логическими функциями:

а) $x \wedge y$
б) $x \wedge \bar{y}$
в) $\bar{x} \wedge y$
г) $\bar{x} \wedge \bar{y}$ (2),

которые составляют полную группу решений (объект всегда попадает в один из классов по условиям задачи).

Вводимый классификатор Z (в статье «признак» и «сечение») определяется как:

$$Z = (x \wedge y \vee \bar{x} \wedge \bar{y}) \vee (x \wedge \bar{y} \vee \bar{x} \wedge y) = 1 \quad (3).$$

Найдем классификаторы, определяемые как X*Z, и определяющие классы:

а) $x \wedge (x \wedge y \vee \bar{x} \wedge \bar{y})$
б) $x \wedge (x \wedge \bar{y} \vee \bar{x} \wedge y)$
в) $\bar{x} \wedge (x \wedge y \vee \bar{x} \wedge \bar{y})$
г) $\bar{x} \wedge (x \wedge y \vee \bar{x} \wedge y)$ (4).

После минимизации логических функций получим:

а) $x \wedge y$
б) $\bar{x} \wedge \bar{y}$
в) $x \wedge \bar{y}$
г) $\bar{x} \wedge y$ (5).

Заметим, что полученная группа классификаторов X*Z (5) идентична группе классификаторов X*Y (2), аналогично Y*Z = X*Y .

Отсюда следует, что запись X*Z = Y, приведенная в статье [3], неверна для классификаторов.

Другими словами, в результате выполнения приведенной групповой (бинарной) операции новые классификаторы, и, следовательно, классы, не образуются. Цитату «легко видеть, что существует еще один признак» следует понимать как «легко видеть, что существует еще одна группа», что следует из самого определения групповой операции на множестве, но никак не из наличия каких-либо признаков.

Остается необъясненным, как перестановка известных объектов помогает в идентификации неизвестного и появлению нового признака.

4. Общее направление

Хотелось бы коснуться более подробно и мат. аппарата, применяемого в главе 2. «Типология как математический объект» [2] где опять же свойства битовых операций и классов переносятся на бинарные операции и группы без всяких оговорок. Из такой посылки получается неверный вывод о существовании (со строгим! соответствием) конечного числа признаков, зависящего от числа объектов в группе (типологии).

Однако мне кажется, будет более полезным заметить саму тенденцию – теория Рейнина построена на гипотезе о существовании некоторого группового признака у, по сути, случайного набора объектов (имеется в виду, имеющих отношение к типологии). И, как видно на практических и логических примерах – существование такого группового признака более чем не обязательно.

Для задач идентификации необходимо, чтобы такой признак был у каждого объекта, входящего в классификацию, т.е. у каждого человека. И это второй возможный минус теории – поскольку групповые признаки (общие признаки, характеризующие группу) являются интегральными и могут отсутствовать у входящих в группу элементов. Развивая эту мысль, придем к выводу, что ТИМ является также некоторым интегральным образованием входящих в него элементов – функций, аспектов, структуры... Поэтому важно при идентификации учитывать не только «сумму» элементов, но и интегральные характеристики ТИМ – поскольку именно они характеризуют объект исследования соционики.

5. Выводы

Очевидно, что в статье [3] не приводится обоснования существования каких-либо признаков, отличных от исходных (базиса Юнга). Вследствие необоснованного переноса свойств групп на классы и бинарных (групповых) операций на битовые (логические) в статье сделаны неверные выводы, а именно:

«Любые два признака ортогональны на множестве типов».

Статья не содержит определения или обозначения признаков или классификаторов.

«Любая пара типов имеет 7 совпадающих и 8 несовпадающих признаков из R16».

Множество R16 – это групповые операции, не признаки.

«Из элементов рассматриваемой группы R16 можно составить 840 равноправных базисов. Следовательно, при тестировании по 15-ти попарно ортогональным шкалам существует 840 различных способов определения типа. При этом традиционный юнгианский базис является лишь одним из 840 возможных вариантов».

Вероятно, можно составить указанное количество групп, но из этого не следует, что с помощью полученных групп можно что-либо определить.

«Использование при тестировании взаимозависимых шкал, имеющих групповую структуру, создает возможность многократной перепроверки результатов, что и обеспечивает надежность при определении типа».

Поскольку существование таких шкал для идентификации ТИМа не установлено, соответственно и перепроверять результаты по группам нельзя, отсюда отсутствие качества.

Литература:

1. Кельганкин С.А. О признаках, дихотомиях, функциях и задаче распознавания образов // СМиПЛ. 2008. №2.

2. Рейнин Г. Соционика: Типология. Малые группы. СПб: Образование–Культура, 2005.

3. Рейнин Г. Группа биполярных признаков в типологии К.Юнга.

4. Фукунага К. Введение в статистическую теорию распознавания образов. М.: Наука, 1978.

5. ***http://www.wikipedia.org***

Дмитрий Скрипник

Структура элементов информационного метаболизма



Дмитрий Скрипник

Изучает соционику с 2005 г., участник Ростовского соционического сообщества (sociorostov.ru), модератор раздела «Ростов-на-Дону» на Социофоруме (socioforum.su), организатор встреч соционików Ростова-на-Дону.

Толчком к написанию данной работы послужило обсуждение статьи «Методика построения модели А на произвольно выбранном базисе ПР», происходившее на форуме «Своя квадра». Выражаю огромную благодарность Павлу Мокину (aka Lyrialtus) за проявленный интерес и бесценные комментарии.

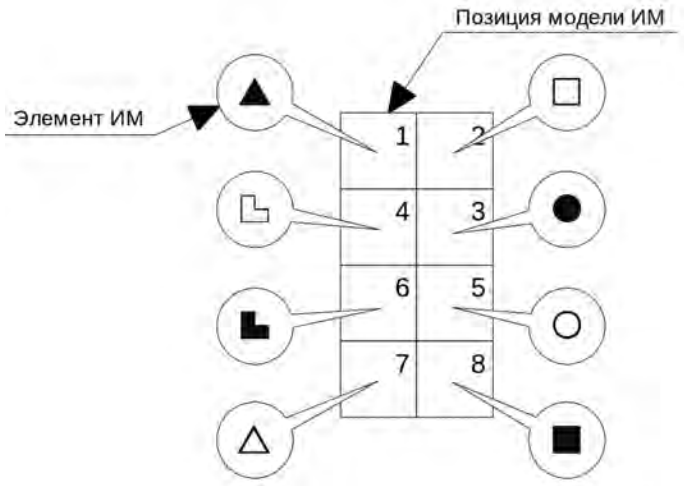


Рис. 1. Модель А

1. Суть термина

Термин «Элемент информационного метаболизма» (ЭИМ) впервые был введен А.Аугустинавичюте[1] и употребляется наряду с терминами «психическая функция» и «информационный аспект». Поскольку трактовки этих терминов варьируются у различных соционików, начну с раскрытия того их смысла, который предполагается в рамках данной работы.

Давайте посмотрим на графическое представление модели А (рис.1). Как видим, модель представляет собой таблицу-матрицу из 8 ячеек, в которых располагаются символы ▲△●○▙◺■□. В модели имеет определенный смысл как сам символ (независимо от того, в какой ячейке таблицы он проставлен), так и ячейка таблицы (независимо от того, какой символ в ней проставлен). Символы ▲△●○▙◺■□ я называю ***элементами информационного метаболизма***, а ячейки таблицы – ***позициями модели информационного метаболизма***.

Какой психологический смысл будет содержаться в элементах ИМ? Это зависит от того, в каком контексте рассматривать модель ИМ. Один из возможных вариантов: понимание психики, как высшей нервной ***деятельности*** – некоторой активности, направленной на успешное существование в окружающей среде. В этом контексте элемент ИМ будет символизировать некоторую форму психической активности, или, как ее называл К.Г.Юнг, ***психологическую функцию***. Другой вариант: рассматривать психику, как некоторое психическое ***содержание***, отражающее окружающий мир и состояние собственного организма. В таком контексте элемент ИМ будет символизировать некоторую форму психического содержания, или ***информационный аспект***[2]. К примеру, ***психологическую функцию*** «белая логика» мы можем описать как формальное мышление, нахождение взаимосвязей и закономерностей, логическое рассуждение. ***Информационный аспект*** «белая логика» будет означать логические связи, структуры, соотношения, зависимости и т.д. Несмотря на это различие в понимании модели ИМ, ее структура инвариантна по отношению к контексту рассмотрения. Иначе говоря, все взаимозависимости, применимые к информационным аспектам, будут справедливы и для психологических функций, и наоборот. Элемент информационного метаболизма является по отношению к психологической функции и информационному аспекту надклассом, объединяющим в себе их свойства. Иными словами, **элемент информационного метаболизма – это некоторая форма психических явлений**, независимо от контекста их рассмотрения.

[1] «Основой моделей ИМ стала своеобразная структура – сочетание восьми элементов, которые Юнг называл психическими функциями» (Аугустинавичюте А. Комментарий к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм).

[2] Понятия «психологическая функция» и «информационный аспект» мной подробно рассматриваются в первой и второй частях работы «Моделирование информационного метаболизма».

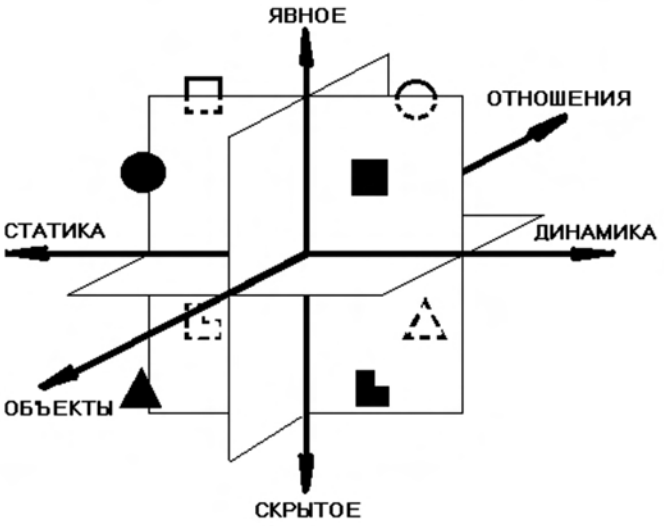


Рис. 2. Дихотомические разбиения множества ЭИМ (по Т.Н.Прокофьевой)

2. Обзор попыток систематизации ЭИМ

Первые попытки системного описания[3] элементов информационного метаболизма можно найти еще в работе К.Г. Юнга «Психологические типы». Четыре основных психологических функции были разделены им на две группы: функции иррационального восприятия и функции рационального суждения. Кроме того, каждая функция имела экстравертную либо интровертную установку. В соционике функция в экстравертной установке и функция в интровертной установке являются двумя отдельными элементами информационного метаболизма.

В отличие от К.Г.Юнга, А.Аугустинавичюте описывала не психологические функции, а информационные аспекты. В своей работе «Дуальная природа человека» она ассоциирует экстравертные элементы ИМ с аспектами восприятия окружающего мира: потенциальной энергией (▲), кинетической энергией (●), превращением потенциальной энергии в кинетическую (▙), использования кинетической энергии (■). Интровертные элементы ИМ она соотносит с полями взаимодействия, или психологическими полями: время (△), пространство (○), притяжение-отталкивание (⿺), соотношения (□). Таким образом, элементы информационного метаболизма делятся на две группы: соответствующие физическим явлениям (экстравертные элементы) и психическим полям (интровертные элементы).

[3] Системное описание – такое описание, в котором объекты рассматриваются как части единой системы и характеризуются отношением к ней и друг к другу. Подробней см.: Ганзен В.А. Системные описания в психологии.

Более известное развитие такой классификации можно найти у В.Д.Ермака[4]. Элементы информационного метаболизма делятся на сущностные и отношенческие и отражают «первореалии мира»: объекты (■ и □), энергию (▙ и ⿺), пространство (● и ○) и время (▲ и △). В отличие от А.Аугустинавичюте, множество интровертных элементов ИМ может быть спроецированно на множество экстравертных: ■ – объекты, □ – соотношение объектов, ▙ – энергия, ⿺ – соотношения энергии, и т.д. В обоих случаях (и у А.Аугустинавичюте, и у В.Д.Ермака) других дихотомических разбиений множества ЭИМ не предполагается.

Несколько другую классификацию элементов ИМ можно найти в работах Р.К.Седых[5] и Т.Н.Прокофьевой[6]. Множество ЭИМ разбивается тремя дихотомическими делениями на 8 частей, каждая из которых соответствует одному элементу информационного метаболизма (рис.2). Таким образом, каждый элемент ИМ характеризуется и однозначно идентифицируется тремя дихотомическими признаками (табл.1).

Еще более сложную систему мы найдем у В.В.Гуленко[7] и Е.В.Шепетько[8]. Применив к трем дихотомическим разбиениям принципы, предложенные Г.Рейниным[9], они получили дополнительно четыре дихотомических разбиения. Таким образом, каждый элемент ИМ характеризуется семью дихотомическими признаками (табл. 2); для идентификации элемента достаточно трех любых взаимно независимых дихотомических признака.

Несмотря на строгость и развернутость этой классификации, она имеет существенный недостаток – плохо согласуется с набором из 15-ти биполярных признаков типа информационного метаболизма. Вследствие этого вопросы о том, как связаны отдельные признаки Рейнина с моделью А, остаются актуальными до сих пор. Одна из видимых причин такой несогласованности может заключаться в том, что двум признакам ТИМа – этика/логика и интуиция/сенсорика – соответствует один признак ЭИМ – внутреннее/внешнее (он же неявное/явное, эксплицитные/имплицитные, форма/содержание). Поскольку тип информационного метаболизма идентифицируется не одним, а двумя элементами информационного метаболизма (причем их порядок имеет значение), наборы признаков ЭИМ и признаков ТИМ порождают довольно сложную интерференционную картину, в которой подчас бывает очень трудно разобраться.

Попытку привести свойства элементов информационного метаболизма к свойствам типа информационного метаболизма осуществил В.В.Миронов[10]. Однако прежде чем погрузиться в ее детали, я хочу подробней коснуться психологического смысла признаков Рейнина.

3. Признаки Рейнина

Как известно, идея признаков Рейнина базируется на том, что любой тип информационного метаболизма однозначно идентифицируется четверкой биполярных признаков, соответствующей четырем дихотомическим разбиениям множества ТИМов (социона). Что же представляет собой социон с точки зрения психологии? Очевидно, социон представляет собой структуру, состоящую из 16-ти элементов – типов информационного метаболизма (рис.3). 16 ТИМов – это 16 предпочтительных форм психической активности и 16 способов отражения реальности, описываемые соответствующими моделями ИМ. Каждому ТИМу соответствует своя (предпочтительная, но отнюдь не единственно возможная!) форма психических явлений, определяемая двумя ведущими элементами информационного метаболизма. Таким об-

[4] Ермак В.Д. Взаимодействие психики человека с окружающим миром.
[5] Седых Р.К. Информационный психоанализ.
[6] Прокофьева Т.Н. Об аспектах и функциях в соционике.
[7] Гуленко В.В. Информационный аспект.
[8] Шепетько Е.В. Ассоциативные модели аспектов.
[9] Рейнин Г. Группа биполярных признаков в типологии К.Юнга.
[10] Миронов В. Несколько замечаний о модели А.

Таблица 1

ЭИМ	Признаки по Р.К.Седых	Признаки по Т.Н.Прокофьевой
▲●■▙ – △○□▙	тело – поле	объекты – отношения
▲●□▙ – △○■▙	статика – динамика	статика – динамика
▲△▙▙ – ●○■□	внутреннее – внешнее	неявное – явное

Таблица 2

ЭИМ	Признаки по В.В.Гуленко	Признаки по Е.В.Шепетько
▲●■▙ – △○□▙	активные – пассивные	тело – поле
△○■▙ – ▲●□▙	динамические – статические	динамика – статика
●○■□ – ▲△▙▙	эксплицитные – имплицитные	форма – содержание
▙■▙□ – ▲●△○	дискретные – континуальные	рациональные – иррациональные
●○▙▙ – ▲△■□	вовлеченные – отвлеченные	практическое – теоретическое
▲○▙□ – ●△■▙	целеполагающие – экзекутивные	альфа-свойство – гамма-свойство
●△▙□ – ▲○■▙	двигательные – инерционные	бета-свойство – дельта-свойство

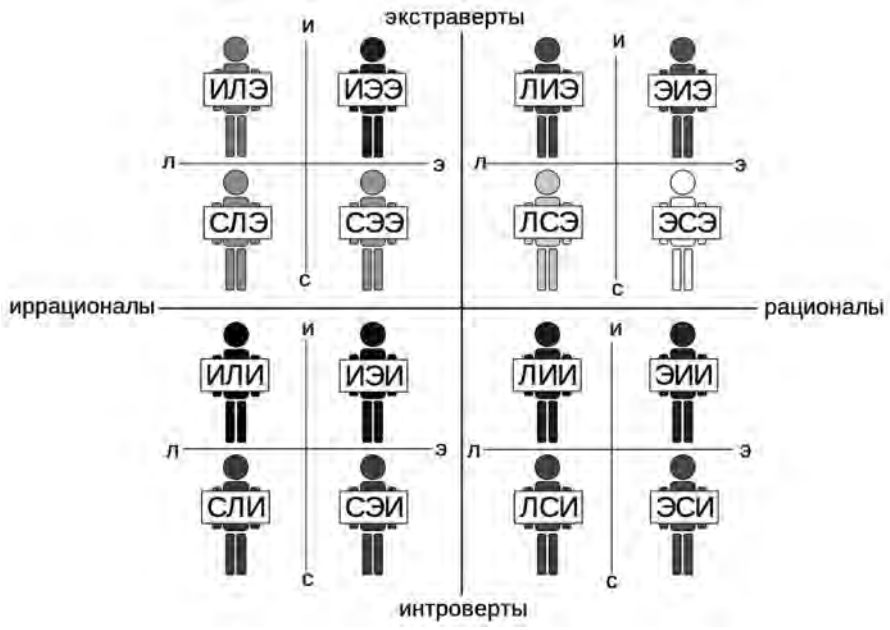


Рис. 3. Структура социона

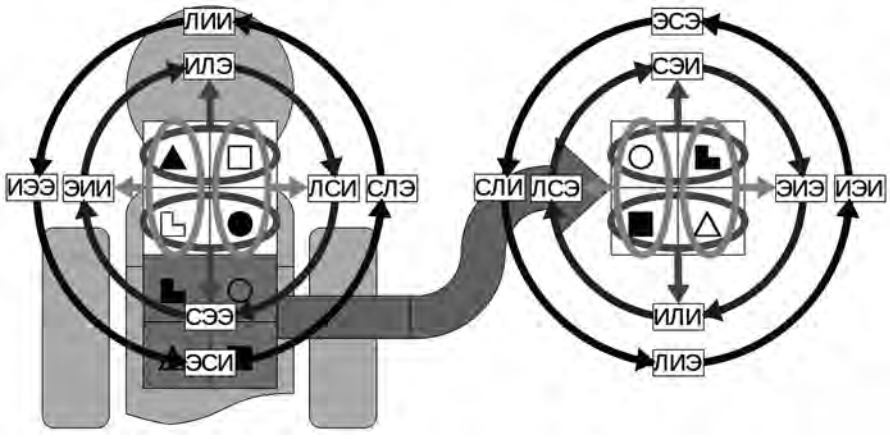


Рис. 4. Модель А и кольца социона

разом, социон в целом представляет собой полное множество возможных психических явлений (не важно, с точки зрения психологических функций, либо с точки зрения информационных аспектов).

С другой стороны, каждый блок модели А (включая вертикальные) соответствует какому-нибудь типу информационного метаболизма, и, можно сказать, что в модели А отражается весь социон (рис.4).

Таким образом, модель информационного метаболизма представляет собой фрактальную структуру, имеющую отношение как к отдельному ТИМу, так и к социону в целом. Из этого можно сделать два вывода:

отношения между различными блоками внутри модели А изоморфны (сходны по форме) интертипным отношениям внутри социона;

свойства типов информационного метаболизма изоморфны свойствам отдельных блоков модели А.

Наиболее важным в рамках данной работы является то следствие, что **пара элементов информационного метаболизма, объединенная в блок, обладает тем же составом признаков, что и соответствующий тип информационного метаболизма**. В зависимости от контекста рассмотрения каждый из признаков является либо свойством психической активности, либо свойством психического содержания. Если говорить в общем, то признак Рейнина является ***свойством*** психических явлений, в то время как элемент информационного метаболизма – их ***формой***.

4. Признаковая модель элемента информационного метаболизма

Теперь можно рассмотреть принцип взаимосвязи элементов информационного метаболизма с признаками типа информационного метаболизма, предложенный В.В.Мироновым. Как уже говорилось выше, множество типов ИМ изоморфно относительно ПР множеству допустимых комбинаций (блокировок) элементов ИМ. В таком случае, выбрав все комбина-

Таблица 3

Блок		Признаки														
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15
▲	□	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
□	▲	–	+	+	–	–	–	+	+	–	–	–	+	+	–	+
▲	⌞	+	+	–	+	+	–	+	–	+	–	–	+	–	–	–
⌞	▲	–	+	–	–	–	+	+	–	–	+	+	+	–	+	–

Таблица 5

ПР	▲□	□▲	○■	■○	●□	□●	△■	■△	●⌞	⌞●	△■	■△	▲⌞	⌞▲	○■	■○
X2	+	+	–	–	–	–	+	+	–	–	+	+	+	+	–	–
X3	+	+	–	–	+	+	–	–	–	–	+	+	–	–	+	+
X7	+	+	–	–	+	+	–	–	+	+	–	–	+	+	–	–
X12	+	+	+	+	–	–	–	–	–	–	–	–	+	+	+	+
X13	+	+	+	+	+	+	+	+	–	–	–	–	–	–	–	–

ции, где встречается определенный аспект, и сопоставив признаки Рейнина для этих комбинаций, можно найти те признаки, которые будут неизменными для любой из выбранных комбинаций. Так, например, для ЭИМ ▲ такими признаками будут x2, x7 и x12[11] (табл. 3, наименования признаков см. Приложение 1).

Поскольку появление элемента ▲ в блоке однозначно связано с наличием признаков x2, x7 и x12, можно сказать, что этот элемент является носителем признаков x2, x7 и x12. Аналогичным образом остальные элементы информационного метаболизма являются носителями соответствующих признаков (табл. 4).

Именно этот факт позволил В.Миронову трактовать информационный аспект, как «функционально-информационный комплекс трех любых взаимозависимых признаков Рейнина» (рис. 5).

Таблица 4

Элемент ИМ	Признаки		
▲	x2	x7	x12
●	x2	x7	x12
△	x2	x7	x12
○	x2	x7	x12
■	x3	x7	x13
▙	x3	x7	x13
□	x3	x7	x13
⌞	x3	x7	x13

Однако, попытавшись воссоздать ТИМ по признакам, носителями которых являются элементы его блока Эго, мы не добьемся положительного результата – совокупность признаков x2, x3, x7, x12, x13 указывает на два ТИМа: ИЛЭ и ЛИИ (табл. 5). Легко заметить, что в процессе преобразований мы «потеряли» как минимум два признака: «вертность» и «нальность» (X1 и X4).

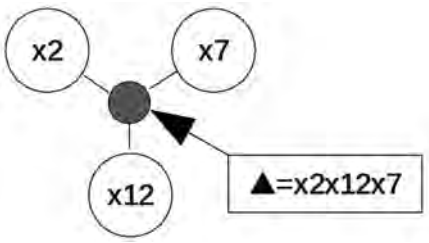


Рис. 5. Аспект как комплект трех ПР

Чтобы решить эту проблему, В.Миронов вводит «теневой аспект» – x1x4x7. Но где же находится этот «теневой аспект»? Миронов считает, что он «зашит в самой модели», но где именно? Очевидно, что он не может быть «спрятан» в ячейках модели, ведь мы не можем сказать, рациональный это тип или иррациональный, до тех пор, пока не проставим в ячейку хотя бы один символ элемента ИМ. Приходится признать, что признаки X1 и X4 являются свойствами, определяемыми соответствующими элементами информационного метаболизма (табл. 6).

Таблица 6

Элементы ИМ	Признаки		
▲, ●	x1	x4	x7
△, ○	x1	x4	x7
■, ▙	x1	x4	x7
□, ⌞	x1	x4	x7

Впрочем, ничего революционного в этом признании не содержится – напомню, что еще К.Г.Юнг делил психологические функции на функции суждения (рациональные) и восприятия (иррациональные). Но тогда придется признать и другое: информационные аспекты по В.Миронову не являются в точности теми же самыми, что и информационные аспекты, фигурирующие в модели А.

Давайте разберемся, что в них общего и чем они различаются. Для этого рассмотрим признаковую модель блока Эго ИЛЭ (Дон Кихот) (рис. 6). Каждый узел этой модели является комплексом трех признаков Рейнина: два нижних узла соответствуют элементам ИМ ▲ и □, а верхний является «теневым аспектом М1» по В.Миронову.

Сопоставляя признаковую модель с классической моделью ИМ, не будем забывать, что ▲ традиционно является элементом иррационального восприятия, а □ – элементом рационального суждения[12]. Таким образом, узлы x2x12x7 и x1x4x7 соответствуют элементу ▲ классической модели, а узел x3x13x7 – элементу □ (рис.7).

Как видно, в блоке элементы ИМ имеют несколько разную структуру: признаки X1 и X4 не включены в элемент, находящийся во второй (вспомогательной) позиции. Это хорошо согласуется с постулатами К.Г.Юнга: «Интуиция, так же как и ощущение <...> суть функции восприятия, которые приносят мышлению желанную помощь. Поэтому как только они достигли бы такой же высоты дифференциации, как и мышление, так они вызвали бы такое изменение установки, которое противоречило бы тенденции мышления. Именно они превратили бы установку суждения в установку восприятия. Тем самым неизбежный для мышления принцип рациональности был бы подавлен в пользу иррациональности простого восприятия. Поэтому вспомогательная функция возможна и полезна лишь постольку, поскольку она служит главной функции, не притязая при этом на автономию своего принципа»[13].

Итак, можно утверждать, что элемент ИМ, находясь в первой позиции модели А, является носителем признаков X1 и X4. Кроме этого, поскольку признаки X1 и X4 являются независимыми

[11] Здесь и далее биполярные признаки обозначаются заглавной буквой X, а полюса признаков – строчными буквами x и x.

[12] Согласно работе В.Миронова, группировать признаки можно множеством способов, получая новые элементы ИМ, но об этом чуть ниже.

[13] Юнг К.Г. Психологические типы («Основные и вспомогательные функции»). Внимание: в цитируемом абзаце речь идет о логическом типе, в то время как в нашем примере рассматривается интуитивный – не запутайтесь!

Таблица 7

Блок	Признаки														
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15
▲ □	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
▲ ⌐	+	+	–	+	+	–	+	–	+	–	–	+	–	–	–

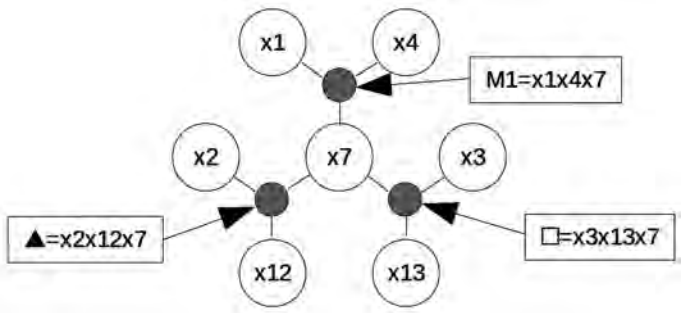


Рис. 6. Признаковая модель блока Эго ИЛЭ (Дон Кихот)

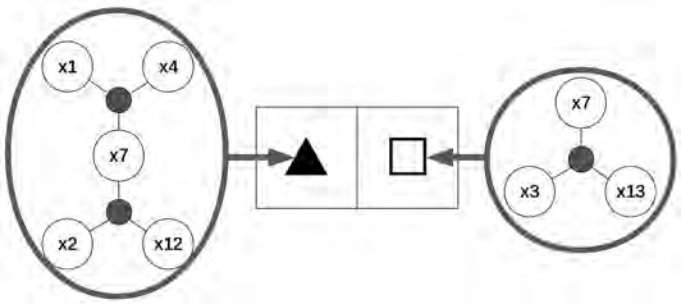


Рис. 7. Структура элементов блока Эго модели А

от X2 и X12, существуют еще два признака, однозначно определяемые элементом ▲, находящимся в первой позиции – это X5=X1X2=X4X12 и X9=X2X4=X1X12. В общей сложности, элемент ▲, находясь в первой позиции модели А, однозначно определяет семь признаков Рейнина, общие для базовых экстравертных интуитов (табл. 7).

Аналогичным образом все остальные элементы ИМ, находясь в первой позиции модели А, являются носителями своих признаков (табл. 8). Находясь же во второй, вспомогательной позиции модели, элементы ИМ «теряют» часть своих признаков и несут только три из них (выделены цветом в табл. 8).

Таблица 8

Элемент ИМ	Признаки						
▲	x2	x12	x7	x1	x4	x5	x9
●	x2	x12	x7	x1	x4	x5	x9
△	x2	x12	x7	x1	x4	x5	x9
○	x2	x12	x7	x1	x4	x5	x9
■	x3	x13	x7	x1	x4	x6	x10
◣	x3	x13	x7	x1	x4	x6	x10
□	x3	x13	x7	x1	x4	x6	x10
⌐	x3	x13	x7	x1	x4	x6	x10

5. Место элементов ИМ среди явлений соционики

Теперь будет не лишним снова задуматься над психологическим смыслом того, что мы только что получили в теории. Существуют ли элементы, являющиеся комбинацией трех или семи признаков Рейнина на самом деле, или это всего лишь умозрительная «игра в бисер»? Ответ на этот вопрос следует искать в нашей способности воспринять множество элементов как единое целое. Мы без труда воспринимаем совокупность поверхности и перекладин, как табурет, даже если они еще не собраны воедино (рис. 8). Таково свойство нашего восприятия. Те же самые механизмы позволят нам воспринимать совокупность признаков, как некоторую форму психического явления, которая и подразумевается под элементом информационного метаболизма. Разумеется, этот аргумент сам по себе не является доказательством, однако давайте проанализируем с этой точки зрения известные нам явления соционики.

Во время процедур соционической диагностики часто можно услышать слова наподобие «по ощущениям – Гамлет». Что под ними понимать? По-видимому – то, что эксперт воспринимает совокупность наблюдаемых психических явлений[14] как единое целое – определенный тип информационного метаболизма, образ которого уже имеется в его (эксперта) памяти. Если рассматривать этот образ с точки зрения психической активности, то мы можем говорить о ее определенной форме, присущей определенному типу информационного метаболизма. С точки зрения психического содержания мы будем рассматривать типичную картину мира, присущую определенному социотипу, или форму его психической реальности. Каждый тип информационного метаболизма обладает уникальным набором из 15 биполярных признаков, соответственно каждая присущая ему форма психической активности и форма психической реальности также имеет 15 биполярных признаков. Общее количество таких форм психических явлений равно числу типов информационного метаболизма, т.е. 16.

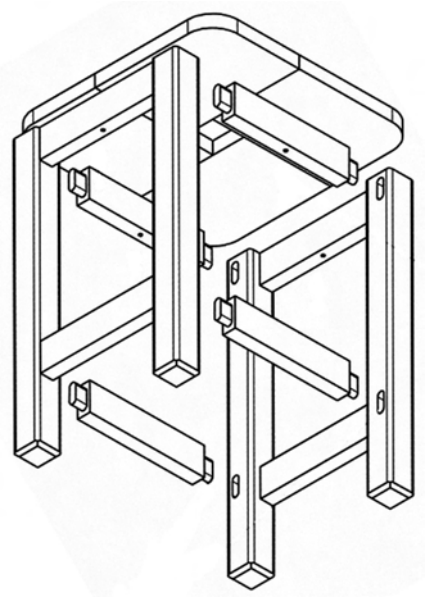


Рис. 8. Восприятие совокупности элементов

Что мы можем сказать об элементах информационного метаболизма, являющихся комбинацией 7 биполярных признаков? Оказывается, им соответствуют те самые восемь психологических типов, которые описал в своей работе К.Г.Юнг. К примеру, интуитивный экстра-

[14] Зачастую речь идет не только о психических явлениях, но также и о чертах внешности. Однако рассмотрение того, что не касается психических явлений, выходит за рамки данной работы.

Таблица 9

Количество независимых ПР в комбинации (разбиений)	1	2	3	4
Количество ПР в комбинации	1	3	7	15
Количество групп при разбиении	2	4	8	16
Количество возможных способов разбиения	15	35	15	1
Общее количество ЭИМ	30	140	120	16

Приложение 1. Признаки Рейнина

Обозначение	**x**	**x**
X1	Экстраверсия	Интроверсия
X2	Интуиция	Сенсорика
X3	Логика	Этика
X4	Иррациональность	Рациональность
X5 = X1*X2	Беспечность	Предусмотрительность
X6 = X1*X3	Уступчивость	Упрямство
X7 = X1*X4	Статика	Динамика
X8 = X2*X3	Демократия	Аристократия
X9 = X2*X4	Тактика	Стратегия
X10 = X3*X4	Конструктивизм	Эмотивизм
X11 = X1*X2*X3	Позитивизм	Негативизм
X12 = X1*X2*X4	Рассудительность	Решительность
X13 = X1*X3*X4	Субъективизм	Объективизм
X14 = X2*X3*X4	Процесс	Результат
X15 = X1*X2*X3*X4	Квестимность	Деклатимность

вертный тип обладает и однозначно идентифицируется следующим набором биполярных признаков: x1, x2, x4, x5, x7, x9, x12 (см. табл. 8). Каждый из таких элементов информационного метаболизма описывает форму психических явлений, свойственную более общему, чем принято в соционике, типу информационного метаболизма, объединяющему в себе два ТИМа из известных нам 16. Например, психологическая функция в том виде, в каком ее описал К.Г.Юнг, является формой психической деятельности, общей для двух типов информационного метаболизма, содержащих ее в первой позиции модели А. Комбинируя попарно различные соционтипы, нетрудно обнаружить другие комбинации из семи биполярных признаков, ранее в соционике не описанные. Общее количество таких комбинаций, включая известные нам 8, равняется 120. Каждый соционтип фигурирует в 15 из этих комбинаций, соответствующих 15-ти способам дихотомического разбиения социона на 8 частей (октатомия).

Элементы информационного метаболизма, являющиеся комбинацией трех признаков Рейнина, описывают еще более общую форму психических явлений, присущую четырем типам информационного метаболизма. Эти четверки типов ИМ известны нам как малые группы[15], или кватернионы[16]. Точно так же, как и вышеописанные, эти элементы могут рассматриваться либо как форма психической активности, либо как форма психического содержания. Общее количество таких элементов ИМ равно 140, количество возможных разбиений – 35, количество частей при разбиении – 4 (тетратомия).

Наконец, простейшими формами психических явлений являются полюса признаков Рейнина. Каждый полюс признака описывает общую форму психических явлений для восьми типов ИМ. Общее количество возможных разбиений, как известно, 15, количество частей при разбиении – 2, общее количество элементов ИМ, описываемых одним биполярным признаком равняется 30.

[15] Рейнин Г. Морфология малых групп.
[16] Баннов А. Справочные материалы. Кватернионы (сайт Школы гуманитарной соционики ***http://socionics.kiev.ua/info_groups/***)

Таким образом, мы получили иерархию, образованную различным количеством дихотомических разбиений социона, от 1 до 4-х (табл. 9).

В результате этих разбиений мы получаем группы с количеством от одного до восьми ТИМов, каждой из которых можно поставить в соответствие определенный элемент информационного метаболизма. Этот элемент ИМ указывает на определенную форму психических явлений, общую для ТИМов группы. Например, квадральные ценности и информационные аспекты в трактовке В.Миронова являются элементами информационного метаболизма второго порядка (количество разбиений – 2), а диадные ценности, а также описанные К.Г.Юнгом психологические функции – элементом третьего порядка (количество разбиений – 3). Тип информационного метаболизма является элементом ИМ четвертого порядка, а полюс признака Рейнина – элементом первого порядка. Данная иерархия вкупе с описанным аналитическим аппаратом может быть весьма полезна для упорядочения и критического переосмысления накопленных в соционике описаний.

Список литературы:

1. Аугустинавичюте А. Комментарий к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм.
2. Скрипник Д.А. Моделирование информационого метаболизма.
3. Ганзен В.А. Системные описания в психологии.
4. Ермак В.Д. Взаимодействие психики человека с окружающим миром.
5. Седых Р.К. Информационный психоанализ.
6. Прокофьева Т.Н. Об аспектах и функциях в соционике.
7. Гуленко В.В. Информационный аспект.
8. Шепетько Е.В. Ассоциативные модели аспектов.
9. Рейнин Г. Группа биполярных признаков в типологии К.Юнга.
10. Миронов В. Несколько замечаний о модели А.
11. Юнг К.Г. Психологические типы.
12. Рейнин Г. Морфология малых групп.
13. Баннов А. Справочные материалы. Кватернионы (сайт Школы гуманитарной соционики ***http://socionics.kiev.ua/info_groups/***).

Павел Цыпин

Определение дихотомии экстра/интроверсия с помощью коэффициентов, связанных с положением планет в домах индивидуального гороскопа

Понимание экстраверсии как энергозатратности, а интроверсии как приоритета экономии энергии коррелирует с качествами планет и домов гороскопа. Вполне корректно (с позиций основ астрологии) считать одни планеты и дома тяготеющими (по своей эссенциальной природе) к экономии энергии (интровертными), а другие, напротив, «провоцирующими» человека на энергозатратные поступки (экстравертными).

У каждой планеты и каждого дома – своя степень энергозатратности (экстраверсии). Проанализировав положения планет в домах, приходим к системе коэффициентов экстраверсии/интроверсии. Эта система строится по следующим принципам:

1. В порядке изменения энергозатратности ранжируются планеты. Юпитер – планета всесторонней экспансии и расширения – наиболее энергозатратна. Нептун – планета мистики, вдохновения и духовного общения с высшими силами – наименее энергозатратна. Также заметим, что Марс связан с активностью во внешнем мире, проявлениями воли, поэтому также относится к энергозатратным планетам; Солнце связано с реализацией эго индивида, его желаний и стремлений; Меркурий отвечает за обмен информацией натива с внешним миром, а эта процедура всегда требует много сил; Луна ответственна за внутренний мир, за самые тонкие чувства и потребности, которые нелегко высказать – это явно интровертная планета.

2. В порядке изменения энергозатратности ранжируются дома, которые, как известно, выступают в качестве полей для проявления планет. IX дом, связанный с далекими путешествиями, активной социальной работой и пропагандой, отвечает за максимально энергозатратные проекты. IV дом, расположенный в «полночной» зоне гороскопа, связан с экономией сил и скромными неамбициозными домашними, семейными делами [4].

Таким образом, Юпитер в IX доме дает максимальное значение экстраверсии, а Нептун в IV доме – максимально возможное значение интроверсии.

Нечетные («мужские») дома гороскопа традиционно связываются с активностью во внешнем мире, поэтому они в большей или меньшей степени связаны с экстраверсией; четные («женские») дома, напротив, описывают относительно энергоэкономные сферы деятельности.

К экстраверсии тяготеют дома верхней полусферы гороскопа, связанной с работой на виду у социума. «Теневая» активность, проявляемая в делах домов, расположенных под горизонтом, соответствует интроверсии. Дома IX, VII и XI получаются экстравертными сразу по двум направлениям – и как «мужские», и как освещенные Солнцем. II и IV дома, соответственно, дают максимальную интроверсию как «женские», да еще и находящиеся под горизонтом.

В приведенной ниже таблице 1 приведены коэффициенты экстраверсии (со знаком «плюс») и интроверсии (со знаком «минус») для всех планет, включая не вполне традиционные Хирон и Прозерпину. В принципе, можно производить расчет общего коэффициента вертности гороскопа без этих двух планет. Вообще, число планет, участвующих в расчете, может быть любым, но, конечно, не меньше, чем «классическая семерка» – от Солнца до Сатурна.

При использовании предложенного метода расчета коэффициентов экстраверсии необходимо иметь в виду следующие обстоятельства.

1. Фактор Зодиака

Подразумевается, что планета, расположенная в том или ином доме, влияет по-разному в зависимости от зодиакального знака её расположения. Солнце в V доме в Овне совсем не то, что Солнце в V доме и в Раке, особенно в плане энергетики натива. Получается, что интровертные знаки (то есть те, которые соответствуют интровертным домам, рассмотренным выше – Телец, Рак, Дева, Скорпион, Козерог, Рыбы), способны уменьшить степень энергозатратности (экстраверсии) планет, находящихся в экстравертных домах. И наоборот, экстравертные знаки (Овен, Близнецы, Лев, Весы, Стрелец, Водолей) уменьшают степень энергосбережения планет, расположенных в интровертных домах гороскопа.

Внесение зодиакального фактора в представленные выше расчеты представляется слишком громоздким, хотя принципиального нет никаких особых затруднений на пути разработки «индивидуальных» коэффициентов для всех планет во всех 12 домах и знаках. Пока эта работа не проделана, рекомендуется учитывать фактор зодиакального расположения планет «неформально», то есть после выполнения основного расчета коэффициента путем корректировки его в ту или иную сторону (в какую – подскажет, как уже отмечалось, Зодиак).

2. Фактор асцендента

В системе коэффициентов вертности не нашел отражения один из важнейших показателей натальной астрологии – восходящий знак или асцендент. Его характеристики описывают внешние проявления личности и существенно влияют на степень энергозатратности или энергосбережения, которая свойственна нативу. Расположение асцендента радикса в ряде знаков Зодиака указывает на соционическую экстраверсию – таковы Овен, Близнецы, Лев, Стрелец. Напротив, наиболее энергетически закрытые или инертные знаки – Телец, Рак, Рыбы. Остальные знаки не столь информативны в плане диагностики вертности. Таким образом, если натив имеет, скажем, экстравертный ТИМ, но асцендент его располагается в энергетически пассивном знаке, то отрицательный коэффициент вертности выглядит вполне закономерно. Так, например, у Гёте – ♏△, имеющего асцендент в скрытном, копящем энергию Скорпионе.

Таблица 1. Коэффициенты вертности планет в домах

	Юпитер	Меркурий	Марс	Солнце	Хирон	Уран	Венера	Сатурн	Плутон	Прозерпина	Луна	Нептун
IX	6	5,5	5	4,5	4	3,5	3	2,5	2	1,5	1	0,5
VII	5,4	4,95	4,5	4,05	3,6	3,15	2,7	2,25	1,8	1,35	0,9	0,45
XI	4,2	3,85	3,5	3,15	2,8	2,45	2,1	1,75	1,4	1,05	0,7	0,35
III	3	2,75	2,5	2,25	2	1,75	1,5	1,25	1	0,75	0,5	0,25
V	1,8	1,65	1,5	1,35	1,2	1,05	0,9	0,75	0,6	0,45	0,3	0,15
I	0,6	0,55	0,5	0,45	0,4	0,35	0,3	0,25	0,2	0,15	0,1	0,05
X	-0,05	-0,1	-0,15	-0,2	-0,25	-0,3	-0,35	-0,4	-0,45	-0,5	-0,55	-0,6
VIII	-0,15	-0,3	-0,45	-0,6	-0,75	-0,9	-1,05	-1,2	-1,35	-1,5	-1,65	-1,8
VI	-0,25	-0,5	-0,75	-1	-1,25	-1,5	-1,75	-2	-2,25	-2,5	-2,75	-3
XII	-0,35	-0,7	-1,05	-1,4	-1,75	-2,1	-2,45	-2,8	-3,15	-3,5	-3,85	-4,2
II	-0,45	-0,9	-1,35	-1,8	-2,25	-2,7	-3,15	-3,6	-4,05	-4,5	-4,95	-5,4
IV	-0,5	-1	-1,5	-2	-2,5	-3	-3,5	-4	-4,5	-5	-5,5	-6

Проиллюстрируем работу коэффициентов экстраверсии/интроверсии домов гороскопа на примерах известных личностей, чьи ТИМы более или менее четко определены. Для простоты не будем учитывать неклассические планеты – Хирон и Прозерпину.

Таблица 2. Расчет коэффициентов вертности планет

	Ленин ●□	Бельмондо ■△	Каспаров ▲□	Чаплин ◣△	Лебедь ●□	Булгаков ■○ или ▲◺	Ал. Дюма-отец ○◣	Клинтон ■△	Рейган ■△	Менделеев ▲□
Солнце	-0,2	3,15	-2	-1	-1	4,5	-1,4	3,15	-1,8	-0,2
Луна	-2,75	0,3	-3,85	0,1	0,9	0,7	-0,55	-1,65	0,3	1
Меркурий	-0,1	3,85	1,65	1,65	4,95	5,5	-0,7	3,85	0,55	5,5
Венера	-1,05	2,1	1,5	2,7	-3,5	-1,05	0,3	0,3	-3,15	3
Марс	5	-1,5	-0,45	4,5	-0,15	-0,15	-0,15	0,5	0,5	-0,45
Юпитер	-0,05	1,8	3	-0,45	-0,5	-0,25	0,6	0,6	4,2	4,2
Сатурн	0,75	2,5	-3,6	2,5	-0,4	-2,8	0,25	-0,4	-4	0,75
Уран	2,45	2,45	3,5	-2,1	-0,9	-2,7	-2,7	3,5	0,35	-0,3
Нептун	0,5	-6	0,35	0,45	0,35	0,5	-6	0,05	0,45	0,5
Плутон	-0,45	-4,05	2	1,8	2	2	1,8	1,4	1,8	1,4
ИТОГО	**4,10**	**4,6**	**2,1**	**10,2**	**1,75**	**6,25**	**-8,55**	**11,3**	**-0,8**	**15,4**

Существует другой вариант расчета коэффициентов экстраверсии/интроверсии, при котором учитывается вес (значимость) различных категорий планет. Коэффициенты наиболее влиятельных (для индивидуальной психофизиологии) личностных планет умножаются на 1.5, а коэффициенты социальных планет – на 1.2.

Таблица 3. Коэффициенты вертности планет в домах с учетом относительной значимости планет в гороскопе

	Юпитер	Меркурий	Марс	Солнце	Уран	Венера	Сатурн	Плутон	Луна	Нептун
IX	7,2	8,25	7,5	6,75	3,5	4,5	3	2	1,5	0,5
VII	6,48	7,425	6,75	6,075	3,15	4,05	2,7	1,8	1,35	0,45
XI	5,04	5,775	5,25	4,725	2,45	3,15	2,1	1,4	1,05	0,35
III	3,6	4,125	3,75	3,375	1,75	2,25	1,5	1	0,75	0,25
V	2,16	2,475	1,5	2,025	1,05	1,35	0,9	0,6	0,45	0,15
I	0,72	0,825	0,75	0,675	0,35	0,45	0,3	0,2	0,15	0,05
X	-0,06	-0,15	-0,225	-0,3	-0,3	-0,525	-0,48	-0,45	-0,825	-0,6
VIII	-0,18	-0,45	-0,675	-0,9	-0,9	-1,575	-1,44	-1,35	-2,475	-1,8
VI	-0,3	-0,75	-1,125	-1,5	-1,5	-2,625	-2,4	-2,25	-4,125	-3
XII	-0,42	-1,05	-1,575	-2,1	-2,1	-3,675	-3,36	-3,15	-5,775	-4,2
II	-0,54	-1,35	-2,025	-2,7	-2,7	-4,725	-4,32	-4,05	-7,425	-5,4
IV	-0,6	-1,5	-2,25	-3	-3	-5,25	-4,8	-4,5	-8,25	-6

Приведем примеры расчета коэффициентов с использованием таблицы 3.

Таблица 4. Расчет коэффициентов вертности с учетом относительной значимости планет в гороскопе

	Блок ▲◺ или ▲□	Стравинский ▲□	Сент-Экзюпери ■△	Николай I □●	Юнг △■ или □▲	Репин ◣△	Гете ◣△	Л.Толстой ◺●	Кутузов △■
Солнце	0,675	-0,3	4,725	-2,1	-1,5	-2,1	-0,3	-3	-0,9
Луна	-0,825	1,05	-5,775	-5,775	0,75	1,5	-8,25	-8,25	-8,25
Меркурий	0,825	-0,15	5,775	-1,05	-0,75	-1,05	8,25	-1,5	8,25
Венера	-4,725	3,15	3,15	0,45	-2,625	3,15	-0,525	2,25	4,05
Марс	0,75	-1,575	-0,225	1,5	-0,225	-1,575	-2,025	6,75	-0,225
Юпитер	-0,6	-0,06	-0,6	-0,18	-0,18	-0,18	-0,6	2,16	-0,06
Сатурн	0,9	3	0,9	2,1	0,3	0,9	-3,36	-4,32	-1,44
Уран	3,5	0,35	-3	-2,7	3,15	-0,9	1,75	-0,9	0,35
Нептун	-3	0,5	-0,6	-6	-5,4	-3	0,5	0,45	0,45
Плутон	1,8	2	-0,45	-1,35	1	2	0,2	1,4	-0,45
ИТОГО	**-0,7**	***7,965***	**3,9**	**-15,105**	**-5,48**	**-1,255**	**-4,36**	-4,96	1,775

	Цветаева ◣△	Миттеран ■○	Гитлер ◣△	Муссолини ●◺	Троцкий ◣△	Ньютон ■△	Чаушеску ◣△	Чехов □▲	Горбачев ●◺	Косыгин □▲
Солнце	3,375	-2,7	6,075	6,75	-3	3,375	6,75	-3	-0,3	-2,7
Луна	-0,825	0,15	0,75	1,35	0,15	1,5	-7,425	-4,125	-7,425	1,5
Меркурий	4,125	0,825	-0,75	8,25	2,475	4,125	7,425	-1,5	8,25	-1,35
Венера	0,45	-3,675	4,05	4,5	2,25	-5,25	-0,525	1,35	-1,575	-4,725
Марс	-1,125	3,75	6,75	-0,675	-0,225	6,75	1,5	-2,025	-2,025	3,75
Юпитер	7,2	-0,18	3,6	7,2	-0,18	2,16	-0,42	7,2	0,72	3,6
Сатурн	1,5	-0,48	-0,48	2,7	3	0,9	1,5	-0,48	2,7	-4,32
Уран	-3	1,05	-2,1	-0,3	-2,7	-2,7	3,5	-0,9	2,45	0,35
Нептун	0,35	0,35	-1,8	0,45	-0,6	-5,4	0,25	-3	0,25	0,45
Плутон	1,4	-0,45	-1,35	1,8	-0,45	-1,35	0,2	1,8	0,2	1,8
ИТОГО	**13,45**	**-1,36**	**14,745**	**31,025**	**0,72**	**4,11**	**12,755**	**-4,68**	**3,245**	**-1,645**

3. Фактор подтипа

Как известно, подтип, понимаемый как сравнительное усиление одних блоков модели А ТИМа перед другими, оказывает большое влияние на характеристики энергоинформационного метаболизма индивида [3]. Интровертные подтипы экстравертных ТИМов вполне могут иметь коэффициент вертности ниже нуля, но не менее, чем –4 или –5. Естественно, и экстравертные подтипы интровертных ТИМов могут быть отмечены в нашем методе незначительным положительным коэффициентом вертности. Например, гороскоп М. Кутузова, имеющего, по нашему мнению, экстравертный (логико-сенсорный) подтип △■, получает коэффициент 1.775, в то время как у Ф. Миттерана (интровертный подтип ■○), коээфициент равен –1.36. То же самое можно сказать о гороскопах А. Блока (интровертный подтип интуитивного экстраверта; коэффициент –0.7) и И. Репина (интровертный подтип ◣△; коэффициент –1.255). У ярких, «бесспорных» экстравертов и интровертов коэффициенты (соответствующего знака) превышают 10 единиц.

4. Фактор личностных особенностей

Совершенно бесспорно, что далеко не все личностные особенности зашифрованы в гороскопе, а ТИМ вообще не имеет дела с личностью, ограничивая свою «компетенцию» индивидуальными энергоинформационными процессами. Раз так, что вполне возможны варианты, когда личностные качества (а они в том или ином виде и объеме в гороскопе представлены) таковы, что крайне слабо коррелируют с соционическими дихотомиями. Например, человек весьма активен во внешнем мире, ему многое дано и амбиции у него внушительные, у него много планет в IX, VII и других экстравертных домах, но собственно информационные процессы у него происходят по интровертному сценарию, то есть он мало ориентируется на внешний мир и не слишком энергозатратен (можно реализовывать свои способности и удовлетворять амбиции осторожно и постепенно, без мощных затрат энергии). Астрология с её многослойным и диалектическим построением информации вообще мало приспособлена для стыкования с соционикой, подчиняющейся принципу дихотомичности, так что ожидать каких-либо стопроцентных попаданий вряд ли стоит.

Исследование более 100 натальных карт показало, что достоверность коэффициентов вертности составляет около 70–75%. Однако работа над ними продолжается и, вероятно, удастся уточнить коэффициенты до такой степени, что они будут более корректно отражать соционическую дихотомию экстраверсия/интроверсия на уровне индивидуального гороскопа.

Литература:

1. Радьяр Д. Личностно-ориентированная астрология. М.: Издательство ЦАИ, 1994.

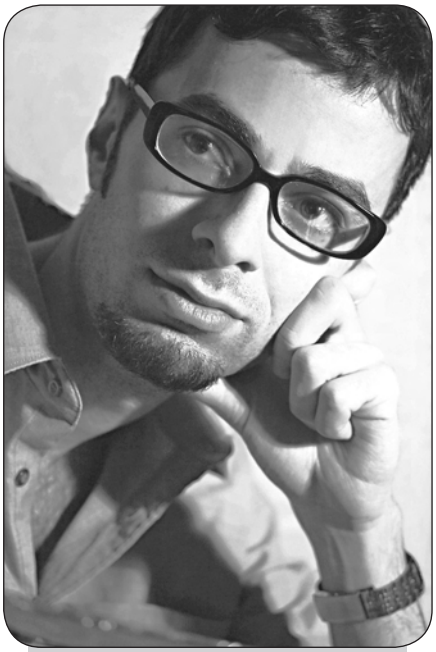
2. Знаменитости в каждом градусе зодиака. 360 гороскопов. Сборник. Составитель Масликов С.Ю. Томск: «Зодиак», 1998.

3. Цыпин П.Е. Технологии успешного типирования. Энциклопедия отношений. М.: Доброе слово: Черная Белка, 2007.

4. Цыпин П.Е. Пути развития личности: Астрологический подход. М.: КОНЕК-М, 2003.

Павел Цыпин

Соционические портреты лидеров III Рейха. Генрих Гиммлер



Цыпин Павел Евгеньевич

В соционике с 1999 г. Занимается преподаванием и консультированием. Автор работ по проблемам и технологиям типирования, теории интертипных отношений, психическим состояниям, соционическим аналогиям, знакам функций, системам подтипов, соционической профориентации и подбору команд, соционической структуре учебной группы, альтернативному базису соционики и др.

Соционический анализ исторических личностей – одна из наиболее интересных и увлекательных возможностей практической соционики. Соционика позволяет глубже понять исторические факты и мотивацию поведения действующих лиц истории. XX век явил большое количество ярких личностей, творивших историю с размахом; тем интереснее для нас их личности, их мотивация. Лидеры германского III Рейха особенно интересны тем, что они создали классическое тоталитарное государство в наиболее откровенной, беззастенчивой форме. Соционический анализ их личностей позволяет проследить истоки тоталитаризма, понять его психологию. При построении галереи портретов бонз немецкого национал-социализма мой первый выбор пал на Гиммлера, поскольку его личность и его ТИМ в силу присущих им качеств во многом находятся в противоречии с идеологией тоталитаризма. Человек, известный всему миру как «палач», вовсе не был изначально склонен к этой роли. Как же он пришел к этому и какую роль в моральном падении этого человека сыграл его ТИМ? Давайте попробуем проследить.

Одним из немногих авторов, кто описывает достаточно подробно личные качества Гиммлера, был его подчиненный Вальтер Шелленберг, шеф политической разведки нацистской Германии. Он оставил весьма интересные мемуары под названием «Лабиринт» [2].

«Гиммлер родился в 1900 году. Его мать была дочерью торговца овощами из Савойи, а отец воспитателем при дворе одного баварского князя. Хотя Гиммлер получил от родителей строго католическое воспитание (его крестным отцом был архиепископ Бамбергский), из ненависти к отцу он довольно рано отдалился от церкви. Однако он отважился порвать с церковью только после смерти отца. Первоначально Гиммлер готовился стать агрономом, но затем он выбрал карьеру офицера и в годы первой мировой войны получил чин прапорщика. После войны он снова вернулся к сельскому хозяйству. Отец подыскивал сыну вакантные места в семьях ревностных католиков-крестьян. В конце концов Гиммлер сдал своего рода экзамен на агронома. Будучи, однако, физически слишком слабым, чтобы занять должность управляющего поместьем, он окунулся в суматоху послевоенного Мюнхена, вступил в организацию «Военное знамя империи», принял участие в гитлеровском путче 9 ноября 1923 года, что позволило ему вступить в тесный контакт с самим Гитлером. Со временем Гиммлер стал секретарем Грегора Штрассера, а в 1926 году возглавил охранные отряды (СС), личную гвардию Гитлера» [2].

Физическая слабость и неподготовленность к тяжелому физическому труду на земле указывает на интуицию, то есть, точнее говоря, на потенциальность сенсорики.

«Исследователь Питер Пэдфилд подчеркивает, что «Генрих всегда был серьезным ребенком и глубоко верил в Бога». Его духовный мир складывался под влиянием германского романтизма и католицизма (узнав, что его возлюбленная причащается каждый день, Гиммлер записал в своем дневнике: «Это было самое радостное известие, которое я получил за последние восемь дней»). В мировоззрении юного Генриха переплелись истории о крестоносных рыцарях, эпические сказания о нордических воинах, героические мотивы творчества Рихарда Вагнера.

Гиммлер был вполне успешным учеником Ландсхутской гимназии, целью которой было «на религиозной основе воспитывать нравственное трудолюбие, дать более высокое общее образование в духе верности Отечеству и подготовить к самостоятельной умственной работе». В его аттестате зрелости от 15 июля 1919 года было записано: «Всегда вел себя благовоспитанно и отличался добросовестностью и прилежанием» [5].

«Серьезный» и «благовоспитанный», «добросовестный» и «прилежный» – это яркое описание человека уравновешенно-стабильного темперамента. У него нет ярких вспышек «характера», ему легко дается подчинение школьной дисциплине и покорность старшим. Традиции импонируют людям данного темперамента, им нравится ощущать себя причастными к «славному прошлому».

«В известной мере склонность Гиммлера к мистике коренится в его отношении к католической церкви, которое можно было бы назвать «любовью-ненавистью», а с другой стороны на него оказало влияние суровое воспитание, проникнутое строго католическим духом, полученное им от отца, педагогические методы которого заставили молодого Генри-

ха искать убежище в безответственной романтике. Все больше и больше погружался он в идеализированный мир старонемецкой героики – в мир Зигфрида, Хагена, Дитриха Бернского – и в мир рыцарского средневековья, осиянный блеском Священной Римской империи германской нации. Однако эти духовные устремления юноши не были подкреплены необходимым систематизированным школьным образованием»[2].

Склонность к мистике в целом соответствует мировоззрению интуитивных ТИМов. Сенсорики мыслят гораздо более приземленно, конкретно, особенно если они – политики. Такие типично сенсорные политические деятели, как Сталин, Муссолини, Мао или Александр III были трезвыми реалистами, чуждыми любых проявлений романтики.

«Поначалу мне постоянно не давал покоя блеск пенсне Гиммлера. Его лицо с очками выглядело почти отвратительным. Когда я говорил, черты его оставались неподвижными, лишь время от времени он постукивал карандашом по столу» [2].

Слабая мимика, выраженное хладнокровие во время разговоров указывают на сочетание логики и уравновешенно-стабильного темперамента.

«У меня было такое ощущение, как будто передо мной сидит учитель гимназии, который с бюрократической точностью проверяет мои школьные задания и за каждое из моих замечаний ставит отметки в свою записную книжку. Как я узнал позже, он на самом деле имел обыкновение «ставить» людям своего рода «отметки», однако раздавал их он не сам лично, а при помощи Вольфа» [2].

Бюрократическая точность и стремление всё численно оценивать, ранжировать – яркое свидетельство кинетической логики. Вероятнее всего, аспект □ располагается в блоке эго.

«Когда что-то раздражало Гиммлера, он мог быть очень грубым. Чтобы не расстраивать напрасно свои нервы, он предпочитал использовать для этого других. Таким образом, он всегда мог в случае чего отмежеваться от любого дела, заявив, что люди, действовавшие по его поручению, неправильно его поняли. Этот «запасной выход» он держал открытым не только в личных делах, но и при принятии важных политических решений» [2].

Это очень любопытное свидетельство, указывающее на рациональность и творческую интуицию. Для рационала цели всегда вторичны и могут быть заменены, исходя из обстоятельств. Умение «отмежевываться от любого дела» дает интуиция возможностей в гибкой, трехмерной, творческой позиции. Такого человека очень сложно поймать на чем-либо, он изворотлив и находчив. Иррационал свою цель не считает нужным сильно вуалировать и крайне редко считает возможным от неё отказываться – ведь она (цель) есть самое ценное для него!

«Во время этой поездки я делал свои доклады Гиммлеру несколько раз, и все-таки мне так и не удалось узнать, одобряет ли он мою точку зрения и насколько вообще его интересует содержание моих докладов. Хотя я старался быть как можно более кратким, моя манера докладывать казалась ему слишком многословной и растянутой, и он не упускал случая высказать мне свое неудовольствие по этому поводу. Однако временами он сам прерывал меня и начинал говорить на совершенно другие темы, например, о книгах, которые он прочел незадолго до этого. У меня создалось впечатление, что это он делает только для того, чтобы продемонстрировать свою начитанность и в то же время проверить мою образованность. Во всем его поведении при этом ощущался школьный учитель. Он выглядел часто довольно забавно, но его собеседники предпочитали не показывать ему этого, так как он мог страшно разозлиться. Однажды во время нашей поездки я, не зная, что Гиммлера к 11 часам ожидает Гитлер, затянул свой доклад до 11 ч. 15 мин., чем вызвал большой гнев Вольфа. После вторичного напоминания Вольфа Гиммлер схватил свою шинель и вышел из вагона, чтобы пройти в специальный поезд фюрера. Нижняя ступенька нашего вагона (который стоял на свободном пути) отстояла от поверхности земли на полметра. Чтобы легче было спускаться, под ступеньку был предусмотрительно подставлен ящик. Я выглянул в окно как раз в тот момент, когда близорукий рейхсфюрер с пенсне на носу провалился ногой сквозь крышку ящика, на мгновение повис в воздухе и со всего размаху упал на живот плашмя. Очки, фуражка и перчатки полетели в разные стороны. Его адъютант первые секунды стоял как вкопанный. Тут он увидел мое ухмыляющееся лицо в окне и разразился громким хохотом. Гиммлер был вне себя от ярости, и когда его вытащили из ящика, надели фуражку и пенсне, он, зло сопя, помчался к поезду фюрера. У меня были все основания ожидать, что надо мной разразится гроза. Однако после возвращения Гиммлера по его виду нельзя было определить, как он относится ко мне. Но сразу же после обеда он вызвал меня к себе и задал мне «в наказание» работу: «Напишите, – сказал он коротко, – рефераты на следующие темы: 1. Вооруженные силы и народное ополчение – будет ли в будущем решающую роль играть массовое войско или будут существовать только специализированные рода войск: сухопутные войска, военно-воздушные силы и военно-морской флот? 2. Военные и милитаризм. 3. Мое личное мнение и предложения о реорганизации контрразведки» [2].

Умение совладать со своей яростью и войти в хладнокровное состояние – признак только одного темперамента – уравновешенно-стабильного. Любовь к краткости изложения – аргумент в пользу логики. Назидательный, учительский тон свидетельствует о рациональности. Весьма характерно для логика-рационала наказание, данное Шелленбергу: написать рефераты!

«Каждый раз, когда Гиммлер возвращался после бесед с Гитлером, мне бросалось в глаза, что он почти полностью уподоблялся Гитлеру и по языку, и по манере выражаться. «Беспощадное использование всех средств», «хладнокровное решение» – эти фразы, казалось, исходили из уст Гитлера. Тогда на лице школьного учителя появлялась готовность к проявлению необходимой твердости. Передо мной как бы сидели два разных человека – с одной стороны, учитель гимназии, с другой – преданный сподвижник Гитлера. Перед немногими, кого он удостаивал такой чести, он повторял и благоговейно комментировал священные слова, почерпнутые им незадолго до этого из многочасовых монологов своего фюрера» [2].

Здесь хорошо показана суггестивная функция ТИМа Гиммлера – ▙. Он вдохновлялся идеологическими парадигмами Гитлера, внушался его эмоциональными эскападами и готов был слепо, некритично их тиражировать. При наполнении суггестивной функции менялась даже манера говорить, которая становилась эмоциональной и насыщенной сильными выражениями, изначально не свойственными Гиммлеру.

«Тем временем штаб-квартира фюрера переместилась в Сопот, известный курорт на Балтийском море. Отсюда Гитлер и Гиммлер в сопровождении своих ближайших военных советников несколько раз посетили прифронтовую местность, пользуясь для этого бронированными мерседесами. Они исколесили весь север Польши вплоть

до линии фронта, где главные силы отчаянно защищавшейся польской армии еще оказывали сопротивление. Обширные пространства полей выглядели еще мирно, но дороги, по которым на восток катился поток орудий, танков и грузовиков, а на запад тянулись колонны изможденных польских военнопленных, неумолимо напоминали о бушевавшей здесь войне.

Наконец мы приблизились к передовой. Повсюду сожженная земля – разрушенные дома, покинутые жителями деревни, усеянные воронками снарядов поля. До того времени я не представлял себе, какие разрушения может нанести так быстро современная война. Теперь я впервые узнал об этом.

Как правило, мы только к вечеру возвращались на свою базу в Сопоте и весь день обходились своим провиантом. О Гиммлере и Вольфе должен был заботиться я.

Однажды утром приказ о выступлении пришел так неожиданно, что не были готовы ни термосы, ни пакеты с бутербродами. В спешке я схватил бутылку с коньяком и два пакета с бутербродами, оставшимися от вчерашнего дня. Когда во время поездки Гиммлер и Вольф решили подкрепиться, после первых же проглоченных кусков они с изумлением уставились друг на друга. Затем они подозрительно исследовали пакеты с бутербродами. К моему ужасу я увидел, что бутерброды совершенно заплесневели. Гиммлер позеленел и стал жадно хватать ртом воздух, чтобы подавить подступавшую тошноту. Я тут же предложил выпить коньяку. Хотя Гиммлер никогда не пил коньяка (иногда позволял себе рюмку вина), он сделал большой глоток из бутылки и, качая головой, сказал мне: «А вы оригинал. Сначала отравляете человека, а потом пытаетесь вернуть его к жизни при помощи алкоголя». И, обращаясь к Вольфу, добавил: «Этот хитрец сам-то, разумеется, ничего из этого не ел». Я быстро схватил остатки бутербродов и забросил их подальше» [2].

Даже в такой острой и неприятной ситуации, как описывает Шелленберг, Гиммлер не смог разозлиться, а остался ироничен и хладнокровен, хотя все причины для гнева имелись: яркое свидетельство в пользу рациональности, логики и интроверсии. Стиль коммуникации явно «хладнокровный»

«...Для этого мне нужны были дополнительные средства в размере тридцати миллионов марок. Соответствующую заявку я подал Гейдриху, который передал ее Гиммлеру. Тем временем я зашел в осуществлении своих планов уже так далеко, как будто вопрос о расширении штатов моего управления уже был решен. Поэтому я изрядно перепугался, когда Гиммлер вызвал меня к себе и подробнейшим образом вместе со мной просмотрел мои предложения. Для него было типичным с дотошностью торгаша цепляться ко всяким второстепенным мелочам. В частности, он возражал против слишком больших затрат, связанных с запланированными мероприятиями» [2].

Дотошность, педантичность и бухгалтерская точность свойственны программным логикам, причем больше всего логикам-интровертам. Они обожают копаться в деталях и цифрах и рады найти какие-нибудь несоответствия и ошибки.

«Кроме того, он пожелал узнать подробности об устройстве кухни в одной из таких школ (моя кухня была для него слишком несовременной). Он даже потребовал от меня заняться составлением меню. С совершенно серьезным видом он надавал мне кучу советов и порекомендовал позаботиться о том, чтобы обучающимся на ужин всегда давалась горячая пища. «Эту северогерманскую привычку – подавать на стол вечером хлеб с колбасой, а то и с сыром, да еще с каким-нибудь холодным напитком – я запрещаю раз и навсегда». В объяснение он добавил, что такое питание совершенно не подкрепляет и приводит к различным желудочным заболеваниям. Прежде всего, сказал он, необходимо строжайшим образом запретить курсантам употребление табака и алкоголя. «Люди, у которых вы заметите пожелтевшие от никотина пальцы, не подходят для такой службы, так как являются рабами своих привычек» [2].

Интересное свидетельство, указывающее на место расположения аспекта О в модели А. Разговоры о еде, о кухне, о правильном питании явно привлекали, тонизировали Гиммлера, притом, что он не был специалистом в этих вопросах, никогда ими не занимался. Вероятнее всего, О находится в канале 6-й, активационной функции. Забота о питании, о быте людей на фоне жестокого военного времени, тем более забота, выказываемая руководителем столь высокого уровня, свойственна только людям рассудительных квадр, в чьих ценностях присутствует аспект О.

«В связи с этим он указал мне также на необходимость обратить внимание на нашего повара. Когда я недавно был на фронте, сказал Гиммлер, пехотинцы наперебой жаловались мне на своего разъевшегося повара, который жил припеваючи на солдатских хлебах, да еще отсылал часть продовольствия домой. Теперь по приказу Гиммлера в одном из концлагерей устроено отделение, в котором такие вот повара и чиновники административных учреждений в течение трех месяцев имеют прекрасную возможность сбросить с себя лишний жир. Одновременно их обучали, как нужно готовить вкусную еду для солдат, не запуская лапу в солдатский котел. С десяток таких обжор уже вернулись на фронт и, насколько ему известно, стали образцовыми поварами» [2].

Строгость и жестокость в сочетании с уравнительной справедливостью – указание на программную □.

«С лета 1942 отношения между Гиммлером и Борманом сильно обострились. Между ними шло соперничество за «место под солнцем» – каждый мечтал стать фаворитом Гитлера. И внешностью, и характером соперники настолько разительно отличались друг от друга – Борман был похож на драчливого кабана на картофельном поле, а Гиммлер напоминал аиста, расхаживающего по салатным грядкам, – что вряд ли последнему удалось бы когда-нибудь устранить своего противника» [2].

Яркое, образное сравнение внешности сенсорика (Борман) и интуита (Гиммлер). Конечно, тонкокостный, «деликатного» вида Гиммлер не подходит на «роль» сенсорика.

«К тому же Гиммлер, совершая тактические ошибки, постоянно обнажал свои уязвимые места, чем Борман ловко пользовался. Так, однажды Борману удалось разжиться очень сильным козырем, когда Гиммлер обратился в партийную канцелярию с просьбой о получении личной ссуды.

Гиммлер жил отдельно от своей жены, от которой у него была дочь. Но к раз-



воду он относился отрицательно – не только потому, что, как он мне как-то рассказывал, у них была дочь, но и из чисто принципиальных соображений. Он не хотел бросать жену (которая была намного старше его, но еще до замужества самоотверженно заботилась о нем), чтобы не создалось впечатления, будто она теперь не пара ему. Вместе с тем он был в связи с женщиной, родившей ему двух внебрачных детей, к которым он был сильно привязан. Он делал для них все, что могло позволить его жалованье. И вот этот-то человек, обладавший вместе с Гитлером громаднейшей властью в Третьей империи, который через свои разнообразные экономические организации и прочие каналы мог располагать миллионами, неожиданно столкнулся с затруднениями, стараясь обеспечить существование своей семьи и внебрачных детей. Он обратился не к кому иному, а к своему сопернику Борману с просьбой выдать ему из партийных сумм ссуду в размере восьмидесяти тысяч рейхсмарок с условием погашения. Позднее он спрашивал меня, не обманули ли его с процентами. Понимая опасность сложившейся ситуации, я предложил Гиммлеру погасить долг сразу, выплатив ссуду наличными. Так как в данном случае речь шла о ссуде на строительство, можно было получить обеспечение для нее через ипотеки или опись имущества. Но он отклонил мое предложение со словами: «В этом глубоко личном деле мне хотелось бы быть особенно корректным и никого не вмешивать в него» [2].

Непрактичность в отношении денег, неумение или нежелание пользоваться служебным положением ради денег, щепетильность в вопросах долга выдает интуита I квадры, придерживающегося довольно наивных и при этом рыцарских представлений о финансах и «личных делах». Кроме того, только логик мог так этически недальновидно поставить себя своей финансовой просьбой в зависимость от злейшего врага и конкурента. Этики такие ситуации видят безошибочно.

«Признаюсь, что теперь меня беспокоило то обстоятельство, что Гиммлер уполномочил меня, самого молодого сотрудника своего штаба, вести переговоры с союзниками. Теперь мне просто-таки приходилось подавлять в себе чувство неуверенности. Было ли обещание Гиммлера искренним и серьезным? Мне казалось, что нерешительность, присущая его характеру, вновь начинает преобладать, поэтому я решил в своих требованиях к нему не переступать дозволенные границы.

Но прежде чем двинуться дальше, я попытался заручиться поддержкой Гиммлера, Его реакция была более чем причудливой. Он мялся, не говорил ни «да», ни «нет» и в конце концов заявил, не лучше было бы сначала обсудить все это предприятие с Риббентропом. На этот раз я вскипел. Я указал ему на то, что весь наш план основан именно на условии полного отстранения Риббентропа и его предложение приведет к краху задуманного. Он нетерпеливо возразил мне: «С меня хватит, я не желаю больше действовать против фюрера. Это мое окончательное решение, которым вам придется удовлетвориться».

Передо мной вновь был Гиммлер, целиком подчинившийся воле своего господина и повелителя – приказ Гитлера был законом для него, все, что бы он ни сказал – было почти религиозным табу, вплоть до кошмаров массового уничтожения евреев, которые были порождением не Гиммлера, а именно Гитлера.

Я не упускал случая, чтобы ежедневно напоминать Гиммлеру об отчаянности нашего положения. Я указывал ему на то, что история не простит ему проявленной им нерешительности. Но он вновь, как и прежде, ссылался на клятву верности, которую он, как вождь ордена СС не вправе нарушить ни на йоту» [2].

Присущая характеру Гиммлера нерешительность дает еще одно убедительное свидетельство потенциальности сенсорики. Причем можно даже предположить, что ● находится в болевом канале. И при этом явно бросается в глаза верность своему слову, верность некой «клятве», что свойственно рационалам. Слово для них важнее ситуации, а иногда даже спасения собственной жизни.

«Семья Гиммлеров исповедовала католицизм, и юного Генриха, как и его братьев, воспитали в духе строгого соблюдения религиозных догм.

Суровое воспитание давило на молодого человека и наложило глубокий отпечаток на его миропонимание. Он на всю жизнь сохранил уважение к определенным ценностям, не отдавая себе отчета, что чтил лишь их внешнюю сторону» [1].

Это так типично для многих рационалов, имеющих невысокий уровень духовного развития, – чтить букву, но не дух, слово, но не смысл.

«В самый страшный период нацистского террора, когда концентрационные лагеря, подлинным хозяином которых был Гиммлер, превратились в настоящие фабрики уничтожения, он требовал выставлять в них на видном месте щиты с такой надписью:



«К свободе ведет один путь. И его вехами являются покорность, прилежание, честность, воздержание, чистота, самопожертвование, порядок, дисциплина и любовь к родине». Эти лозунги отражали не только цинизм их автора, но и были неосознанным результатом наставлений его отца. Баварский учитель жил в памяти сына, развращенного идеологией нацизма, несмотря на моря крови, пролитые им» [1].

Да, эти лозунги выражают не только цинизм их автора, но и... рациональность его ТИМа.

«В семнадцать лет Гиммлер-младший был призван в армию, но успел лишь стать свидетелем крушения той самой германской армии, тех самых генералов и офицеров, преклонение перед которыми было воспитано в нем с детства. Его короткая служба не дала ему никакой военной подготовки. Генерал-полковник войск СС Пауль Хаусер скажет впоследствии, что некомпетентность Гиммлера в военном деле была общеизвестна. «Все знали, – заявил он в Нюрнберге, – что Генрих Гиммлер служил в армии рядовым всего год и ничего не понимал в военных вопросах. Он недооценивал важность задач, стоящих перед военнослужащими, и их труд. Он любил строить из себя человека с твердой рукой, подчеркивая свое превосходство и преувеличивая свои заслуги» [1].

Некомпетентность в военном деле при условии выполнении работы, тесно связанной с ним, является косвенным указанием на потенциальность аспекта ●. Гиммлеру трудно было понять особенности «черносенсорного» труда военнослужащих. ●, видимо, располагалась в блоке суперэго, поскольку Гиммлер любил демонстрировать свою «твердую руку» и подчеркивать своё превосходство. Это один вариантов проявления 4-й функции модели А.

«На Гитлера произвели большое впечатление уважительные манеры и дисциплинированность молодого человека. При этой встрече, следуя наставлениям отца, Гиммлер надел личину смирения. С благоговением внимал он словам Гитлера, который любую беседу с любой аудиторией невольно превращал в политическую лекцию. По своему темпераменту Гиммлер был предназначен на роль блестящего второго, верного и необходимого служаки. Амбиции толкали его вперед, а склонность к скрытности заставляла отдавать предпочтение роли второго лица. В отличие от многих нацистов, особенно из числа «ветеранов», часто искавших возможность устранить Гитлера, Гиммлер никогда не предпринимал попыток захватить власть. Он был «типичным вторым человеком, который брал на себя самую грязную, самую отвратительную часть жестокости, точно по формуле: Магомет улыбается, а Калиф казнит». Так сказал о нем доктор Гебхардт, один из медиков-нацистов, знавший Гиммлера с детских лет» [1].

Этот отрывок проливает свет на мотивацию Гиммлера: он не мыслил себя верховным лидером, «двигателем истории», как свойственно было бы экстраверту и как мыслил Геринг или Геббельс. Гиммлер же позиционировал себя как исполнителя воли фюрера, как слугу, что более свойственно интроверту-интуиту, которого также называют «паж» в символьной соционике. Как интуит, Гиммлер мог, сидя в своем рабочем кабинете, санкционировать казни и пытки, но сам лично в них не участвовал, своими руками никого, по всей видимости, не был способен убить. Для этого нужна (естественно, абстрагируясь от фактора наличия моральных ограничений) более мощная сенсорика.

«Тело несет на себе отпечаток внутренних сил, которые им движут», – писал в начале XVIII века ясновидец-теософ Якоб Бёме. Коротко и убедительно. Ведь утешительно то, что убийцы несут на себе клеймо скотства. И большинство нацистских руководителей иллюстрирует это правило: у Рема была голова душегуба, физиономия Бормана могла внушать только ужас, у Кальтенбруннера и Гейдриха были рожи убийц. Что касается Гиммлера, лицо его было гладким, но безнадежно банальным.

Это был человек среднего, а скорее высокого роста, довольно хорошо сложенный. Лицо его было немного полноватым, с признаками раннего облысения надо лбом и на висках, хотя в начале полицейской карьеры ему исполнилось всего тридцать три года. Внешне он выглядел мелким служащим, скромным счетоводом или коммерсантом. Маленький, срезанный назад подбородок отнюдь не свидетельствовал о сильной воле. Его вялое лицо перечеркивали усики, а обрамляли большие оттопыренные уши. Неизменная улыбка придавала ему приказчичье выражение.

Только два признака вызывали скрытую тревогу: очень тонкие, бледные, почти бескровные губы и два маленьких голубых или серо-голубых глаза, взгляд которых, удивительно проницательный и завораживающе твердый, не могли скрыть стекла пенсне в круглой оправе из полированной стали. Он знал, конечно, что этот взгляд выдает его, и старался держать голову, слегка склонив к правому плечу, чтобы отблеск стекол маскировал глаза. Он разглядывал собеседника словно хищник в засаде, стерегущий добычу. Болезненный вид его странной шеи с дряблой и морщинистой, как у старика, кожей часто поражал посетителей. Руки у него были необыкновенно тонкие и деликатные, с длинными пальцами, очень белой прозрачной кожей и хорошо видными венами. Они напоминали руки холеной женщины. Разговаривая с посетителями, он имел привычку класть их перед собой на столе в странной неподвижности.

Эти невыразительные руки хорошо сочетались с неподвижной и загадочной маской лица» [1].

«На всех фотографиях он выглядит всегда одинаково: гладко причесанный, в пенсне, с небольшой щеткой усиков и застывшей в уголках тонких губ презрительной улыбкой. Генрих Гиммлер, рейхсфюрер СС, повинный в гибели миллионов людей, внешне был похож скорее на школьного учителя, нежели на палача. Современники вспоминали, что его манеры только укрепляли это впечатление» [6].

Вполне симптоматичные внешние признаки интуита: тонкие руки, срезанный подбородок, телосложение неплотное, тонкокостное. Тонкие губы «ниточкой» характерны для логиков.

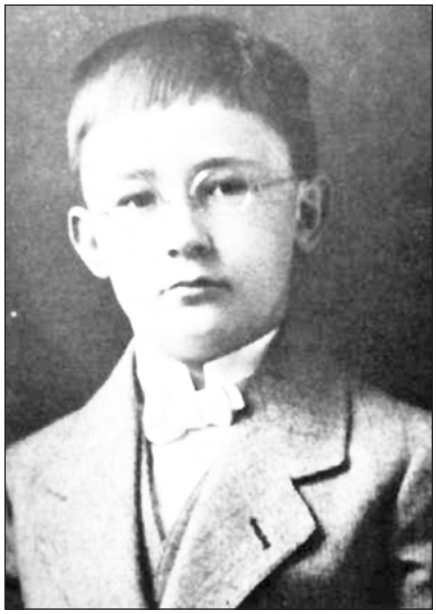
«Подчиненные рассказывали, что Гиммлер никогда никого не хвалил и не ругал. Его распоряжения были чаще всего нечеткими. Он любил, чтобы его сотрудники сами находили лучший способ исполнить желания их шефа, планы которого раскрывались лишь постепенно. Ему нравилась таинственность. Окружая секретностью все свои замыслы, он сделал ее абсолютным законом, нарушение которого влекло за собой строжайшее наказание, а иногда и смерть.

Гиммлер обладал редкой работоспособностью. Его рабочий день начинался в восемь утра и заканчивался глубокой ночью, частенько к двум часам. Он трудился всюду и беспрерывно. В поездках, где бы он ни находился – в поезде, самолете или автомобиле, – его всегда сопровождал секретарь, записывавший под диктовку письма и другие тексты. Он постоянно поддерживал радиосвязь с центральной службой гестапо и строго требовал, чтобы аппаратура содержалась в образцовом порядке. Ему должны были докладывать о любом сколько-нибудь важном сообщении или письме. Документы Гиммлер читал очень внимательно, делая на полях пометки карандашом, как правило бледно-зеленого, близкого к растительной зелени цвета. Со свойственным ему педантизмом на всяком прошедшем через его руки документе он ставил отметку GEL (сокращение от слова «прочтено»), дату и свою подпись: две связанные между собой буквы «Г», перечеркнутые горизонтальной чертой с острым кончиком. Этот выбор серовато-зеленого цвета характерен для его личности. Честолюбивый и хвастливый Геринг, например, помечал свою почту яркокрасным карандашом. Маленькая, но сколь красноречивая деталь!

Когда Гиммлер не находился в разъездах, причем довольно частых, или в инспекционных поездках, которые он проводил обычно без предупреждения с целью более эффективного контроля за деятельностью отдельных служб, его рабочий день прерывался лишь для еды. Питался он почти всегда в офицерской столовой СС или гестапо, а иногда в ресторане. Ему случалось приглашать позавтракать очередного визитера, и довольно часто он предлагал пообедать вместе руководителям служб. В общении с людьми он показал себя гостеприимным хозяином, красноречивым и веселым собеседником. Далее находясь на вершине славы и исполняя бесчисленные и важные функции, превращавшие его фактически в наиболее могущественного деятеля режима, он выглядел непритязательным» [1].

«Гиммлер поражал всех своей «нечеловеческой исполнительностью и узколобой добросовестностью». Он напоминал машину, а не человека» [6].

Все современники, знавшие Гиммлера, свидетельствуют о его поразительной, фанатичной работоспособности. Он был, по-видимому, типичным трудоголиком. В сочетании с педантизмом, непритязательностью, стремлением к точности и немногословности, эта любовь к труду







является маркером ТИМа □▲. Также любопытно, что Гиммлер любил демонстрировать своё гостеприимство и своеобразную теплоту к своим гостям. Это, по-видимому, проявление нормативной ⌞, учитывая то, что сам по себе Гиммлер не был ни теплым, ни отзывчивым, ни чутким человеком. Дружелюбие и гостеприимство было его социальной маской.

«... двойное существование, жизнь на два дома, часто создавало для Гиммлера финансовые трудности и заставляло его прибегать к займам. Он был, пожалуй, единственным из высших нацистских руководителей, который не разбогател, несмотря на все свое могущество и коррупцию, глубоко поразившую весь аппарат партии. Из-за своей врожденной честности он глубоко презирал Геринга, который во время войны пустился во всякого рода махинации, пользуясь своим высоким положением в государстве и партии» [1].

Финансовая щепетильность, неприятие коррупции и нежелание пользоваться служебным положением типично преимущественно для логиков (и одновременно интуитов) I квадры.

«Гиммлер с большим уважением относился к военной дисциплине. «Старому правилу: приказ должен быть выполнен, – скажет Гебхардт, – он придал почти истерическое толкование». Он превратил его в абсолютную догму для своих служб, что было, впрочем, не так уж и трудно, поскольку простые люди Германии не успели к тому времени перейти от рабского мышления к буржуазному и вступили в период «третьего рейха» в каком-то полусне» [1].

Уважение к дисциплине и фанатичность в плане исполнения приказов характеризует Гиммлера как рационального логика, человека не цели, но метода, возведенного в ранг непререкаемой догмы.

«Генрих Гиммлер был известен своей пунктуальностью и имел одно хобби – всегда быть безупречным чиновником и примерным главой семьи» [4].

«Гиммлер был автором девиза СС «В верности наша честь» – и предал Гитлера. Он превозносил силу, твердость и смелость, сам будучи при этом вялым, слабым и трусливым» [4].

Педантичность, пунктуальность, чиновничья аккуратность свидетельствуют о рациональности, уравновешенно-стабильном темпераменте.

Фанатичная верность в сочетании с личным безволием – типичное описание рационала с болевой ●.

«Гиммлер всегда пытался придать себе военно-романтический вид. Когда он не попал на фронт, то присоединился к группе дуэлянтов и приобрел долгожданный шрам на лице. Но его слабый желудок не позволял принимать участие в почти ритуальных попойках этого братства. Его отношения с девушками были скорее по-школьному товарищескими, нежели эмоционально порывистыми. Почти для проформы, так как это делали все, он влюбился в дочь его домовладелицы Майю Лориц. «Я был счастлив назвать эту замечательную девочку своим другом». Он любил с ней вести разговоры о религии, о зоологии, о взаимоотношениях людей и полов и наконец обнаружил, что нашел в ее лице сестру. Однажды сестра его друга Людвига Захлера заявила, что Генрих просто-напросто не воспринимает женщин как таковых. В ответ на это молодой Гиммлер заявил: «Настоящий мужчина может испытывать к женщине три различных вида любви. Сначала любить, как любимого ребенка, которого надо ругать и наказывать за его шалости, но в то же время защищать и лелеять из-за его слабости и неопытности, ведь именно за это его и любят. Во-вторых, он может любить ее как жену, как преданного и понимающего товарища, который помогает ему в жизненной борьбе, всегда поддерживает своего мужа. И, наконец, он может любить ее как женщину, чьи ноги он будет целовать, чья женская нежность и искренняя чистая святость будут давать ему силы». Первый тип отношений, являвшихся платоническими, давался Гиммлеру легче всего» [6].

Выраженный интерес к платоническим отношениям, восприятие женщины прежде всего через призму дружбы и общих интересов характерно для клуба интуитов-логиков, в особенности для логиков I квадры. Они склонны перекладывать сексуальную и этическую инициативу на женщин, сами же инертны и сдержанны.

«Дочь личного фотографа Гофман, Генриетта, обрученная с руководителем молодежи Рейха Бальдуром фон Ширахом, рассказала, как была однажды на кофе у рейсхфюрера СС: «Я не знала ни одного другого мужчины, который бы до такой степени находился под башмаком у своей жены, как Генрих Гиммлер. Он переполнен доброжелательностью, но чем милее он становится, тем хуже относится к нему Марга Гиммлер. Шеф СС был дома пустым местом, вынужден был всегда уступать. А его жена самым строгим голосом всегда говорит: «Генрих! Никаких разговоров». Любое слово она подавляет злым взглядом. А по вечерам герой жениного башмака пьет слабый чай, настоянный на ромашке» [6].



Яркий штрих к портеру: рейхсфюрер СС – подкаблучник! Слабовольный, уступающий, даже заискивающий. Это свидетельство в пользу проблемной ● и инертности уравновешенно-стабильного темперамента.

Итак, соционический диагноз ясен. Генрих Гиммлер, судя по свидетельствам хорошо знавших его современников, мог относиться только к ТИМу ☐▲. Вне всякого сомнения, он логик, рационал, интроверт, интуит.

Интересно, что в ставшим классикой жанра сериале «17 мгновений весны», Гиммлер предстаёт перед нами в «образе» ☐●. Там он очень жёсткий, решительный, не склонный ни к каким колебаниям. «Мягкими манерами», о которых пишет Уильям Ширер [3], Гиммлер из фильма тоже не отличается. Тон у него почти во всех эпизодах приказной, немного раздраженный, «сенсорный». Как мы видим из вышеприведенных отрывков, реальный Гиммлер был мягче, нерешительнее, в чем-то даже, так сказать, интеллигентнее. В фильме Гиммлер смахивает на генерала, в жизни он был похож на агронома или школьного учителя. Однако и в «17 мгновениях» мы видим хладнокровного и педантичного логика-рационала, человека иерархии, поглощенного управлением сложной системой управления.

Принадлежность Генриха Гиммлера к ТИМу ☐▲ заставляет задуматься над некоторыми вопросами соционического мировоззрения. В частности, почему человек ТИМа ☐▲, да еще из вполне интеллигентной семьи, стал руководителем преступной организации, санкционировал казни и уничтожение целых народов? Ответить на этот вопрос можно «с нескольких сторон». С одной стороны, люди ТИМа ☐▲ весьма внушаемы чужими эмоциями и идеологией. Четкая и простая идеологическая система Гитлера (▙△) легко усваивалась ☐● и ☐▲, глубоко трогала их инертную эмоциональность.

С другой стороны, ☐▲ не может существовать вне какой-либо общественной системы. Он тяготеет к стабильности, к гарантированной занятости, к четким перспективам. Гиммлеру-☐▲ национал-социализм как раз и предоставил весь набор такого рода ценностей: он планомерно повышался в чинах, обретал всё больше власти и полномочий, его деятельность была востребована государством. Система, где необходима прежде всего личная преданность, лояльность, наиболее привлекательна для ☐▲, ненавидящего предательство, даже если оно делается в интересах морали. И Гиммлер почти до самого конца оставался верен своему кумиру, фюреру, хотя (по словам Шелленберга), еще в 1942 году (творческая ▲!) предвидел поражение Германии и всю бесплодность её попыток завоевать мировое господство.

В целом, рабская покорность единожды принятой идеологии и непоколебимая приверженность к порядку делает из ☐▲ податливый материал для различных манипуляторов и идейных шарлатанов. Гиммлер представляет собой классическую иллюстрацию этого факта.

В иных условиях Генрих Гиммлер мог бы стать образцовым чиновником, дотошным ученым-исследователем или тем же агрономом (как он мечтал в юности), но в годы кризисов и крушения надежд западного мира он поддался на идеологические приманки «новой мессии» – Гитлера, – и его способности стали безотказно служить делу насилия и бредовым идеям расовой исключительности.

Литература:

1. Деларю Ж. История гестапо. *http://militera.lib.ru*

2. Шелленберг В. Лабиринт. Мемуары. *http://lib.aldebaran.ru*

3. Ширер У. Взлёт и падение Третьего рейха. М.: Изд-во Эксмо.

4. Генрих Гиммлер: полная биография // Третий рейх и Германия. *http://nazireich.narod.ru/bio_himmler_3.htm*

5. Генрих Гиммлер // Хронос – всемирная история в Интернете. *http://www.hrono.ru/biograf/bio_g/gimmler.html*

6. Генрих Гиммлер: Особая мораль для новой элиты // *http://myrt.ru/news/persons/601-genrikh-gimmler-osobaja-moral-dlja-novojj-jelity.html*

Для начала ответим на вопрос – как вообще можно определять ТИМы героев художественной литературы и кино? Если даже предположить, что у любого человека ТИМ есть по умолчанию, то по сравнению с живыми людьми любой персонаж схематичен, и в нем может недоставать многих «деталей». А уж соционический тип автор туда – в героя – точно не закладывал (по крайней мере автор, не знающий соционики). Хотя чем талантливей автор, тем реалистичнее образы героев, и тем явственней проявляются в них типные черты.

Есть такой эффект, активно используемый в кинематографе – эффект Кулешова. Проявляется он в возникновении нового смысла при монтаже различных кадров. Эксперимент, который провел Лев Кулешов, заключался в следующем. Один и тот же крупный план лица актера был смонтирован с тремя другими картинками: играющий ребенок, молодая девушка в гробу и тарелка супа. Все зрители, посмотревшие фрагменты, независимо друг от друга пришли к выводу, что в первом фрагменте герой умиляется игрой младенца, во втором — печалится об умершей девушке, в третьем — хочет есть. В каждом случае монтаж преодолевал нейтральность выражения лица актера.

Если мы думаем о герое книги или фильма как о живом человеке, как о личности, и если в нашей картине мира есть представление о том, что человек имеет соционический тип, то мы сможем этот тип определить даже при недостатке нужной информации или при наличии противоречий в характере или поведении героя. Наш мозг «смонтирует» имеющуюся информацию и добавит недостающий смысл, по возможности логичный и непротиворечивый.

Другое дело, что вряд ли мы сможем сказать, что определили ТИМ героя верно – ведь он не является реальным человеком. Но мы можем сказать, что определили его

Вера Борисова

House M.D.: ставим диагноз

ТИМ максимально непротиворечиво. Это примерно то же самое, что фанатское выражение in character, означающее, что герой ведет себя в соответствии с самим собой, со своим характером, т.е. что сценаристы (или авторы фан-арта, произведений «на тему») не «выпали» из образа персонажа (out of character).

«Доктор Хаус» (House M.D.) – обладатель многих наград как лучший драматический сериал. Сюжет развивается в стенах клиники Принстон-Плейнсборо: в каждой серии показан процесс работы с очередным сложным медицинским случаем (а за простые случаи диагностическое отделение Хауса не берется), плюс личная жизнь и взаимодействие главных героев.

Итак, попробуем определить образы героев сериала с точки зрения соционики.

Доктор Грегори Хаус (в исполнении английского актера Хью Лори, получившего за эту роль «Золотой Глобус» в 2006 и 2007 годах) — блестящий диагност. Хауса интересуют только сложные дела. Самое увлекательное для него – это разгадывание загадок; желание понять сложный случай и поставить диагноз может оказываться для Хауса даже сильнее желания спасти пациента (по крайней мере, это так выглядит). Хаус проницателен. Порой ему достаточно одного лишь взгляда, чтобы не только поставить диагноз, но и рассказать о привычках и личных проблемах пациента.

Работу как рутину он не любит, людей – тоже (его раздражает работа в клинике с чередой банальных простых диагнозов). Впрочем, если Хаус чем-нибудь увлекается, он способен «уйти в это с головой» и довести до совершенства. Так, Хаус является настоящим меломаном, он не только хорошо играет на фортепиано, гитаре и губной гармошке, но также очень хорошо разбирается в музыке.

Хаус – мизантроп. Его любимое утверждение — «все лгут» (и еще – «все идиоты»). Он замкнут, резок и циничен. Он не обременяет себя соблюдением правил хорошего тона, и временами кажется, что он полностью лишен чувства сострадания (что, однако, неверно). Однако его гениальность заставляет окружающих мириться и со скверным характером, и с асоциальным поведением. Кроме того, он умеет быть серьезным, жертвует собой, когда это необходимо, исключительно верен (особенно своим принципам и чувству справедливости). Вообще уверенность Хауса в себе напрямую связана с его уверенностью в собственных профессиональных качествах.

Джеймс Уилсон – друг Хауса (настоящий друг!). Хаус говорит, что с Уилсоном весело. Они часто разыгрывают друг друга, причем порой довольно жестоко. Хаус занимает у Уилсона деньги, а когда тот ест, съедает без спроса его еду, или говорит в кафе, что заплатит Уилсон. Он знает, что Уилсон его простит; иногда даже кажется, что Уилсон специально его подкармливает :)

Хаус испытывает постоянные сильные боли в ноге, от которых спасается, принимая викодин (наркотическое обезболивающее). Инвалидность и наркозависимость влияют на стиль поведения Хауса, он склонен часто оправдывать свою язвительность и бестактность болью. Однако похоже, что его боли носят психосоматический характер.

Хаусу очень трудно говорить о своих чувствах и эмоциях; он не видит смысла в том, чтобы просить прощения (хотя если может что-то сделать – сделает, даже ставя в опасность собственное здоровье и жизнь). Так, чувствуя себя виноватым в несчастном случае с Эмбер, он подвергает себя опасным манипуляциям, чтобы вспомнить нужную информацию, в результате чуть не погибает сам, – но поговорить с Уилсоном, разделить его горе и сказать ему о своем чувстве вины он не может. Это показывает нам слабую соционическую этику героя.

Хаус не выносит глупых людей и относится к ним с высокомерием. Он всегда яростно отстаивает свою правоту. Оправданием ему может служить только то, что он редко бывает неправ.

Хаус манипулирует своими коллегами, при этом бесцеремонно обращаясь с возникающими в коллективе симпатиями и отношениями: ему важно, чтобы ничего не мешало его ассистентам думать и свободно выражать свое мнение. Во всем – особенно в «этичных» человеческих поступках – Хаус старается найти причину, чаще неблаговидную или эгоистичную, и это ему удается. Однако если симпатии коллег оказываются сильнее давления Хауса – он перестает «доставать» их.

Хаус не любит носить белый халат и обычно появляется в больнице в сильно мятых рубашках или футболках с логотипами давно забытых рок-групп и кроссовках. Кроме того, он небрит и астеничен, т.е. выглядит как типичный интуит.

Инсайт чаще всего случается у Хауса под воздействием какой-нибудь мелочи, запускающей ассоциативное мышление; однако не сказать чтобы он был внимателен к мелочам. Скорее он гордится своей способностью замечать отдельные детали (когда это случается).

В этом описании мы без труда видим портрет сайентиста, т.е. логика и интуита. А вот продвинуться дальше, чтобы выбрать из четырех версий ТИМа наиболее непротиворечивую – сложнее. Жаль, что сценаристы сериала не знают соционики :)

Лично мне наиболее in character Хауса кажется ТИМ ЛИИ (Робеспьер). Прочие версии представляются более противоречивыми.

Так, Хаус не боится идти на риск, однако его прогнозы чаще пессимистичны, и в целом он не ожидает ни от людей, ни о жизни ничего особо хорошего. Проницательность его направлена скорее на поиск недостатков, чем достоинств. Это аргумент за негативизм (Робеспьер, Бальзак).

«Он не нарушает правила, он их игнорирует». Хаус не выносит давления и подчинения правилам, однако его «бунтарство» не распространяется дальше хамства по отношению к пациентам и коллегам. Хаус не стремится «распространить себя» за границы комфортного для него мира Принстон-Плейнсборо. Что было бы, если бы терпение Кадди лопнуло, и

Кэмерон: Доктор Хаус не любит общаться с пациентами.
Форман: Разве мы стали врачами не для того, чтобы иметь дело с пациентами?
Хаус: Нет, мы стали врачами для того, чтобы иметь дело с болезнями.

Муж пациентки: Думаю, Хаус великолепный врач.
Чейз: А почему вы так считаете?
Муж пациентки: Потому, что когда ты такая скотина, ты либо гений, либо безработный.

Хаус: Опухоль мозга. Она умрет. Скукота.

Хаус: И пока бы я Вам порекомендовал воздерживаться от секса.
Пациентка: Как долго?
Хаус: С точки зрения эволюции – вечно.

Кэмерон: Нельзя ставить диагноз без биопсии.
Хаус: Нет, можно, будем ее лечить. Если ей станет лучше, мы узнаем, что мы были правы.
Кэмерон: А если мы ошибемся?
Хаус: Узнаем еще что-нибудь.

Хауз: Если бы я сказал Форману: «Хорошая попытка. Великолепная догадка, но не в этот раз». Что, ты думаешь, он бы сделал?
Уилсон: Я думаю, он направился бы домой, не ощущая себя куском дерьма.
Хаус: Точно.
Уилсон: Ты хочешь, чтобы он чувствовал себя куском дерьма?
Хаус: Нет. Я не хочу, чтобы он направлялся домой.

Хаус: Если хочешь узнать, как два химических элемента взаимодействуют, ты их разве спрашиваешь? Нет, они попытаются отбрехаться сквозь свои маленькие химические зубки. Просто брось их в мензурку и нагрей.

Хаус (Кэмерон): Ты не любишь – ты нуждаешься.

Хаус: Ты знаешь, почему люди сидят в комнатах ожидания?
Стейси: Должно быть, потому что это правильно.
Хаус: Люди считают, что чем ближе они сидят к операционной, тем сильнее проявляется их забота.

Уилсон: Извиняются не для того, чтобы лучше себя чувствовать. Предполагается, что лучше должно стать тому, перед кем ты извиняешься.
Хаус: Дабы ты сам почувствовал себя лучше.

Монахиня: Сестра Августина верит в то, чего нет.
Хаус: Я думал, это профессиональное требование для таких, как вы.

Хаус: Религия – не опиум для народа. Религия – это плацебо для народа.

Форман: Вы напали на пациента.
Хаус: Ладно, я больше так не буду.
Форман: Нет, будете.
Хаус: Тогда в этом споре еще меньше смысла.

Хаус: Я беру на себя риск, иногда пациенты умирают. Но если не рисковать, умирает больше пациентов, поэтому, наверное, самая большая моя проблема в том, что я был проклят способностью к счету.

Хаус: Позовите меня, когда он стабилизируется или умрет.

Хаус: Я просто решаю загадки. Спасение жизней лишь побочный вред.

Хаус: Все что я могу – это думать. Это у меня везде получается. Если не мешают.

Хаус: Пациент мертв или мне надо что-нибудь сделать?



Чейз: Как бы ты чувствовал себя, если бы я стал вмешиваться в твою личную жизнь?
Хаус: Я это ненавижу. Поэтому у меня хватает ума ее не иметь.

Хаус: Иногда мне скучно, иногда одиноко, иногда я думаю, что это значит.

Хаус (Уилсону про Эмбер): Подожди-ка, ведь дело не только в сексе? Тебе нравится ее индивидуальность. Тебе нравится ее коварство. Тебе нравится, что ей плевать на последствия. Тебе нравится, что она может унизить кого угодно, если он это заслужил... (с ужасом) О, мой Бог! Ты спишь со мной!

Чейз: Вы были правы.
Хаус: Только что прозвучали три бесполезных слова.

Уилсон: Ты не совершил ошибки. Ты прописал антибиотики. Любой другой доктор сделал бы тоже самое.
Хаус: Любой другой доктор?! Слова, знаешь ли, могут ранить.

Форман: Превращать лечение в игру – безумие!
Хаус: Ты не видишь дальнюю перспективу.
Форман: Какую перспективу? Как мы засовываем пациента в пакет?
Хаус: Нет, если мы ошиблись, умрет он быстро. Дальняя перспектива – выбрать в команду лучших, и тогда все сэкономленные пакеты пригодятся для покупок в магазине.

Хаус: Боль в животе. Первый симптом в списке: хрипы.
Кэмерон: Хрипы не характерны для боли в животе.
Хаус: Верно. Боль в животе традиционно диагностируют по сокращению диафрагмы и вибрации гортани, в результате которых получается фраза типа: «У меня живот болит».

Хаус (пациентке перед операцией): Мы собираемся сделать открытую операцию на плоде. Мы откроем матку, вырежем плод, и сможем осмотреться. Я знаю, что вы не можете говорить, так что можете сделать застывшее в ужасе выражение лица, если согласны.

Хаус: Вы что, вместе принимали душ?!
Кэмерон и Чейз (в один голос): Нет!
Хаус: Двойное отрицание означает согласие.

Хаус: Почему вы, ребята, не пытались отстранить меня от этого дела? У меня галлюцинации. Провалы в памяти.
Форман: Но вы всегда не в себе и всегда правы.

Хаус: Страх боли – самая сильная мотивация.

Хаус: Доктор Терзи, я обращался с Вами несправедливо. Пристрастно. И чтобы стать чуточку лучше, мне нужно исправить эту ситуацию. Вы уволены. Хочешь, поужинаем? Или сходим в кино?

она уволила Хауса? Скорее всего, другие клиники, наслышанные о его скверном характере, просто не стали бы иметь с ним дела; никому «в большом мире» он не смог бы доказать, что его стоить ценить – на это ему не хватило бы ни желания, ни сил. Это, на мой взгляд, говорит об отсутствии экстраверсии, как и мизантропия. Сайентисты-экстраверты Дон Кихот и Джек могут быть бестактными и бунтовщиками, однако они с интересом относятся к людям и скорее стремятся к общению с самыми разными людьми, чем избегают их.

Когда нужно разрешить загадку (поставить диагноз), Хаус «загружает голову» всей информацией подряд (и относящейся к пациенту, и ненужной, которая, однако, может вызвать нужные ассоциации) и ждет, когда его озарит. Однако сказать, что интуиция Хауса превалирует над логическим мышлением, нельзя; он знает, как работает его мыслительный аппарат, и может это объяснить. В сериале есть эпизод, когда Хаус, испытывающий галлюцинации, логически пришел к умозаключению, что это именно галлюцинации. Когда же ему встречается интуиция в чистом виде, «интуиция без логики» – когда «попадание в точку» нельзя объяснить логически – Хаус все равно стремится это сделать. Он отрицает всяческую мистику и религиозность; Хаус – атеист.

Здесь я вижу рациональность и преобладание логики над интуицией. Кроме того, Бальзакам редко свойственны, во-первых, отрицание мистики (белая интуиция если не включает мистику в свою картину мира, то по крайней мере гораздо спокойнее относится к ней), а во-вторых, отрицание правил и яростные споры (в этом смысле Бальзаки самые «мирные» из всех сайентистов: белая логика в фоновой).

Эллисон Кэмерон и Роберт Чейз

Кэмерон в сфере этики – полная противоположность Хаусу: добрая, отзывчивая, сострадательная, душевная. Стремится поступать хорошо и правильно. Она возражает против методов Хауса, в том числе обмана пациентов; легко завоевывает их доверие. Сочувствует пациентам, стремится облегчить не только физические, но и моральные их страдания. В свое время Кэмерон вышла замуж за мужчину, узнав, что он неизлечимо болен. Неэтичные и нехорошие поступки вызывают у нее решительное осуждение.

Склонна к морализаторству; Хауса от постоянных споров и «проповедей» спасает доверие Кэмерон к нему как к профессионалу, а также влюбленность, смешанная с жалостью (из-за больной ноги Хауса). Это в первых сезонах, когда Кэмерон еще верит, что Хауса можно «перевоспитать». Позже она уходит из Принстон-Плейнсборо и рвет отношения с Чейзом – из-за того, что осуждает «неэтичный» поступок Чейза и спокойное отношение к этому поступку Хауса.

Что касается отношений, то здесь Кэмерон проявляет инициативу (как этическую, так и сенсорную) – соблазняет Чейза, сама принимает решение о начале, продолжении или прекращении отношений.

Очевидно, что Кэмерон – базовый интровертный этик. Сложнее определиться с тем, сенсорик или интуит. В пользу сенсорика – твердость в отстаивании того, что она считает правильным, сенсорная инициатива в отношениях, решительность. Особенно в сравнении с Робертом Чейзом.

Чейз – еще один персонаж из команды Хауса – тоже базовый белый этик, но интуит. Его поступками движут этические мотивы (сочувствие пациентам, стремление к развитию отношений с Кэмерон, ненависть к тирану-диктатору). Внутренне эмоционален, переживает из-за собственных ошибок, мучается совестью. По сравнению с Кэмерон более гибок, зато не так решителен. Позволяет собой командовать. В первых сезонах его считают «тряпкой» и приспособленцем. Чейз не соперничает с Хаусом, признавая его превосходство над собой. Если Кэмерон выбирает работать с Хаусом, потому что влюблена в него, то Чейзу нравится работать с Хаусом, потому что именно здесь происходит все самое сложное и интересное (что является ценностью для интуитивных ТИМов). А когда Чейз обнаруживает, что нравится женщинам из-за своей привлекательной внешности (а вовсе не из-за «богатого внутреннего мира»), это приводит его в изумление :)

Эрик Форман, по выражению Кадди, – Хаус-лайт. Это человек, который часто не согласен с Хаусом, у него всегда есть свое мнение, и он готов его отстаивать. Имеет криминальное (бандитское) прошлое. Хочет – и боится – быть как Хаус, но ему не хватает... таланта? умения рисковать? озарений, столь часто посещающих Хауса? Черной интуиции ему не хватает, в общем. При этом он хороший управленец, ответственный, хорошо разбирается в субординации. Предпочитает опираться на логику, а не на этику; не склонен «угрызаться совестью». «Украв» недописанную статью Кэмерон, считает, что поступил нормально; Кэмерон же, пройдя все стадии переживаний от возмущения до прощения, приходит сообщить Форману, что она не злится на него, «ведь мы друзья» – и получает совершенно логическую отповедь: «мы не друзья, мы коллеги».

Там же, где Форман позволяет себе действовать исходя из чувств и эмоций, получается только хуже. Если он хочет улучшить отношения – они портятся окончательно, поскольку улучшает их он весьма своеобразно. Например, уволив свою девушку (против ее желания), чтобы не возникло путаницы между рабочими и личными отношениями (естественно, личные отношения на этом закончились).

Итак, Форман – логик и сенсорик, причем с базовой интровертной логикой (белая этика не в ценностях; черного логика не испугала бы перспектива нарушения субординации из-за личных отношений, да и творческий белый логик спокойно бы это пережил). О базовой интровертной логике Формана говорит также и то, что в выработке собственного мнения он стремится не уступать Хаусу (в то время как Кэмерон и Чейзу важнее иметь не столько мнение, сколько отношение). Раз за разом он соперничает с Хаусом, и раз за разом вынужден признавать его правоту – потому что у Хауса есть логическое мышление и инсайты, а у Формана – только логическое мышление. Это задевает Формана; в попытке сравняться с Хаусом он настолько перенимает его стиль (в частности, пренебрежение внешними правилами), что другие клиники отказываются принимать его на работу.

Итак, мы имеем команду, состоящую из интровертных рационалов (группа «букет» по Рейнину): Робеспьер (Хаус), Драйзер (Кэмерон), Достовский (Чейз) и Максим (Форман). Что объединяет их? Последовательность, сосредоточенность на одном деле, способность долго прилагать усилия. Для них всех главное – это их диагностическое отделение, Хаус и пациенты. При необходимости они способны сутками оставаться в больнице, наблюдая за пациентами и проводя тесты. Помимо работы у них практически нет других занятий, которые бы отнимали время и силы; они мало общаются с кем-то помимо коллег из Принстон-Плейнсборо (даже со своими родителями видятся редко, если видятся вообще); в первых сезонах ни у кого из них нет личной жизни (впоследствии этики команды организуют себе личную жизнь друг с другом, т.е. не отходя далеко – прямо на рабочем месте).

В сериале есть и другие герои первого плана, совсем не похожие на Хауса и его команду.

Лиза Кадди – администратор Принстон-Плейнсборо. Она тоже врач по образованию, но занимается фактически только управлением клиникой. Она успевает за день переделать миллион дел, она ответственна за все – за работу подчиненных, за финансирование, за юридические моменты. Она очень энергичная, решительная, сильная. Кадди – единственный человек, которому удается управлять Хаусом и ставить его хоть в какие-то рамки, и делает она это, умело используя свой талант управленца: где можно – согласиться с каким-то капризом Хауса, где нужно – стоять до последнего.

Кроме того, между Хаусом и Кадди явно существует взаимная симпатия, но отношения не складываются: оба логики, никто не берет на себя ответственность за развитие отношений, и даже если один из них решает поддаться чувствам, второй с ним «не совпадает по фазе». В попытках то вытеснить, то прояснить эти чувства они, наоборот, обижают друг друга (чаще, конечно, Хаус обижает Кадди).

Однако когда дело касается работы – Кадди знает, что Хаус гениален, и Хаус знает, что Кадди это знает, и готова простить ему многое; к тому же, хотя личные обиды лежат на поверхности, между Хаусом и Кадди существуют глубокая связь.

Вообще, как ни парадоксально, но коллеги Хауса... любят. Этих людей немного, но они действительно принимают его таким, какой он есть. И они, в свою очередь, готовы рисковать деньгами и работой, чтобы защитить Хауса, когда ему грозят действительно крупные неприятности (разумеется, из-за его хамского поведения).

Итак, Кадди – логик; она экстраверт – судя по энергичности; кроме того, у нее есть интересы за пределами клиники. Так, она пытается наладить свою личную жизнь; когда ей это не удается, определяет главное – желание иметь ребенка; забеременеть, несмотря на все испробованные методики, ей также не удается, и тогда она берет приемную девочку. Она управленец, т.е. логик-сенсорик (уважает интуицию Хауса, но сама действует проверенными методами; способна быть сильнее и упрямее его). Кроме того, в своем имидже она умудряется сочетать деловой стиль (ведь она администратор) с вещами, которые подчеркивают ее привлекательность: в итоге выглядит она всегда потрясающе (абсолютно сенсорно).

Кадди рациональна – она живет по жесткому распорядку, иначе она просто не будет всего успевать. Кроме того, она не черный сенсорик: в своем воздействии на Хауса она не давит напрямую (что привело бы к конфликту). Она не производит впечатления человека, для которого главное – статус; скорее для нее главное – работа, работа и еще раз работа. Кадди очень динамична (иногда даже можно сказать, что она суетится – но у нее действительно очень много дел).

Итак, мы приходим к выводу, что Лиза Кадди – ЛСЭ (Штирлиц).

Джеймс Уилсон – друг Хауса и полная его противоположность. Он общительный, мягкий, деликатный человек. По специальности Уилсон – врач-онколог, часто он также берет на себя роль психолога, утешая и поддерживая неизлечимо больных пациентов. Он ловелас и знаток женщин, у него активная личная жизнь (он трижды был женат), а также хобби – кулинария. Он довольно альтруистичен (чем Хаус активно пользуется).

Уилсон пытается быть чем-то вроде психоаналитика для Хауса, указывая ему на скрытые мотивы его поступков (в противовес Хаусу, который находит в других людях неблаговидные мотивации, Уилсон ищет – и находит – в Хаусе хорошие черты). В свое время Хаус разглядел в Уилсоне человека, способного разделить его специфический юмор, позволить собой пользоваться в бытовых мелочах (еда, деньги), смягчать резкость Хауса, прощать его и принимать таким, какой он есть. Однако у Уилсона есть и неприятные черты характера: склонность к манипулированию и скрытность, хитрость и даже ханжество.

Очевидно, что Уилсон – этик, но не экстраверт. В нем нет экстравертной активности и эмоциональности. Он спокойный, уравновешенный, умиротворяющий. Попробуем выбрать наиболее подходящий вариант из четырех этиков-интровертов.

Уилсон настолько мягкий и подстраивающийся, что вариант Драйзера отпадает. С другой стороны, у него хорошие отношения с Кадди, да и «подстраивается» он так, что не оказывается в подчинении; у него есть границы, которые он отстаивает, когда Хаус заходит слишком далеко. Вообще, его привлекают люди скорее умные и проницательные (как Хаус и Эмбер), чем волевые, т.е. скорее черные интуиты, чем черные сенсорики. Это аргументы против версии Есенина.

Выбирая между Достоевским и Дюма, я предпочитаю версию Дюма вот по каким причинам. Будь Уилсон Достоевским, у него с Хаусом было бы больше общего, чем различного; на самом же деле их дружба «держится» именно на различиях. Они настолько разные, что могут только уважать друг друга, не пытаясь переделать... а Достоевский бы либо пытался добавить Хаусу белой этики – воспитывая и упрекая, либо признавал, что он «ниже» Хауса (по белой логике), как это делает Чейз.

Дюма же «заточен» не под белоэтическое воспитание, а под смягчение своего дуала Дон Кихота, который, как и Хаус, в смысле соционической этики далеко не подарок. Уилсон достигает наибольшего эффекта, когда ведет дискуссию с Хаусом без свидетелей и обращается к лучшим чертам характера друга, чем когда пытается читать ему нотации.

Уилсон, без сомнения, считает себя тем, кто оберегает и защищает Хауса. Иногда Уилсон показывает совершенное непонимание своего лучшего друга. Но его предостережение Кэмерон о ранимости Хауса и совет-предупреждение для Стейси – не играть с чувствами и привязанностью Хауса – говорят о том, что Уилсон заботится о душевном спокойствии друга и хочет, чтобы у того все было благополучно (насколько это вообще возможно в случае Хауса).

Так, когда Хаус ждет смерти пациентки, Уилсон приносит ему кофе и всю ночь сидит рядом с ним, не уходя домой и не засыпая. А потом, через несколько часов, когда пациентка умирает, Хаус подходит к телефону, и на заднем плане видно Уилсона, спящего в кресле. Это очень выразительный кадр. На первом плане у Хауса всегда работа, загадка, пациент. А на втором, фоновом плане – Уилсон, не мешающий, не влезающий в работу Хауса, но всегда рядом – на расстоянии вытянутой руки, всегда готовый поддержать.

Хаус проявляет заботу об Уилсоне гораздо менее очевидными способами (впрочем, как и всегда, когда дело касается эмоциональной стороны его жизни). Уилсон важен Хаусу, и, хотя проявления заботы весьма своеобразны, сама она не становится от этого менее сильной или искренней. Так, в эпизодах, где Хаус и Уилсон живут вместе, Хаус разыгрывал над Уилсоном всякие шуточки. Целей у Хауса две: повеселиться, конечно же, а также отвлечь Уилсона, выдернуть его из пассивно-агрессивного состояния, в котором тот пребывал в связи с разводом. Наконец Уилсон реагирует: подпиливает Хаусу трость (шутка была довольно жестокой и опасной – и явно не «достоевской» – но Хаус оценил ее).

Ирина Присекина

Может ли соционика вывести страну из кризиса?

Напрямую – конечно, нет, поскольку не создает продукта, который можно было бы продать на мировом рынке. Ведь к чему, собственно, сводится кризис? – кто-то где-то прокололся с финансами и теперь все боятся покупать… А что делать, если не можешь создать нового продукта для экспорта? Улучшай старые… А если они – биржевого качества, улучшать некуда? Тогда – УДЕШЕВЛЯЙ! Итак, может ли некая соционика повлиять на удешевление национального продукта.

И кто она, эта соционика, собственно, такая?

«Лженаука!» – жестко сказал мой знакомый официальный гуманитарий, на что я радостно посмеялась: «А как же, очередная продажная девка империализма, наряду с генетикой и кибернетикой! Вот за что я люблю гранты: там дадут деньги под результат, а какой методикой ты для его достижения пользуешься – без разницы: научным коммунизмом, черной магией или соционикой… Неважно, какого цвета кошка… А соционика мышей-то как раз ловит! С результатом у нее нет проблем!»

В теоретическом плане соционика – это «послеюнговская» психология, то есть, очередной шаг в ее развитии, сделанный последователями Карла Юнга на основе его теоретических прозрений. На западе вместо термина «соционика» используется понятие «психологическое типирование». Нелегкая судьба соционики обусловлена, возможно, тем, что теоретический шаг вперед на основе психологии Юнга был сделан в маленькой Литве в конце советских времен. Понятно, что к теории, родившейся в СССР, склонны осторожно относиться на Западе, а российской официальной науке обидно замечать теорию, родившуюся в крохотной Литве на деньги, заработанные экспортом российской нефти: мы же этим национальным интеллигентам оплатили возможность резвиться со всякими хобби, а они отделились, так нешто такие нехорошие и неблагодарные люди могли родить нечто теоретически стоящее… Оказалось, что смогли, и этим очень даже можно попользоваться, благо патентами соционика не защищена.

Теоретическая суть соционики гениально проста: чтобы реагировать на очень разнообразный окружающий мир, человеческой психике пришлось приспособиться, развивая (на уровне генов) у РАЗНЫХ индивидов РАЗНЫЕ (причем взаимно противоположные) психологические качества, при помощи которых человечество смогло освоить РАЗНЫЕ виды деятельности, то есть осуществить ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА, сделавшее этот труд существенно более производительным и эффективным. На уровне отдельного индивида эволюция развила на четырех направлениях по два противоположных качества характера, из которых одно – сильное и способное к саморазвитию, а второе – слабое, «спящее», неосознанное, и на все попытки его развивать дающее нерентабельный, скажем так, результат. Все возможные сочетания сильных качеств психики составили 16 психотипов, к которым принадлежит все человечество – мужчины, женщины, русские, американцы, таджики… Цыгане и эфиопы, несомненно, тоже, хотя их «типировать» пока не доводилось.

То есть: для получения рентабельной производительности труда работника сильные качества его психотипа должны быть именно теми, которые важны и нужны для его профессии. Психотип можно определить. У каждого. Хотя это и не так просто, как предлагают некоторые интернет-сайты. Предлагаемое в Интернете заочное самотестирование – это неизбежно сильное упрощение, дающее неприемлемый процент ошибок. Можно сказать, что когда человек оценивает себя САМ, он не может сравнивать себя с другими объективно. Для этого зачастую просто нет базы Других причин для ошибок тоже достаточно. Итак, для определения психотипа все же нужен личный контакт, и по возможности с профессионалами.

И второй шаг. Когда психотип человека уже известен, нужно сравнить его с требованиями профессии. В варианте социального (благотворительного) гранта консультант дает консультируемому набор профессий, основное содержание которых требует именно его качеств… И этот набор консультанту приходится создавать, опираясь либо на более известные и «очевидные» профессии, либо на свои гипотезы. Иногда эти гипотезы подтверждаются так ярко, что изумление берет… При работе с реальным работодателем все было бы еще проще, т.е. нужды в этих гипотезах-гаданиях не было бы. Увы: по благотворительному гранту ловятся социально-благотворительные «мыши», а не максимально эффективные коммерческие.

Причем сделать труд максимально эффективным – это не только интерес работодателя, но и потребность самого работника в самореализации: занимаясь оптимально подходящим видом деятельности, человек минимально устает, минимально болеет, и вообще стабильнее как работник, поскольку эта работа ему нравится. А еще в этом случае он удовлетворен жизнью, уверен в завтрашнем дне и… голосует за «Единую Россию» (знаем, но откуда – не скажем).

Но, может быть, эту проблему стихийно решит рынок? Ведь способность к труду у нас сейчас продается и покупается? Да, но. Каким инструментом измеряют и взвешивают этот товар? По сути, принципом «от достигнутого», банальной дедукцией: если человек это уже делал, то будет делать и дальше, еще больше и лучше. Отсюда великий соблазн – заявить требование об опыте работы: «Опыт работы с

Ирина Присекина

Окончила отделение социологии Уральского государственного университета. В 1996 г. была членом инициативной группы, выступившей против псевдодемократического закона, который должен был запретить труд женщин по «тяжелым, вредным и опасным» профессиям, причем никому не известно, каким именно. Результатом сотрудничества инициативной группы с женской секцией профсоюза Уралмашзавода в лице Е.А.Москвиной стало обращение женсовета Уралмаша к лидеру Уральской ассоциации женщин и депутату Государственной Думы Г. Кареловой. В результате поправки, внесенной группой женщин-депутатов, вступление закона в действие было отсрочено, а затем был подготовлен и принят новый, более цивилизованный его вариант. Только по Свердловской области это сохранило шестьдесят тысяч женских рабочих мест.

В 1998 году стала руководителем общественной организации «Против женской безработицы», в которую была преобразована инициативная группа. С 2002 г., в рамках организации и в сотрудничестве с Екатеринбургской городской службой занятости вела консультационный прием женщин, нуждающихся в трудоустройстве. Вскоре начала применять на этих консультациях соционику.

В 2003 г. организация получила грант совместного российско-британского проекта социального сотрудничества, в ходе которого разработана и опробована технология групповых консультаций-семинаров для женщин, нуждающихся в трудоустройстве. Методика базировалась на соционике.

2005–2006 гг. – работа по гранту Всемирного женского фонда. Грант был получен на профориентационное консультирование клиенток службы занятости и выпускниц детских домов (реально консультирование проходили детдомовские подростки обоего пола). В рамках этого гранта были проконсультированы также воспитанники приюта фонда «Город без наркотиков».

– Надо было видеть изумление педагогов в детдомах, когда я говорила: «этому ребенку рекомендуется это, потому что он такой-такой и такой, и не рекомендуется то, потому что он... а этому...» – я же видела их всего ничего, подростки влетели табуном, полчаса что-то царапали на листках бумаги, сдали мне эти листки и некоторые удрали так быстро, что я не успела и запомнить, кого как зовут. И вот я, глядя на листки, рассказываю и рассказываю. А рассказывала я не столько про конкретного ребенка, сколько про его психотип.

колбасой не менее года!» Ну, еще есть несколько банальных принципов на уровне здравого смысла: мужчина – хорошо, у него ум «мужской», женщина – плохо: ум «женский»; молодых можно научить чему угодно, а старье после 35 – ничему; без автомобиля – никуда, даже продавать водку в сельские магазины, до которых надо добираться по грунтовке, где не утонут разве что трактор или личный верховой рысак!

В итоге некоторые вакансии, за которые работодатель готов платить конкурентоспособные деньги, не закрываются долго или вообще никогда. А ведь закрыть их легко! Потому что соционика определяет потенциал человека.

Например: «из этой группы работать менеджерами по продажам могут А и Б, несмотря на то, что сами они об этом не знают, у них неоптимальные пол, возраст, образование и т.д., но они обучатся на лету и справятся, поскольку прирожденные коммерсанты»; «из группы претендентов на стипендию хорошим конструктором, нужным предприятию, станут юноша В и девушка Г, а остальные, благополучно окончив технический вуз, предпочтут производство, коммерцию, преподавание и т.д.»; «эта девушка сможет работать электрогазосварщиком, не испугается, а эта женщина способна освоить станок с ЧПУ, несмотря на то, что ей под полтинник, поскольку в оптимальной для него сфере деятельности человек легко обучаем независимо от возраста».

В отличие от классической психологии, соционика имеет мнение о том, кому стоит водить что-то быстродвижущееся, а кому – нет («человек-техника» – это хорошо, но водить ее или ее ремонтировать – есть разница); кому нужны те, у кого «руки ...неудачно растут» («человек-художественный образ» – тоже очень хорошо, но вакансий актеров и писателей почему-то на всех не хватает), и т.д.

Иногда, правда, соционика может выдать и нечто неожиданное. Например, что нет ни одного психотипа, на сто процентов «мужского» или «женского». Что так называемый «мужской склад ума» – в соционике он называется логикой – присущ только двум мужчинам из трех, и «женская логика» – в соционике «этика» – присуща тоже двум женщинам из трех, тогда как третья женщина – логик, а третий мужчина – этик! Но именно этик (не всякий, но это тоже можно определить), независимо от пола, и есть прирожденный коммерсант! И если он мужчина, то при выборе им профессии и рода занятий коммерция должна победить в конкуренции со службой в силовых структурах, юриспруденцией, медициной и теми профессиями, которые законодательно запрещены для женщин, а посему испытывают вечную нехватку кадров и, соответственно, хорошо оплачиваются. А женщина с логическим складом ума способна успешно освоить массу профессий, считающихся «производственными» и «мужскими», но для женщин не запрещенных.

Или есть такие персонажи – интуиты (а это почти каждый четвертый и каждая четвертая), которые рождены для работы с информацией, логической или эмоциональной, и для них быть в непрерывном потоке этой информации – потребность, условие нормального здоровья и хорошего самочувствия, то есть они легко обучаемы до самой смерти, а на работу, по которой у них уже был опыт, пойдут в последнюю очередь, потому что им это скучно, и никакими деньгами их не купишь...

Профессии, соответствующей психотипу, человек даже в зрелом возрасте обучаем легко и быстро, так что соответствие психотипа характеру работы в ряде случаев может заменить отсутствующий опыт. Лично общалась с человеком, который профессию программиста 1С освоил самостоятельно, абсолютно без какой-либо базовой подготовки. И соционика этим не удивишь, поскольку парень – «Робеспьер» («Аналитик»).

А головная боль корпоративного обучения? Ведь как справедливо отметил А.В.Сысоев, вице-президент СУАЛа, «вся наша система профессионального образования построена так, что мы учим всему и ничему

конкретно; человек приходит на рабочее место, вроде все знает, а эту конкретную операцию выполнить не умеет» («Перспектива-Регион», 2006, №6). То есть государство дает только знания, а умениям и навыкам приходится обучать самому работодателю на рабочем месте. И в спорных случаях – обучать или не обучать данного индивида на данную профессию – соционика способна дать вполне определенный ответ. И она способна удешевить национальный продукт путем оптимизации затрат на оплату труда, присутствующих в стоимости каждого конкретного продукта. Прежде всего – за счет принципиального расширения возможностей эффективного использования избыточных ресурсов женского труда.

Да, женщины – не единственный резерв трудовых ресурсов. Еще есть молодежь, потенциальные вахтовики из «медвежьих углов», переселенцы с профессиями отсутствующих у нас отраслей, нацменьшинства, и т.д., и т.п., список не так уж мал. Но неэффективность использования женского труда максимально удорожает национальный продукт еще и потому, что когда мужчина знает, что рассчитывать на трудоустройство жены нереально, это не может не сказаться на уровне его претензий по поводу собственной зарплаты. Стихийный рынок привел только к тому, что работодатель переплачивает за остродефицитные мужские ресурсы, и... за ненужные ему женские переплачивает тоже – и тем, что «прогибается» под требования работников-мужчин, и тем, что платит налоги, идущие на пособия по безработице. Когда на шее у мужа-токаря висят безработные жена и великовозрастная дочь с высшим образованием, то работодателю этого токаря можно только посочувствовать.

Могут сказать, что соционике не под силу решить основную диспропорцию рынка труда – дефицит квалифицированных «мужских» рабочих кадров при избытке женщин-«конторщиц», что в нашей сырьевой экономике целый ряд тяжелых и вредных профессий пока нереально сделать доступными для женщин. Отнюдь не претендуем на то, чтобы агитировать за допуск женщин к профессиям, которые для них запрещены, однако сделаем несколько замечаний.

Первое. Российская система начального профессионального образования до сих пор решает не практические, а пропагандистские задачи дорыночных времен: надо доказать всему миру, что наш рабочий – самый лучший, но раз по производительности этого никак не получается, сделаем его самым широкопрофильным – будем учить десяти смежным профессиям сразу; а если одна из них для девушек слишком тяжелая или вредная, запретим прием девушек на весь профессиональный профиль, пусть идут в контору бумажки перебирать. То есть хотели как лучше, а получили дискриминацию по признаку пола при доступе к начальному профессиональному образованию. Почему женщины не идут в сантехники? Эта профессия для них не запрещена, и, по слухам, – отдельные прецеденты есть, вероятно, в тех городках, где с рабочими местами для женщин полный облом; но как эти женщины обучались навыкам сантехника – не очень понятно: то ли на рабочем месте, то ли техникум-колледж закончили. Но не профучилище: в училищах готовят монтажников сантехники, то есть букет «сантехник – слесарь по вентиляции – сварщик ручной сварки», и поскольку «слесарь по вентиляции» для женщин запрещен, то девушек не берут на весь профиль. Также и на профиле «мастер общестроительных работ»: часть его профессий для женщин запрещена, поэтому девушкам, желающим стать каменщиками и печниками, отказывали в приеме. Почему отказывали в приеме на «мастера столярного и мебельного производства» – этого и сами члены приемной комиссии, да и директор, объяснить не сумели. То есть там, где есть реальные запреты, по инерции и предрассудки неизбежно проскочат. «У нас в училище до сих пор ни одна девушка не обучалась!» А что это – подвиг? и поможет ли это выжить в условиях, когда спрос на механизаторов торфодобычи упал, и базовое училище «корячится», пытаясь сделать набор по профессиям для других отраслей?

Второе. Женщина не может водить погрузчик российского производства (не будем показывать пальцем в конкретного производителя), потому что физически тяжело, руль тугой. А японский – может! Кто спросит с нашего ленивого и тупого государства за то, что оно не помогло производителю или не заставило его производить погрузчики «без дискриминации по признаку пола»? А еще приходилось читать о том, что женщинам было физически тяжело работать за станком, и эмульсия брызгала им прямо в лицо из-за того, что просто никто не догадался отрегулировать высоту станка под их рост!

И третье. Да, шараханье женщин в сторону традиционных женских и офисных профессий, как неизбежная реакция на все вышеперечисленное, имеет место. Но надежда на стабильность, ради которой женщины их выбирают – призрачна. Количество безработных в этих профессиях, особенно в области, очень велико. Женщины с «конторскими» профессиями «выдавливаются» на черный рынок всяческих разовых халтур-подрядов, где их здоровье и условия труда неподконтрольны вообще никому. ***«Училась? На менеджера по туризму. Работаю? Постоянной работы нет, так, временные... Например? Промышленным альпинистом – окна в небоскребе мыли*** (эта профессия входит в список запрещенных для женщин – прим. авт.)... ***Еще машину с кирпичами разгружали».*** Моей собеседнице 24 года, так что ее рассказ – это пример «подходящих для женщин» профессий, доведенный до абсурда и обернувшийся своей противоположностью. И при жизни такой куда разумнее было бы хоть сколько-то увеличить представительство женщин в таких профессиях, как водитель, сварщик, электромонтер, электромонтажник, оператор ЧПУ, тот же мастер, наконец. Ведь профпригодность менеджера, как специалиста по контролю за работой других, создают отнюдь не штаны, а определенный психотип, к которому принадлежит немалое число женщин.

Да, всех кадровых диспропорций, порожденных системой профессионального образования, соционика не закроет, конструктора из бухгалтера или педагога не сделает, но именно поэтому возможным вариантом остается переориентация на рабочие профессии.

Что еще можно добавить? Поток личных впечатлений. Собеседники – клиентки Екатеринбургской службы занятости, детдомовцы из 17 детдомов области (по одному из грантов для них проводились консультации по профориентации), проконсультированные знакомые и незнакомые...

Что ждет выбравших профессию, не подходящую к психотипу? Биржа труда в возрасте «сорок с хвостиком», а то и в 50. Если раньше – даже лучше, еще не страшно переобучаться и вообще что-то менять. Но в 50!

СИТУАЦИИ, ДИАЛОГИ И МОНОЛОГИ

«Энтузиастка», 49, техническое образование, работала начальником отдела чего-то связанного с приборами. ***«Из Вас,*** – говорю, – ***получился бы хороший продавец, вакансии менеджеров по продаже приборов то и дело мелькают, просто поискать надо.*** – А она не верит: ***– А вот мне тоже начальником отдела и тоже в бюджете предложили – идти? – Если возьмут – идти».*** А что я еще скажу? Ей страшно менять знакомую работу на неизвестную, да и в продажники не факт, что возьмут – по поводу возраста скривятся: идти из бюджета в рынок в молодости, конечно, лучше. А как бы полезно ей было хотя бы на собеседование сходить, кругозора ради с потенциальным работодателем пообщаться. Интересно, оправдалось бы мое опасение, что не всякий работодатель еще и раскусит плюсы «Энтузиаста»?

Позднее общалась еще с одной «Энтузиасткой» с высшим приборостроительным образованием, она была моложе – 38, и она тоже «не купилась» на заверения, что менеджеры по продаже электронных компонентов очень востребованы. Она уже начала работать риэлтером (тоже ведь продажи), и менять место, где дискриминации по полу и возрасту не было (раз ее взяли), на то, где они наверняка будут – женщине с двумя детьми и без мужа это не нужно.

«Маршал», около 30-ти. В сварщицы не получится из-за плохого зрения. ***«А я поваром хочу, да нигде не училась»***. Рассказываю, как моя знакомая таджичка («Инспектор»), еще с советским паспортом, начала карьеру повара тоже без профподготовки. Конечно, в Екатеринбурге вакансий поваров – море, не то что в области, где повара, наоборот, безработные. Но сейчас (то было лет шесть назад) я бы сказала, что лучше пойти и освоить оператора ЧПУ, чем со слабым зрением таскать тяжелые бачки.

Еще две Энтузиастки (лучше без кавычек) около 50-ти, да еще и бухгалтера, причем даже без техникума, с какими-то курсами. ***«Попроситесь в качестве общественных работ в фирму, которая бухгалтерскими программами торгует, они приглашали женщин для работы на телефоне. Там, может, сориентируетесь, что такое бухучет на компьютере, может, продажи получатся, а может, сконтактируете с потенциальным работодателем из числа клиентов… Если нет, придется продавать что-то другое».*** Сейчас я бы сказала: ***«В супермаркет или на мебельную фабрику».***

Однако тем, что «Советчицу» 37 лет я «сосватала» в рекламу, и она действительно нашла работу с хорошей зарплатой, хотя сама о рекламе не догадывалась, – этим я, в общем-то, горжусь: ***«Вы художник, а психотип у Вас такой, что Вы и сюжет способны сами придумать. Два таких качества, да в одном человеке – для рекламы это должно быть выгодно. Проверить надо!»***

«Инспекторша», 45 лет, работала посудомойкой на предприятии муниципального транспорта – переселенка, с клубком личных и жилищных проблем. Образование среднее специальное, но бухгалтерское, квалификацию она считала полностью потерянной. Я порекомендовала поклониться начальству – не обучат ли ее на электромонтера или электромонтера контактной сети: вроде бы для женщин не запрещено, и она способна с этим справиться. Побаиваюсь я рекомендовать рационалам профессии водителей, уж не знаю, права я или нет. Что было дальше – не знаю, обратной связи нет. Кстати, не раз сталкивалась, что в тяжелых жизненных обстоятельствах «Максимки» выбирали работу посудомойки – этот психотип не бьет посуду.

Инженер-металлург, 37 лет, сократили с Уралмаша. А психотип – «Лирик» («Есенин»). С таким психотипом карьера инженера – глухо, как в танке. ***«Доберитесь до редакций металлургических журналов, если там возьмут – хорошо, идите кем угодно, ну, не уборщицей, конечно, а менеджером по рекламе не бойтесь. Если нет – то в продавцы-консультанты, зарабатывать точно будете больше, чем на Уралмаше… Что продавать? А в ювелирный магазин!»*** Потому что «Есенки» – элегантные, бесконфликтные, кому, как не им, общаться с покупателями, у которых «пальцы веером», и не скучать в магазине, куда за день полтора покупателя заходит. И еще они сами любят красивые безделушки, а продавец должен любить свой товар.

А вот негатив. «Гуманистка», под 50, из промышленного пригорода, крановщица высокого разряда, с техникумом. Но как «Досточка» может управлять механизмом, у нее же координация движений не та, ее психотип – конфликтный, т.е. абсолютно противоположный психотипу идеальной крановщицы! ***«Как Вы выбрали эту профессию? – Престижно было, город промышленный, любая работа на производстве*** (а не в бюджете – прим. авт.) ***была престижной».*** А производство в этом городке такое, что женщинам там, кроме как в крановщицы, почти и никуда… Осторожно говорю: ***«Вы – прирожденный педагог, с вашим образованием, стажем и опытом Вы были бы идеальным преподавателем спецтехнологии тех же крановщиц! Пройдитесь по училищам и в ОблОНО.*** – Отрицательно мотает головой. ***– Но ведь Ваша работа Вам тяжело дается, какой смысл цепляться, если есть еще варианты, и в зарплате не факт, что потеряете – в Екатеринбурге зарплаты выше, и ездить реально, и чувствовать себя будете лучше, болеть раньше времени не начнете. – Да меня уже пятый раз сокращают! – Тем более… – Нет, я еще на том предприятии не была… Пойду искать эту же работу».***

Консультирование подростков и молодежи дает совсем иной эффект.

Первый из протестированных подростков был инвалидом детства, учился в выпускном классе, и, естественно, стоял вопрос: что делать после школы? Оказался он «Аналитиком» («Робеспьером»). Я порекомендовала компьютерные специальности – программист или сисадмин. Мать («Администратор») обежала все колледжи города, нашла бюджетную группу «Вычислительные машины, комплексы, системы, сети». Поступил, учился на четверки, старательно. «***На четверки?! С ДЦП? – А что Вы удивляетесь? Современные подростки учиться-то не хотят, прогуливают, а мой ни одного урока не пропустил, так что на их фоне он ангелом выглядел, и поблажек по здоровью ему почти не давали!»*** В общем, получил диплом, работает на заводе, занимается ремонтом электроники, и мать сияет, сообщая, какую принес домой зарплату.

Парень из семьи знакомых оказался «Политиком» («Наполеоном»). «Попался» мне, когда «болтался» после колледжа. Колледж был по строительным машинам и кранам, работа этого профиля в принципе на рынке была, но… ***«Как подумаю, что надо идти на стройку, каждый день смотреть на рожи слесарей, – так наизнанку выворачивает. – А может, дело не в том, что это рожи слесарей, а в том, что это каждый день – одни и те же рожи? – Ну… Может быть».*** Оказывается, есть люди, которым для полного счастья не хватает, чтобы вокруг них каждый день крутились новые рожи, да побольше количеством. И поскольку он был «безлошадным», то пошел в розничную торговлю, на то направление, где физическая сила тоже имеет значение. По этому про-

филю и работает, и в вуз на заочное поступил.

И вот, когда мне надоело пятидесятилетних пытаться сдвинуть с места, уму-разуму научить, я получила грант на профориентацию в детдомах.

Детские дома (а их было 17, не в городе, а в области, в маленьких городках, поселках и даже деревнях) запомнились тем, что рекомендации для мальчиков особых проблем не составили, а во многих случаях и доставили моральное удовлетворение от реакции и самих мальчишек, и педагогов. Особенно яркими были ситуации, когда встречались мальчишки с редкими – интуитивными – психотипами. Детдомовцы, как правило, не стремятся к продолжению образования (даже интуиты), я перед поездкой тоже исходила из того, что в профучилища отправляют всех детдомовцев, поэтому «голову сломала» над составлением списков профессий ПТУ для КАЖДОГО психотипа, причем один список – мальчикам, второй – девочкам (для них ведь многие рабочие профессии запрещены). А этики-интуиты для педагогов и вовсе были головной болью: непонятные, «руки растут не оттуда», учиться не жаждут, ну что их ждет? Тюрьма? ***«У нас дети-то сложные…»*** – с некоторой опаской и «виноватинкой» в голосе предупреждали педагоги, когда я появлялась в очередном детдоме. Но проблемы были не со сложностью детей, а с тем, что чаще всего выпускнику детдома предстоит жить не в том городе, где находится детдом, а там, откуда он в детдом прибыл. Красноуфимский ребенок попадает в алапаевский детдом, и наоборот, то есть набрать городской отдел занятости и спросить, пользуется ли такая-то профессия спросом в городе, было нельзя, приходилось пользоваться своей базой данных (она была составлена заранее, по информации, предоставленной областным управлением занятости, спасибо ему за это), так что первое, что я выясняла, это – где будет жить подросток.

«Советчик» («Гексли»), из небольшого, но не самого депрессивного городка. Категорически не хочет поступать в колледж (оказалось, детдомовцам это не возбраняется). ***«Тогда,*** – говорю педагогам, ***– либо коммерсант торговли, либо коммерсант общепита, не знаю, что лучше, можем его самого об этом спросить. – Ну давайте… А что это такое – коммерсант торговли?*** – рассказываю***. – А коммерсант общепита? – Это не в магазине, а в ресторане, отвечает он практически за все – как оформить интерьер, во что одеть официантов, где-почем закупить продукты, как вообще посетителей завлечь, то есть, и вся развлекательная часть тоже на нем – все эти певички – кордебалет-варьете-стриптиз. – Стриптиз!!!*** – парень аж подскочил от неожиданности, ***– конечно, лучше коммерсант общепита! А экзамены там сдавать не надо? – Нет. В торгово-кулинарных училищах такие группы набирают. Но учиться четыре года надо*** (после 9-го класса – прим. авт.). ***– Я буду, буду учиться!»***



Педагоги вздохнули с великим облегчением: ***«Ой, а мы и не знали, как с ним быть! Руками-то ничего делать не хочет, но шкодина при этом первоклассная. – Так у него тот же самый психотип, как у Тома Сойера. Вы помните, как Том Сойер красил забор? Учить его работать руками бесполезно, да и не нужно: станет коммерческим директором ресторана – будет вас на День Учителя бесплатно угощать».***

Я сознательно нажимала на общепит, даже путем муссирования стриптиза, поскольку на тот момент эта отрасль очевидно развивалась, тогда как торговля прошла фазу активного роста несколько раньше. В депрессивных городках трудоустроиться в торговлю и очень трудно, и зарплаты нищенские.

Вторым коммерсантом общепита стал «Наставник» («Гамлет»). Тут у педагогов была надежда пристроить парня на что-то более надежное: местное училище было заинтересовано в электромонтерах, был, на худой конец, вариант автокрановщиков. ***«Он, – говорю, – не потянет автокрановщиком: у него координация движений – хуже средней, рассеянность – выше средней».*** Это же видно, педагоги училища пусть даже соционики не знают, но жизненный опыт-то у них есть. Мне в училище механизаторов говорили, что директор сам лично с каждым абитуриентом беседует, и с набором у них проблем не бывает. ***«Ну хорошо, –*** спрашивает педагог парня, ***– сам-то что думаешь? В электромонтеры пойдешь? – Не пойду! – А куда пойдешь? – В коммерсанты!»*** Пацан убежал, через какое-то время, заглядывает воспитательница: ***«Ой, чего это Вы Алешке насоветовали? Он прибежал в группу, и заявляет: «Я буду комиссар общепита!»***

Один из «Лириков», он был постарше – одиннадцатиклассник, – сам ориентировался на программиста, ну и слава Богу. Второй не ориентировался ни на что. ***«Ребята с твоим складом характера часто увлекаются компьютером. А ты как на компьютерные специальности смотришь?*** – пожимает плечами. ***– Тогда есть на железной дороге такая специальность – проводник по сопровождению грузов и спецвагонов, набирают на нее не девушек, а парней,*** – и объясняю, что это такое. ***– Ну, так что делать будем? Компьютеры, или? – Лучше я на железную дорогу пойду…»***

Для логиков-интуитов было несколько вариантов, в зависимости от того, городской подросток или нет. С городскими проще, разве что старалась отговаривать от заниженных, «девчоночьих» вариантов. А они неизбежно возникали, поскольку большинство педагогов – женщины. С пеной у рта уговаривала очень развитого «Робеспьера», что его призвание – не бухучет на компьютере, а промышленная электроника, которая в миллион раз интереснее. ***«Но в этих колледжах конкурс пять человек на место! – А какое тебе до него дело, ты-то идешь по детдомовской льготе, вне конкурса»***, – рассказываю про парня, который поступил на компьютерную специальность тоже по льготе, инвалидной, но учится вполне успешно. Вроде убедила. Еще двоим – «Робеспьеру», проводящему все свободное время в столярке, и спокойному «Джеку» («Предпринимателю») из леспромхозовского медвежьего угла записала наладчика деревообрабатывающих станков.

Еще один – шустрый – «Джек» был городским: ***«А я в автомеханики хочу! Можно? – Можно. Хотя профессия автослесаря несколько примитивна***

для твоей умной головки». Педагоги на задней парте рассмеялись: ***«Да, он – предприниматель, из любой ситуации выкрутится!»*** В общем, я объяснила, почему считаю профессию автомеханика девчачьей, вдохновила красивую «Есенку» перспективой стать мастером производственного обучения автомехаников или найти себе респектабельного мужа, работая продавцом в автомагазине (вам легко смеяться, а девочка-то из Кировграда, где с работой для женщин полный ноль, хоть голову об стенку разбей; а с профессией автомеханика могут еще и на Новоуральский автомоторный завод взять, ездить там недалеко). А как же Джек? А написала ему – наладчик КИП: ***«С твоими шустрыми мозгами ковыряться в машине, в которой сложности немногим больше, чем в чайнике, через год надоест. Этот рынок уже занят, то есть в этой профессии уже много безработных, и сейчас на нее учатся в основном те, у кого папа-мама уже владеют автосервисом. А тебе надо выбирать профессию саму сложную и самую современную, такую, которая позволила бы увидеть все отрасли промышленности и весь мир***», – Джека я обидеть не боюсь, поскольку тождик.

С дуалами – Драйзерами – я не церемонилась тоже: ***«Когда в городе с работой так скверно, как у вас в Алапаевске, долг настоящего мужчины – выбрать такую профессию, которая позволила бы уехать на вахту. Все остальное – бабские варианты, отнимание куска хлеба у бабья. Автомехаников на вахту на Тюменский Север и вообще никуда не берут – везде своих хватает. А сантехников «с руками отрывают», потому что это и монтаж трубопроводов, отопления, кондиционеров в коттеджах новых русских. Сантехников-то в училище еще и ручной сварке учат. Конечно, на заводе оклад у сантехника чуть ниже, чем у станочников, зато сантехник сверх основной работы по халтурам ходит. Когда сантехник приходит по вызову, то на нем обязательно печатка и золотая цепь в палец толщиной».*** Парень кивнул: ***«Ладно».***

С девчонками было сложнее. Попытка «раскачать» половые предрассудки нередко вызывала изрядно соплей и истерик.

...«Гексли», «сосватанный» в коммерсанты общепита, прыгал от восторга. Его друг «Габен», получивший рекомендацию «фрезеровщик», тоже был вполне доволен. Но когда про фрезеровщика услышала девочка-«Максимка», собравшаяся стать швеей, что тут началось! И это при том, что в ее городке и предприятий-то швейных не было. ***«Я не говорю, что ты не можешь стать швеей. Можешь, у тебя получится, твой характер – он как раз для самого аккуратного и тщательного промышленного труда. Чтобы стать швеей, тебе достаточно сесть за машину, пять минут послушать инструкции, и ты начнешь шить. Это очень простая профессия, на нее дебилок набирают. Их действительно надо обучать, но ты же не дебилка! Я говорю, что нет смысла тратить год на обучение и что профессией швеи денег не заработаешь. Потому что задушит конкуренция Китая. Как? Знаешь, как работает китайский швейник? Вот у него государство забрало землю под какое-нибудь строительство, и он пришел из деревни в город, устроился на швейную фабрику, отработал смену, вышел за ворота – и устраивается ночевать с внешней стороны фабричного забора! ПРЯМО НА ЗЕМЛЕ! Потому что там тепло, а зарплату ему платят такую маленькую, что не хватает на жилье. А то, что он сшил, везут сюда. И чтобы кто-то купил то, что сошьешь ты, а не он, надо, чтоб зарплату тебе платили не больше, чем этому китайцу. Ты сможешь круглый год ночевать на улице и обходиться зимой без пальто и теплых сапожек?»*** Девочка, естественно, реветь, присутствовавшая директриса встревожилась: ***«Так как же тогда быть-то? – Выбирать профессию в тех отраслях, где китайцам с нами трудно конкурировать. Связанную с обработкой дерева или металла. Но деревообрабатывающих производств в вашем городке, кажется, нет, а машиностроительный завод есть. – Да, крановый завод... Слышишь, Танечка, это хорошее предприятие, там много молодежи... – Уа-уа-уа! – А знаешь, Таня, когда я была заведующей детским садиком от кранового завода... Так у нас все станочники... И токари, и фрезеровщики... И мужчины, и женщины... Были очень хорошо обеспечены! ... – Слава богу,*** – сказала я потом директрисе***, – что мальчишки довольны. И девочки это видят. Иначе с ними еще сложнее было бы...»***



Когда мне впервые встретилась девушка психотипа «Маршал», я заявила, что рекомендую ей учиться на электрогазосварщика. При этом мысленно зажмурилась: ну, сейчас бить будут за крамолу! Однако услышала облегченный вздох директрисы: ***«Анечка, ну говорили же мы тебе, что не надо тебе идти в проводницы! Представь, что ты несешь горячий чай, и тебя кто-то нечаянно толкнул. Да ты же ему этот горячий чай тут же на голову выльешь! – Хочу в проводницы! – Ты еще не представляешь себе, что значит быть запертой в узком пространстве среди оравы капризных пассажиров. Для этого нужна способность угождать клиентам, подстраиваться под них, а у тебя другие сильные качества, для производства. И сварщицами женщины работают. Вот один начальник электромонтажной конторы мне рассказывал: «Женщины-то сваривают еще аккуратнее мужиков. У меня тонкостенные металлические трубки, четырнадцать миллиметров диаметром, так мужики их варят с заусеницами, а женщины – чисто!» В больших городах девушки с твоим характером работают машинистами башенных кранов и лучше всех водят трамвай... – А разве женщины могут водить трамвай?»***

Дар речи ко мне вернулся, наверное, через несколько минут, после чего «базар продолжался». Не сказать, что Анечка осталась довольна, но я стояла на своем: или сварщик, или, если уж очень страшно, – мастер столярно-мебельного производства. Но не обслуга!

В другом детдоме мне сообщили, что Валя уже запланировала себе карьеру стриптизерши. И Валя, и ее подружка оказались «Маршалами». ***«К сожалению, я не знаю, какие качества характера нужны, чтобы***

преуспеть в этой профессии: если смелость – то Валя стриптизершей непременно станет. Если артистичность или еще что-то «женственное» – то рискует столкнуться с немалой конкуренцией. Но что я знаю точно – это что раньше восемнадцати лет в стриптизерши все равно не возьмут: зачем работодателю проблемы с Уголовным Кодексом на тему совращения малолетних. Поэтому наша задача – решить, что делать до восемнадцати лет. И еще. Вот вы знаете, в каком возрасте уходят на пенсию балерины? В тридцать пять. А стриптизерша – тоже танцовщица, значит, где-то в 35-40 ее выгонят. Но, в отличие от балерины, пенсии ей не дадут, а кушать почему-то и в сорок лет хочется. Вот тут-то и может пригодиться профессия, полученная до 18 лет. Так что поступайте, девочки, обе в одну группу, учиться на электрогазосварщика. Параллельно можно ходить в танцевальный или балетный кружок. А что делать после восемнадцати – это уж дело ваше. Как повезет».

Педагогам объяснила: ***«А как тут еще реагировать? Профессия легальная, в Екатеринбурге торговый отдел городской администрации конкурсы среди кабаков проводит на лучшую постановку стриптиза. Победителям почетные грамоты вручают.*** – Маленький городок только широко открыл глаза: ***– Н-ну ладно… А как они на электрогазосварщика отреагировали? – А никак. Маленькие еще, 14 лет. Хихикают. Но я реально считаю, что если для Вали еще возможны варианты, поскольку в довольно крупном городе будет жить, то для ее подружки сварщик – вариант практически единственный. Раз жилье либо в вымершей деревушке среди северной тайги, либо у родни в Краснотурьинске. В этом городе нет работы для женщин, там алюминиевый комбинат. Но на нем есть цех ЖБИ и цеха металлоконструкций. С ремеслом сварщицы она устроится классно. И она это потянет!»***

Еще одна представительница этого психотипа (ну слабость у меня к нему – они же мои «социальные подзаказные»): ***«А почему Вы нам только мужские профессии предлагаете?! – Не вам, а конкретно тебе. Потому что за мужские профессии платят больше денег, а лично твой характер позволяет с этими профессиями справиться. – У меня обычный характер! – Ну да. Ты такой тихенький, скромненький зайчик, который спрячется под кустиком, и не пискнет, даже когда ему нечаянно на лапку наступят. – Я-аааа?! –*** всеобщий хохот. ***– Вот в том-то все и дело».*** В итоге «ударили по рукам» на профессии автомеханика: девочку вдохновила перспектива водить «скорую помощь», претендовала она и на продавца автомагазина. Со «скорой» – вполне возможно, насчет магазина – не уверена, но с ремеслом автожестянщика-автомаляра-автоэлектрика голодной она не будет. Через некоторое время тащит ко мне подружку-«Дюмашку»: ***«Запишите ее тоже в автомеханики, она тоже в автомагазин хочет!»*** – нет проблем. Запишем.

…Неожиданно оказалось, что «Габенша», которую я начала было агитировать за токаря-оператора ЧПУ, учится во вспомогательной школе, – если кто-то из братьев-сестер «нормальный», а кто-то – «вспомогательный», то их не разлучают, а берут в «нормальный» детдом, где я, таким образом, имею возможность с ними встретиться. Я захлопнула рот, поскольку знала, что круг доступных им профессий мал, а для девочек – еще меньше. Подумала. ***«Тогда есть всего несколько вариантов. С профессиями швеи и тепличницы, согласитесь, что заработаешь немного. Остаются штукатур-маляр и каменщик-печник. – Как каменщик-печник?»*** – объясняю, что эти профессии для девушек не запрещены, а после вспомогательной школы учат только на них, значит, можно, раз тут нет запрещенных для женщин арматурщика и монтажника ЖБИ, входящих в профиль мастера общестроительных работ. (Сама при этом думаю: сейчас бить будут за то, что вздор несу… А несу потому, что в нашем садовом домике ремонтировать печку приходила женщина-печник). Однако девочка, физически весьма развитая, спокойно спрашивает: ***«А сколько зарабатывает штукатур-маляр? – Штукатур в Екатеринбурге – до 13–15 тысяч, маляр – поменьше. – А каменщик? – Больше. Наверное, тысяч двадцать. – Ха! Конечно, я в каменщики пойду!»*** Воспитательница обняла девочку за плечи: ***«Ну конечно пойдешь!*** – Мне: – ***Галочка у нас хорошая девочка! Ей энергию расходовать надо!»*** – да, действительно, читала, есть такой термин, гиперактивность называется… Довольная Галочка убежала. Через некоторое время в коридоре послышался шум и гам. Воспитательница, сдвинув брови, вышла навести порядок. Вернулась, смеясь. Оказывается, все девчачье население детдома, начиная класса с пятого, бегало по коридорам и вопило: ***«В Екатеринбурге каменщик двадцать тыщ получает! Мы все в каменщики пойдем!»***

Поэтому я набралась наглости рекомендовать каменщика еще двум «вспомогательным» девочкам: одной предстояло жить в Карпинске, где даже штукатуры-маляры на бирже труда стоят, вторая алапаевская. (Она у меня получилась «Джечкой»; в другом детдоме «вспомогательная», то есть умственно-отсталая в степени дебильности девочка получилась «Гуманисткой».) Девочка из Алапаевска высказалась просто, но вразумительно: ***«Лучше на каменщика. Потому что у меня старшая сестра тоже закончила вспомогательную школу, выучилась на штукатура-маляра, а работает уборщицей в школе. А у нее двое детей».***

Через некоторое время после «турне» по детдомам я услышала в новостях РТР репортаж из Коми, где на специальность «каменщик-печник» в ПТУ набрали аж 12 девушек, не сказали, правда, «вспомогательных» или обычных. Отраслевая структура в Коми – примерно та же, что в северной части нашей области: добыча сырья да лесозаготовка, женщинам деться некуда. Выходит, что я все же несла не совсем чушь.

Кстати, откуда я знаю, какой психотип лучше всех водит трамвай? Подруга, несколько лет проработавшая кондуктором при своем высшем образовании и знании соционики («Драйзер») делилась наблюдениями: ***«Среди водил*** (водителей трамвая, подавляющее большинство которых – женщины) ***процентов 70 составляют «Жучки». И водят они лучше всех. «Габенши» есть тоже, водят вообще безаварийно. «Штирлички» есть, «Максимки» – вроде бы. И «Наполеонши» есть. «Гюгошек» – не так мало, но водят они плохо. Держатся потому, что нехватка кадров. «Драйзерш» не видела, и сама я, когда предложили обучиться, отказалась категорически. «Дюмашек» не припоминаю. Из интуиток есть «Гексля» и водит она хорошо. «Есенка» водит плохо. Остальных интуиток не видела…»*** Но чтобы получить точный расклад психотипов по любой профессии, нужно взаимодействие с работодателем. А пока то, что сварщицами и водителями трамваев могут работать и работают именно «Маршалы» – гипотеза.

И соционика страну из кризиса не выведет уже потому, что страна, похоже, из кризиса будет не выходить, а несколько лет выползать попластунски. Сможет ли соционика ее вытащить, передвигаясь ползком? Не знаю. Самой интересно.

Ольга Тарасова

Диагностика кадровой ситуации

Химическая лаборатория, в которой была проведена диагностика кадровой ситуации (отдел ХАК почв, грунтов и ядохимикатов ФГУ ГЦАС «Свердловский») занимается анализом почв, грунтов и ядохимикатов по ряду специальных показателей.

Работает в отделе 9 человек. Отдел подразделяется на две лаборатории: массовых анализов и специальных анализов. Деление не жесткое, сотрудники подменяют друг друга в случае надобности.

Основная деятельность сотрудников – проведение анализов. Соответственно, люди работают с реактивами, сильными кислотами, щелочами. Используются и очень ядовитые вещества (например, калий цианистый), много сложных приборов.

Для диагностики кадровой ситуации, в частности, соответствия типа сотрудника выполняемой им работе была разработана следующая система:

– разработаны профессионально-личностные компетенции для рабочих мест;

– данные компетенции переведены в шкалы MBTI;

– проведен анализ соответствия «типа» рабочего места типу работника.

Для разработки моделей компетенций была создана комиссия в составе инспектора по кадрам и начальника отдела. С сотрудниками отдела было проведено структурное интервью. Позже их также привлекали для оценки значимости компетенций.

Интервью содержало ряд жестко сформулированных вопросов. Например:

Какие личностные качества Вы считаете главными для сотрудника отдела?

Какие ситуации на рабочем месте вызывали у Вас затруднения?

Что Вы считаете своими достижениями?

Какие качества помогали Вам их достигать?

Что Вам нравится в работе отдела?

Что бы Вы хотели исправить?

Как Вы считаете, какими качествами, необходимыми для работы Вы обладаете, а какие бы Вы хотели в себе выработать?

Какими методиками анализа Вы владеете, как осваивали, что Вам помогало в освоении новых методов? А что мешало?

Какие вопросы Вы бы задали на аттестации сотруднику вашего отдела?

Кого из отдела Вы считаете самым компетентным? И т. д.

Не затрагивался вопрос об образовании, т.к. объем информации был и так велик, а к типу образование имеет опосредованное отношение.

Также сотрудникам предлагалось в свободной форме рассказать о своей работе, о возникающих на ней ситуациях, конфликтах, радостях и успехах. Люди, сначала чувствующие себя скованно, при свободном интервью начинали раскрываться и охотно делиться опытом.

В результате были выделены пять основных компетенций, необходимых сотруднику отдела: контроль качества, освоение новых методов анализа, аккуратность и точность, коммуникабельность, управление временем.

Поскольку некоторые компетенции вступали в противоречие друг с другом, была проведена оценка компетенций методом сравнения. Сотрудникам была выдана таблица для сравнения компетенций и проведен инструктаж по ее заполнению. По результатам была составлена итоговая таблица ранжирования компетенций (табл. 2).

Таблица 1.
Основные компетенции сотрудника химической лаборатории

Компетенция	Описание
Аккуратность и точность	Проводит анализы точно в соответствии с ГОСТом (или другими методиками).
Контроль качества	Получает достоверные результаты, проверяемые повторами и стандартами.
Освоение новых методов анализа	Быстро (в течении 5 дней) осваивает новые методы.
Управление временем	Выполняет свою долю работы точно в заранее оговоренные сроки.
Коммуникабельность	Вписывается в коллектив, не создает конфликтных ситуаций, легко работает в команде.

Таблица 2. Итоговая таблица ранжирования компетенций

Компетенция	Баллы
Аккуратность и точность	124
Контроль качества	110
Освоение новых методов анализа	91
Управление временем	70
Коммуникабельность	60

На основании полученных данных была составлена модель идеального сотрудника.

Для перевода компетенций в шкалs MBTI каждая компетенция была оценена по шкалам S/N, T/F, J/P, E/I. Например: аккуратность и точность (проводит анализы точно в соответствии с ГОСТом, или др. методиками) – S, J. Результаты оценки компетенций по шкалам обсуждались для получения единой модели.

По результатам оценки первая и вторая компетенции относятся к решающей сенсорике. Третья и четвертая – к интуиции. Пятая – к этике. Поскольку на первое место вышли сенсорика и рациональность, то идеальным сотрудником для данного вида работы будут сенсорные этики решающего типа (этика вошла в компетенции, а логика – нет).

Таким образом, типы «идеальных сотрудников» – ESFJ, ISFJ.

Для определения типов сотрудников отдела был использован тест MBTI.

Процедура тестирования проходила следующим образом. Все сотрудники отдела были собраны вместе на инструктаж. Потом они разошлись по своим рабочим местам и самостоятельно выполнили тест. Была высказана просьба не делиться впечатлениями до заполнения всеми сотрудниками теста и ни в коем случае не подсказывать ответы друг другу. В трудных случаях можно было обращаться либо к менеджеру, либо к начальнику отдела.

Таблица 3. Результаты теста

Тип	Количество человек
ESFJ	3
ISFJ	1
INFJ	2
ENFJ	1
ENFP	1
INFP	1

В отделе работает 3 человека с типом ESFJ и один с типом ISFJ. В процентном отношении это 44% состава. Если вспомнить, что на второе место в ранжировании компетенций по шкалам MBTI вышла интуиция, то окажется, что отдел укомплектован практически идеально (остальные сотрудники – интуиты-этики).

Впрочем, возможно, требуемые логические качества работника занижены, т.к. в коллективе не нашлось ни одного логика.



Вера Борисова

«Фоторобот» идеального специалиста

Кадровая работа включает в себя заполнение вакансий предприятия, т.е. поиск и подбор кандидата на ту или иную работу. Как правило, система оценки кандидатов – независимо от вакантной должности – одна и та же, особенно если судить по рекомендациям типа «как вести себя на собеседовании». Меняется только уровень притязаний компании, а в целом от кандидата ждут умения быстро соображать, «подать себя», лояльности к компании-работодателю, наличия карьерных устремлений и вообще «правильных» целей в жизни, и т.п.

Что касается соответствия кандидата вакантной должности – здесь оценивается образование, опыт... возможно, кандидат и укажет в своем резюме пару-тройку личных качеств – «обучаемость», «коммуникабельность» – которые, увы, почти не помогут нам ответить на вопрос, как этот конкретный человек будет работать.

Вернее, вопрос стоит ставить так: какими инструментами человек будет делать свою работу? Не в смысле молотком или компьютером, а более абстрактно. С помощью своих знаний и опыта, да. И еще – с помощью своих личных качеств, которых есть гораздо больше, чем «обучаемость» и «коммуникабельность». Перевирая Гришковца, «всем собой» (это в удачном случае, то есть чем более «всем собой» человек работает, тем полнее и качественнее он в работу вкладывается, и тем лучше результат).

То есть предлагается сместить акцент на поиск и подбор не просто кандидата на должность, а идеального кандидата, для которого делать данную конкретную работу будет так же естественно, как дышать.

Вероятно, это выглядит несколько преувеличенно – стремление к идеалу в такой достаточно прозаической сфере, как подбор кадров. Можно уже и закончить с высокими материями и перейти к технологии.

Чтобы подобрать идеально подходящего кандидата, нужно знать особенности профессии. Такой инструмент, как профессиограмма, описывает психологические, производственные, технические, медицинские, гигиенические и другие особенности специальности. В ней указывают функции данной профессии и затруднения в ее освоении, связанные с определенными психофизиологическими качествами человека и с организацией производства. Она включает в себя психограмму – портрет идеального или типичного профессионала, сформулированный в терминах психологически измеримых свойств. Качества человека, необходимые для успешного выполнения данной трудовой деятельности, называются профессионально важными качествами.

«Психологический портрет» профессии – это как раз то, что нас интересует. ТИМ человека – информационная структура, производными от которой являются психологические и поведенческие характеристики человека (причем это не просто набор свойств, а комплекс взаимосвязанных качеств). Следовательно, мы можем составить и «соционический портрет» профессии (возможно, это будет один, два или несколько ТИМов). Можем, кстати, составить и «антипортрет», обозначив ТИМы, которым нежелательно выбирать данную профессию или сферу деятельности.

Итак, нужно перевести профессиограмму (ее психологическую часть) на соционический язык. И посмотреть, какие качества из тех, которыми оперирует соционический анализ,

совпадают с требуемыми. Для каких ТИМов это – сильные качества? Или напротив, каким ТИМам основная рабочая нагрузка «попадет» на «слабые места»?

Возьмем для нашего небольшого исследования наиболее востребованные на данный момент профессии. Различные источники называют лидерами востребованности различные специальности (тем более на разных рынках труда – московском, российском региональном, зарубежном (Европа, Америка)). Но сферы тем не менее примерно одинаковы: это информационные технологии и телекоммуникации (программист, инженер программного обеспечения, технический специалист); финансы и продажи (менеджер по продажам, финансовый консультант); кадры (HR-менеджер); делопроизводство (секретарь, ассистент руководителя)...

Итак, менеджер по продажам. Вакансия, актуальная для многих компаний. «Ахиллесова пята» бизнеса. Специалист, без которого деятельность компании бессмысленна. Тот, кто превращает товар или услугу (или воздух :)) в деньги.

Специалист по психологии труда составил бы примерно такую (краткую) профессиограмму.

«Менеджер по продажам». ***Формирует стратегию продвижения продукта, моделирует возможные варианты продвижения, разрабатывает и использует различные средства продвижения, оценивает эффект работы на рынке. Налаживает и поддерживает сотрудничество с организациями-партнерами. Пополняет и анализирует базы данных (клиенты, товары). Документирует процесс продаж.***

Как правило, в рамках своей компетентности менеджер по продажам действует самостоятельно. Возможности карьеры: может претендовать на роль заместителя руководителя либо руководителя отдела продаж.

Менеджеру по продажам необходимо знание основ:
маркетинга и логистики,
бухгалтерского учета,
хозяйственного, административного и гражданского права,
бизнес-администрирования,
психологии,
PR и рекламы, а также
компьютерная грамотность.

Личные качества:
приятная внешность,
хорошие манеры,
общительность,
умение вести деловые переговоры,
умение убеждать,
умение найти подход к каждому клиенту,
навыки практической психологии,
качества лидера,
сильный и твердый характер,
стрессоустойчивость,
готовность работать в экстремальных ситуациях,
умение ставить и решать проблемы,
качества исследователя,
аналитические способности,
гибкость,
творческий подход к делу,
умение работать в команде.

Оставим за скобками «знание основ», предполагая, что уж основы любой человек изучить может, и сосредоточимся на профессионально важных личных качествах. Обозначим основные моменты этой профессии (в порядке убывания важности).

1. Работа с людьми (в больших количествах), умение влиять и убеждать. Большинство требований к личности кандидата в менеджеры по продажам укладываются именно в этот пункт.

2. Выносливость, стрессоустойчивость, мотивация (есть возможности карьерного роста, есть возможности роста заработной платы – процент от продаж). Это качества, обеспечивающие «тыл» и стабильные результаты предыдущего пункта, а также последующих (при необходимости – и «освоение основ» тоже).

3. Разработка стратегии и тактики (продвижения товара), планирование, аналитика. Опционально, хотя и желательно; причем опция скорее для руководителя отдела продаж, чем для менеджера. Хотя в этом круге требований есть нюанс, который мы сейчас увидим.

4. Работа с документами (и техникой). «Высшего пилотажа» здесь не требуется. Этот пункт ближе к тем «основам», которым можно научиться. А сюда добавлен для полноты обобщения и для наглядности анализа.

Теперь посмотрим, что означают эти компетенции с точки зрения соционики (см. табл).

работа с людьми	этика	требуемый уровень: высокий
работа с большим количеством людей	экстраверсия, этика	
умение влиять	этика, экстравертная сенсорика	
умение убеждать	логика	
выносливость	здесь нельзя определить однозначное соответствие соционическим категориям, т.к. у любого ТИМа есть «слабые места», по которым его легко «выбить из колеи», и наоборот	требуемый уровень: достаточно высокий
стрессоустойчивость		
мотивация на карьеру	экстраверсия+сенсорика («короли»)	
финансовая мотивация	интроверсия+сенсорика («дамы»)	
разработка стратегии продвижения товара	логика, интуиция	требуемый уровень: опционально
разработка тактики продвижения товара	логика, сенсорика	
планирование	интровертная интуиция	
аналитика	интровертная логика	
работа с документами	интровертная логика	требуемый уровень: не очень высокий
работа с техникой	экстравертная логика	

По данным таблицы – проранжируем (можно сделать это более скрупулезно, оценив каждое качество в балах и введя коэффициенты для уровней, но в данном примере нам будет достаточно оценки «на глазок») значимые соционические качества для менеджера по продажам:

этика
экстраверсия
сенсорика
логика
интуиция

Первые три непротиворечащие друг другу свойства принадлежат двум ТИМам: этико-сенсорный экстраверт («Гюго») и сенсорно-этический экстраверт («Наполеон»).

Посмотрим, как описываются сильные стороны этих ТИМов в соционической литературе[1].

Этико-сенсорный экстраверт («Гюго»). ***Активный, оптимистичный, доброжелательный человек. Внимателен к людям, заботлив. Стремится помочь всем, кто просит об этом. Хорошо чувствует эмоциональное состояние других людей. Легко заводит новые знакомства личного и делового характера. Противник пустой траты времени, всегда занят неотложными делами. Восприимчив к перспективным идеям, которые можно применять на практике. Обаятельный, располагающий к себе собеседник. Обладает хорошим вкусом. Многое умеет делать своими руками. В жизни всего добивается сам, не надеясь на других. Настойчив и решителен в действиях, особенно в экстремальной ситуации, когда против него направлена агрессия или ощущается острый недостаток времени. К советам других прислушивается, но поступает по-своему. С успехом занимается любой практической деятельностью, но любит, чтобы его усилия и находчивость ценили. Стремится к стабильности, высокому материальному уровню жизни, уважению коллег по работе.***

Сенсорно-этический экстраверт («Наполеон»). ***Имеет хорошие дипломатические и коммерческие способности. Быстро ориентируется в экстремальных ситуациях. Уверен в себе, смел и решителен, но при этом добр. Всегда знает, чего хочет. Совершается больше формально, решения принимает самостоятельно. Стремится быть в курсе различных событий и сам любит быть в центре внимания. В общении вежлив, располагает к доверию, умеет создать атмосферу интимности и задушевности. Обаятелен, демократичен, обычно держится раскованно и непринужденно. Следит за здоровьем и внешним видом. Эстет, любит одеваться со вкусом и разнообразно. Заботится о близких, ценит уют и комфорт. Стремится к практической деятельности. Предпочитает ближайшие конкретные цели, приносящие реальную пользу.***

Насколько эти описания соответствуют нашей профессиограмме? По-моему, вполне.

В полуфинале – остальные этические («Гексли», «Гамлет») и сенсорные («Жуков», «Штирлиц») экстраверты; этические и сенсорные интроверты («Дюма», «Драйзер»).

Стоит отметить, что у наших двух «идеальных менеджеров по продажам», обладающих замечательными коммуникативными способностями, есть некоторые проблемы с аналитическим мышлением и способностью к прогнозированию. Это связано в тем, что этика и логика (так же как сенсорика и интуиция) – взаимоисключающие качества, и чем ярче проявлено одно, тем меньше развивается противоположное.

Как же быть с аналитикой? Выход – рассматривать данный набор компетенций не для отдельного человека, а для целого отдела. Принять на работу интровертного интуитивного логика, исключить из его обязанностей налаживание отношений и общение – пусть занимается моделированием, анализом, стратегиями... (и документами заодно).

Профессиограмму можно еще более детализировать, имея в виду конкретные требования заказчика к кандидату на вакантное место, конкретную организацию и ее корпоративную среду. Например, если в специфике данной должности в данной компании сделан акцент на анализ и моделирование, стоит обратить основное внимание на логиков, которые у нас «попали в полуфинал» («Жуков», «Штирлиц»), а если на прогнозирование, стратегическое развитие, внедрение новинок – на интуитов («Гексли», «Гамлет»). Если же предполагается не столько экспансия на рынок, сколько сохранение стабильности, поддержание контактов, качественное обслуживание клиентов – с этими задачами лучше справятся интроверты («Дюма», «Драйзер»).

Кстати, можно учесть в профессиограмме уже сложившийся (или будущий) коллектив (его рабочую атмосферу, командные роли), заложив информацию о ТИМах сотрудников (и, соответственно, интертипных отношениях).

Насколько подбор кадров с использованием технологий соционики законен и этичен, и не приведет ли такой подход к «соционическому шовинизму»? Ст. 64 ТК РФ запрещает установление при заключении трудового договора каких-либо преимуществ, не связанных с деловыми качествами работников. Под «деловыми качествами» понимаются способности физического лица выполнять определенную трудовую функцию с учетом имеющихся у него профессионально-квалификационных и личностных качеств, уровня образования и опыта работы. Так что личностные, или ТИМные качества могут быть признаны «деловыми».

В принципе, «шовинистический» подход сам по себе ограничивает вероятность разглядеть в человеке нужные именно для данной вакансии (должности, компании) качества (не стоит забывать, что личность человека гораздо шире, чем его соционическая модель). Поэтому шовинизм невыгоден :)

Следует учитывать и технологию отбора кандидатов – либо это «просеивание» большого числа резюме, либо индивидуальная работа, «охота» за конкретными «головами». В статистических масштабах соционическая технология подбора кадров (особенно если используются не очень надежные методы диагностики, такие как тестирование – а при больших объемах именно они и используются) работает лучше, чем в масштабе индивидуальной работы. Там уже имеет значение не только ТИМ, но и все остальные сугубо индивидуальные качества кандидата, а лучший диагностический инструмент – профессиональные качества HR-менеджера, такие, как умение чувствовать людей, видеть их способности и скрытые качества, или, говоря соционическим языком – интуиция возможностей «в комплекте» с этикой.

[1] Гуленко В. Менеджмент слаженной команды. Соционика для руководителя. М: Астрель, 2005.

Юрий Исиченко

Об уровнях осознания игры

Начиная писать статьи подобной направленности, про игровую философию то есть, неизбежно сталкиваешься с тем фактом, что «мысль изреченная есть ложь». Описываемые здесь наблюдения и выводы лежат за областью применения что структурной, что деловой логики. Методом создания и понимания такого рода абстракций (как, впрочем, и философии в целом) служит интуитивно-ассоциативный метод, не допускающий конструктивного обсуждения по существу вопроса, каких-то формальных доказательств или опровержений. Надо понять саму идею, тогда конкретное практическое наполнение придет само, и оно будет сугубо индивидуально в зависимости от собственного опыта и взглядов.

Вопрос создания иерархии глубины понимания игрового процесса интересовал меня давно, в разных статьях местами появлялись отдельные элементы такого рода иерархий. В самой первой моей статье (написанной более 4 лет назад) такая система, сугубо эмпирическая, описывала внешние признаки некоторых ключевых уровней скила. В статье трехлетней давности подобный подход был применен к иерархии игровых действий, было проведено разложение их в ряд последовательно усложняющихся сущностей, где каждая следующая включала в себя предыдущие как частный случай.

Около года назад я перечитал все имеющиеся у меня логи консультирования игроков с целью классифицировать их проблемы на несколько основных типов. Первоначально в качестве теоретической основы брались изложенные мною в ранних статьях макро-микро-стратежность и соционическая классификация. Однако в процессе применения их к реальным игрокам ярко высветился тот факт, что указанные классификации в достаточной степени одноранговы, то есть одним типом в них может обладать и госу и нуб. А вот уровень предлагаемых решений был существенно различен: одним игрокам предлагались конкретные рецепты исправления часто встречающихся ошибок, другим приходилось корректировать сам подход в принципе, а третьим рассказывать уже не о собственно игровых действиях, а об игровой психологии в целом. В дальнейшем отмеченный факт стал обрастать наполнением, и стало ясно, что за всем этим можно усмотреть что-то большее, чем набор эмпирики.

И вот сейчас, не без помощи извне (респект Якову Фельдману), удалось свести все это в единую систему, которая описывает уровни осознания игры, показывает последовательность этапов становления игрока, методы улучшения и ускорения сего процесса.

Итак, к делу. Можно выделить 8 уровней осознания игры, разбитых на 4 этажа по уровням сущностей, с которыми они оперируют. Сущности эти соответственно:

1-2 уровни – объект

3-4 уровни – процесс

5-6 уровни – модель

7-8 уровни – мировоззрение

Нечетные уровни характеризуются оперированием с одной сущностью, с ее свойствами и характеристиками. Свойственны – оценочность, экспансия, реализация.

Четные уровни соответственно с множеством равноправных сущностей, сравнением и комбинированием их, взаимоотношениями между ними. Свойственны – альтернативность, коррекция, анализ, подстройка.

Уровни 1-2 и 5-6 – статические, уровни 3-4-и 7-8 – динамические.

Последовательность открытия уровней может быть разная, необязательно поочередно, какие-то уровни могут вскрыться с опережением линейного графика, особенно на старших уровнях бывает заметен такой эффект.

Уровни не взаимозаменяемы, но взаимодействуют друг с другом.

Каждый игрок обладает всеми уровнями, отличия только в акцентуациях, весовых коэффициентах. Собственно эти акцентуации и являются его характеристикой в рамках данной классификации. Спектр игрока – номера его наиболее акцентированных уровней (обычно 2-4 штуки из 8).

Акцентуации эти меняются по мере развития игрока, могут переноситься с одних уровней на другие, как на более высокие, так и на более низкие.

Игроки с высокими уровнями в целом более скиловые, чем игроки с низкими уровнями, однако корреляция сия тем слабее, чем выше уровни сравниваемых игроков. Так, например, игроки с уровнями 3-4 обычно в нули выносят игроков с уровнями 1-2, а вот, например, 6-7-8 по ряду факторов могут уступать 5-кам, разница проявляется в перспективе.

1-й уровень – уровень одного объекта

Узнавание/наименование объектов, их свойства, ярлыки. Статика.

С этого уровня начинается изучение Старкрафта, изучение юнитов и их характеристик, изучение терминологии в игре и за ее пределами.

Это зилот, он с мечом и всех рубит, ваще зилот рулез, надо строить зилотов. Это госу, он рулит, выигрывает чампы. А это нуб, он только болтать и сливать может.

Более продвинутый вариант (дальнейшее заполнение 1-го уровня, обычно после открытия старших) – это зилот, он бегает, у него 100 хитов и 60 шилдов, имеет 1 армор, строится в гейтвее, стоит 100 минералов, его можно грейдить на скорость и на основные параметры. Или – это псионик шторм, он же шторм, он же молнии, он же кипяток, наносит 7x16 дамага, игнорирует армор, эффект некуммулятивен.

Игроков, сидящих на этом уровне, можно встретить на картах типа BGH, fastest possible, UMS-ах всяких и т.д., метод игры – построить кучу крутых юнитов и всех зарешать. Архитекторы всевозможные, батон-билдеры и т.д., это все сюда.

Сюда же относится инстинкт накопительства – удовлетворение от осознания фактов типа «какая крутая у меня пачка батонов». Явление статсхантеров также относится к 1-му уровню.

У более скиловых игроков наличие данного уровня в спектре может проявляться в виде повышенного (относительно среднего уровня) интереса к техническим подробностям Стара, ко всякого рода дополнительным

программам и примочкам, мелким баловствам.

Еще один вариант проявления – стремление экономить юниты, беречь каждую собаку, марина. Быть может, даже в ущерб скорости развития.

2-й уровень – уровень множества объектов

Группы объектов, принадлежность, соотношения между объектами, классификации и упорядочивание их.

Основы матчасти изучены, начинается дальнейшее изучение игры через соотношения свойств юнитов, группировка по различным признакам, построение иерархии в них, появляется понятие каунтера юнитов.

3 собаки сильнее, чем 3 мара, но 4 мара сильнее, чем 4 собаки.

3 пачки собак сгрызают пачку зилов без грейда атаки, но пачка зилов с грейдом атаки убивает 3 пачки собак.

Арконы рулят муту, но отсасывают у гидры. Зилы рулят гидру, но отсасывают у муты.

Самый быстрый юнит – вультура с грейдом скорости.

Самый сильный юнит в драке 1 на 1 – аркон.

Игроки этого уровня начинают проявлять признаки разумности, появляется понятие каунтера, при виде воздуха строят что-нибудь стреляющее по нему, при виде невидимок строят детекторы и т.д. Однако восприятие по-прежнему статическое, динамики и как следствие тайминга еще нет, а строить роботикс, когда дарк ломает нексус, обычно поздно...

Приходит удовлетворенность собственными действиями вида «как я классно законтрил его муту, выставив против нее арконов с темпларами».

У продвинутых игроков наличие данного уровня в спектре может проявляться в виде повышенного интереса к вопросам типа «сколько пехоты надо чтобы пробить 5 санок и пачку собак?», «сколько муты надо на убийство 4 фотонок вокруг нексуса?» и т.д.

3-й уровень – уровень одного процесса

Серьезный шаг вперед относительно уровней 1-2: появляется понятие процесса, последовательности действий, появляется динамика, а с ней и тайминг.

На этом уровне игрок осваивает понятие билд-ордера, в его арсенале появляются конкретные страты, как для дебюта, так и для поздней игры.

Это раш зилами, он рулит, буду рашить зергов зилами, строить 8/pylon/9/gate/10/gate/11/zeal/pylon/zeal/zeal и гогого к зергу с парой пробок.

Это раш мутой, берем эксп, побыстрому развиваемся до муты с 2 газилок и вперед харассить ими, дома тем временем хайв и гварды.

Игра представляется соревнованием качества выполнения своих стратегий, есть стремление отточить технику и последовательность выполнения действий, натренировать тайминг. Появляются любимые страты, которые при должном уровне проработки становятся фирменными, наводящими ужас на коллег по песочнице.

Подходы тут могут быть разными, начинается проявляться стилистика и индивидуальные особенности игрока. Кому-то ближе раши, кому-то техно-раши, кто-то наоборот может воспылать сильной любовью к фаст экспу, вариантов множество.

Таким образом, на этом уровне у игрока появляется «молоток», он начинает чувствовать свою силу, удовольствие от игры повышается, на этом этапе многие пробуют принимать участие в чампах.

Удовольствие доставляют мысли вида «как я классно запушил его танками» или «как я классно задрочил его харассментом мутой».

Однако слабость такого подхода при игре против более сильных оппонентов проявляется довольно быстро, опытные игроки (уровни 4+) быстро втыкают, каких именно страт стоит опасаться и грамотно каунтерят их.

У игроков при наличии более высоких уровней в спектре может присутствовать акцентуация на 3-й уровень (что не редкость, кстати), проявляющаяся в виде любви к домашним заготовкам, к отточенным по секундам билдам, к фирменным задроченным до автоматизма стратам и приемам, к попыткам выиграть партию еще в дебюте, грамотно зарашив соперника или отбросив его назад в развитии и т.д.

4-й уровень – уровень множества процессов

Продолжая играть и соревноваться, игрок, видя, как его фирменные страты каунтерятся другими игроками, постепенно приходит к мысли, что на каждую страту есть своя контрстрата.

Формируется отношение к игре, которое вкратце можно сформулировать следующим тезисом: «есть набор страт, рулящих друг друга по кругу, поэтому выигрывает тот, кто грамотно выбрал свою страту под страту соперника».

Как следствие появляется разведка, отслеживание действий оппонентов, появляется понятие каунтера страт, в игре начинает виднеться мыслительный процесс, появляется логика действий, адекватность ходу игры.

Появляется гордость за себя вида «я увидел, как зерг поставил 3 хаты, поэтому дропнул ему танки на клифф» или «я увидел, что зерг рашит люрой с 1 хаты, поставил на входе бункер с туреткой, а сам построил врайта, поубивал ему оверов, а потом, пользуясь отставанием в экономике, задропал насмерть».

Вообще достаточно проработанная 4-ка присутствует у большинства госу, однако в ряде случаев на ней есть выделенная акцентуация. Проявляется в виде стремления раскачивать игру от универсальных страт в сторону страт более редких, ставка делается на переигрывание оппонента чисто стратегически, на собственное умение найти каунтер к его неуниверсальным стратам. Появляются психологические приемы.

Например – в PvZ пойти в фаст эксп и корсаров, надеясь, что зерг будет строить много гидры и делать грейды муте в ожидании ривер-дропов, а самому настроить массу зилов-темпов и пронести всю мошну не ожидающего такого поворота событий зерга. В ту же корзину склонность делать дропы под шумок атаки в другое место.

Вроде бы и все... На этом этапе оседает большинство игроков. Страты знают, микро-макро есть, репы папок понятны и повторяемы, рассуждения на форумах сквозят мудростью и опытом.

Что-то еще надо?

Ах да, выигрывать... с этим проблема... несмотря на знание теории, на серьезных чампах следует всос за всосом. Причины каждый раз понятны, но легче от этого не становится, ибо такие же ситуации второй раз не повторяются, реальность предлагает все новые и новые варианты развития событий.

Сравнивая себя с другими, более скиловыми коллегами по цеху, игрок ищет причины, позволяющие им играть лучше, ищет разницу в подходах.

Кажется, что разница с ними только количественная, мол, больше знают, лучше микрят, а все потому, что больше тренируются. Начинаются разговоры про задротов... не то чтобы это неправильно, в общем-то, это правильно, только вот причина не в этом, а в освоении ими более высоких уровней осознания игры...

5-й уровень – уровень одной модели

До тех пор, пока ты не принял окончательное решение, тебя будут мучить сомнения, ты будешь все время помнить о том, что есть шанс повернуть назад, и это не даст тебе работать эффективно. Но в тот момент, когда ты решишься полностью посвятить себя своему делу, Провидение оказывается на твоей стороне. Начинают происходить вещи, которые не могли бы случиться при иных обстоятельствах…

Смелость придает человеку силу и даже магическую власть.

Иоганн Вольфганг Гете

На этом уровне у игрока появляется четкая модель игры, ярко выраженный стиль. Процессы (страты, билды) носят сугубо подчиненный характер, выбираются из общей базы знаний в соответствии со стилем.

Появляется выраженный напор, агрессия, воля к победе, таран обстоятельств, желание и умение рисковать, ставить все на кон, как в игре, так и за ее пределами. Побеждает тот, кто больше этого хочет, появляется психология победителя. Борьба не с юнитами противника, а с самим собой.

В отличие от 3-4 уровней тут идет возврат к статике. Модель, стиль, это своего рода набор общих правил, отношение к своей игре в целом, понимание, как в принципе надо играть. Решения зачастую принимаются наугад, импульсивно, согласно выработанным принципам. «Если не знаешь, как лучше, сделай как правильней».

Можно сравнить это с кодексом чести, который не предполагает конкретных рецептов действий, а лишь регламентирует общие правила поведения, согласно которым в каждой конкретной ситуации формируется конкретный поступок. Правила сии могут быть как интуитивными (чаще), так и вербализованными, формулируемыми (реже).

Игроки с выраженной 5-кой отличаются уверенной реакцией на смену игровой ситуации, не тушуются, если их страты по каким-то причинам обламываются, ибо страты приходят и уходят, а стиль остается. Вообще 5-ка достаточно устойчива к гадостям всяким, реагирует на них четко, уверенно и зачастую единственно правильно.

Второе заметное отличие – напор, кураж, осознанный риск, смелость действий. Это чувствуется даже из реплеев, а из-за спины игрока чувствуется вдвойне. Умение увидеть слабое место и без особых размышлений попробовать его пробить. Когда, убив эксп терра, он, вместо того чтобы подождать и реализовать экономическое преимущество, идет и добивает терра на его базе, это вызывает восхищение с одной стороны и недоумение (зачем?!) с другой стороны. Но его стиль того требует. В этом, собственно, его слабость. Хотя фортуна обычно на его стороне.

Третье отличие – игрок с 5-кой в отличие от 4-ки меньше заморачивается страховкой от пакостей оппонента, стремится передавить его, несмотря на все его ухищрения, появляется интуиция, подсказывающая, чего стоит опасаться, а чего нет. Из страт отдается предпочтение более-менее универсальным вариантам развития партии (впрочем, от стиля зависит). В этом тоже его слабость.

Удовольствие от игры формулируется в виде «Я смог, Я победил, Я продавил его, Я хотел победы больше, чем противник». Вот это ярко выраженное свое «Я» и составляет суть 5-го уровня.

Большинство джокеров, стремительно влетевших в мир большого Старкрафта – это носители ярко выраженной 5-ки. Череда новичков-чемпионов OSL как раз из этой породы.

Как все это ощущается изнутри, могут сказать только сами игроки. Думается, ощущения сии довольно различны, поэтому выше я описал внешние проявления 5-го уровня. Что касается внутренних, то собственные ощущения от своей игры в тот короткий период, когда акцентированной была 5-ка, примерно следующие – в голове не крутятся мысли относительно страт, каунтеров и т.д., это все вбито в спинной мозг, плюс для этого просто нету ни времени, ни мозгового ресурса. Я вижу карту, общую позицию на ней и психологически давлю изо всех сил по главным направлениям, ключевые слова – быстрее, лучше, оперативней, плюс отмечаю для себя зоны, где продавливаю я, и зоны, где продавливают меня. Игра воспринимается как борьба сквозь одеяло.

6-й уровень – уровень множества моделей

Тот, кто знает врага и знает себя, не окажется в опасности и в ста сражениях. Тот, кто не знает врага, но знает себя, будет то побеждать, то проигрывать. Тот, кто не знает ни врага, ни себя, неизбежно будет разбит в каждом сражении.

Сунь Цзы

В условиях сильной конкуренции и большого числа опытных игроков 5-ка сияет недолго… стиль становится известен, любимые страты тоже, оппоненты начинают понимать, чего ждать, чего стоит больше бояться, а чего меньше.

На 6-м уровне конкретной модели/стиля уже нет, есть их множество. Если 4-ка коллекционирует страты и каунтеры к ним, то 6-ка коллекционирует стили игры. И стили эти выбираются под стиль оппонента. С кем-то лучше сыграть в макро-стиле, с кем-то в микро-стиле, с кем-то постратежить. На этом уровне идет соревнование с личностью оппонента, с его образом в целом, с его отношением к игре.

Простые психологические приемы, используемые 4-кой, здесь сменяются более глубоким психологическим давлением на противника. Не раз смотрел реплей-паки из десятка игр подряд одних и тех же оппонентов, во многих из них замечал один и тот же сценарий – в первых играх противостояние идет на равных, а потом один просто размазывает второго по карте, его даже жалко становится, такой беспомощный.

Это достаточно характерное явление для противостояния 6-ки и 5-ки – под стиль 5-ки за некоторый период наблюдений за ней находится стилевой каунтер, он пускается в ход, и мораль оппонента вместо характерного для 5-ки значения +1 довольно быстро становится -1, он психологически разваливается, начинаются совсем тупые сливы.

Соответственно наоборот, активизированную 6-ку в такое положение загнать путем сливов крайне сложно (особенно если еще 4-ка сильная имеется). Идет активный поиск и прощупывание оппонента, в последних играх сопротивление более скиловому оппоненту уже в разы сильнее, нежели поначалу, мораль поднимается.

Теория стилевых каунтеров заслуживает отдельной статьи, в интуитивном виде она у меня присутствует и не первый год успешно применяется, но для вербализации ее требуются дополнительные умственные усилия.

Отличительной чертой 6-го уровня является стремление играть поразному, экспериментировать со стилистикой, осваивать новые и новые методы подхода к игре, копировать других игроков, чей стиль показался интересным или эффективным.

Появляется аналитика более высокого уровня, сравнение стилей, стремление использовать гибридные варианты развития, позволяющие менять стиль игры по ходу оной. Особенно это заметно в серийных противостояниях до нескольких побед – стиль от игры к игре может меняться, в том числе с целями обескураживания соперника.

Например, первые 2 игры играются в микро-стиле с лобовой агрессией, рашами, дропами, а в третьей раш лишь имитируется, вводя соперника

в заблуждение, реально идет жесткий отжор (быть может, со скрытыми экспами), и соперник просто обгоняется по темпу развития. Другой вариант – акцент на развитие технологическое, грейды всякие и технологии высокие под шумок лобового прессинга.

Причем результат тут формируется не только собственно из качества отжирания/развития, сколько из ступора оппонента, который настраивался на один характер партии, а на деле он оказался другой. Тут может возникнуть дезориентация, потеря концентрации, паника, неоптимальные действия, еще более усугубляющие его положение.

Стоит четко понимать, что использование агрессивных стратегий это не есть использование агрессивного стиля. Первое это продукция 4-го уровня, второе – продукция 6-го уровня. Отличие в том, что первое – это настройки страт, динамика, план на игру или серию игр, а второе – это настройки мозга, статика, загрузка себе в голову конкретного 5-уровневого стиля со всеми его достоинствами и недостатками. И у достаточно развитой 6-ки эти стили зачастую проработаны не хуже, чем у специализирующихся на них 5-ках, можно даже попутать. Отличие разве что в уровне куража и фарта, у 5-ок он все-таки повыше.

Удовольствие от игры доставляют мысли вида «я понял противника, понял какой он, как он мыслит, чего он боится».

7-й уровень – уровень одного мировоззрения

Войну надобно определять в соответствии со следующими пятью явлениями – первый называется Дао, второй – Небо, третий – Земля, четвертый – Полководец и пятый – Закон. Дао заставляет людей быть в полной гармонии с правителем. Небо заключает в себе инь и ян, холод и жару и порядок сезонов. Земля заключает в себе далекое или близкое, трудное или легкое, обширное или сжатое, смертельную или надежную местность. Полководец заключает в себе мудрость, доверие, гуманность, мужество и строгость. Закон заключает в себе организацию и предписания.

Сунь Цзы

На этом уровне пропадают не только процессы, но и модели, а появляется мировоззрение, мышление образами и ассоциациями. Игра начинает восприниматься как будто напрямую, без систематизирующих фильтров каких-то правил, концепций, чужих мнений. Появляется понимание ее внутренней динамики, скрытые резервы, широкий и ничем не ограниченный спектр вариантов и альтернатив.

Этот уровень несколько выделяется из остальных тем, что имеет свойство открываться когда угодно, в том числе начиная с первых шагов в освоении Старкрафта. И наоборот, может так не открыться ни при каком стаже игры.

Это уровень парадоксального мышления, уровень безумных идей, оригинальных действий, непредсказуемость и неукладываемость в какие-то структурные рамки.

Если игрок от горшка еще даже не 2 вершка, а уже что-то там выигрывает даже у достаточно сильных оппонентов, скорее всего это 7-ка.

Ключевое свойство 7-ки – как будто отсутствие логики в действиях, страты и приемы рождаются на ходу, причем могут в дальнейшем не повториться ни в одной партии, ибо 7-уровневое мышление не ставит целью систематизировать свои действия, уложить их в какую-то модель. Поэтому его невозможно стилистически скопировать, нет смысла конструктивно формировать свою игру на базе наблюдений за играми 7-ок, можно лишь потягать какие-то конкретные фишки, четко понимая при этом, что разрабатывать технику и условия их применения придется самому, и результат может уйти от первоначального эскиза довольно далеко.

Впрочем, стоит понимать, что некая внутренняя логика у 7-ки все-таки присутствует, просто она, как правило, носит характер не структурного, а мировоззренческого характера, посему трудна в вербализации даже для самого носителя (не говоря уже о сторонних наблюдателях). Однако можно отмечать внешние признаки, по которым составить некую проекцию на младшие уровни и анализировать игру носителя 7-ки согласно ей.

Вторая отличительная черта 7-ок – умение принимать правильные решения при недостатке информации. Вроде противник не виден, его действия и намерения непонятны, однако 7-ка как-то умудряется сделать именно то, чего противник боится (даже если он сам этого не знает). О таких игроках говорят «встроенный мапхак».

Третья отличительная черта – умение резко разворачивать ход партии. Вроде противник и развился лучше, и экспы посносил, и вообще давит, а вдруг рррраз... и он оказывается в позе раком. Почему так – иногда не совсем понятно даже из демки, не говоря уже об игре.

Развитие стратегий Старкрафта, появление новых страт и приемов обычно начинается с таких вот 7-уровневых озарений, спонтанных оригинальных решений, которые потом замечаются младшими уровнями, и под них подводится структурная модель и практические рецепты.

В плане иллюстрации действий 7-ки особенно интересно наблюдать за играми 7-ок с невысоким скилом, со слабой проработкой младших уровней. Более скиловый противник реально тупит, пропускает какие-то уколы, принимает неоптимальные решения, становится как будто не в состоянии понять общестратегическую обстановку. В итоге этой игры как будто двух нубов сильнее оказывается тот, кто к ней более привычен...

8-й уровень – уровень множества мировоззрений

Последний и самый высокий уровень можно охарактеризовать как абстрактное любопытство. Уже не интересны страты, приемы, стили и т.д., а интересны люди, которые интересуются всем этим. И чем необычней эти люди, тем больше к ним интерес.

8-ка это своего рода коллекционер мировоззрений разных игроков. Может часами копаться в разного рода форумах, посвященных Игре, трепаться с людьми на эти тематики, причем от госу до нубов, особой разницы между ними не видит. Заинтересовать может кто угодно и что угодно, ограничений сферы восприятия практически нет.

Впрочем, интерес этот он скорее не конкретно к тому, что люди говорят и делают, а к тем ассоциациям, которые в связи с этим возникают у носителя 8-ки.

Соответственно, поэтому наиболее интересны 7-ки, как начинающие, так и сложившиеся, ибо они производят интересные 8-ке идеи чаще остальных. При некотором опыте наблюдений 8-ка уже в состоянии классифицировать этих 7-ок, ибо, несмотря на всю их необычность, они в достаточной степени интуитивно понятны, можно найти параллели между ними, сходства, различия, можно уложить их на разные этапы развития Игры.

Большой интерес для 8-ки представляет эволюция сознания игрока, процесс его становления в динамике, процесс развития коллективного сознания игроков, процесс эволюции самой Игры, какие-то внутренние закономерности этого тандема Игра-игроки.

Рассуждения характеризуются ассоциативностью, аналогиями, сравнениями, мысль от мелкого тычка может уплыть далеко от обсуждаемой тематики, причем ход ее будет понятен только ее автору.

Яков Фельдман

Человек – профессия – работа

Что мы можем сказать о человеке?

Вот книга «Тесты для отбора персонала»[1]. В этой книге 49 тестов, собирающих о человеке (соискателе работы) важную информацию. В каждом тесте несколько десятков вопросов. Анализ результатов выглядит так: «вы очень... вам следует...» или «вы недостаточно... вам следует больше....»

Это – типичная книга целого направления, весьма популярного как в нашей стране, так и за рубежом. Признавая важность и полезность подобного рода тестов, считаю, что пора сделать следующие шаги:

1. Разделить все параметры человека на первичные и вторичные.

2. Первичные параметры организовать в «модели»[2]. Соотнести модели между собой.

3. Вторичные параметры соотнести с первичными («интерпретация»). Знание вторичных параметров должно – логическим образом – информировать нас о параметрах первичных. И наоборот, зная первичные параметры, мы – логическим образом – можем прогнозировать те вторичные параметры, о которых у нас нет еще прямых данных.

4. Проверять прогнозы практикой. Если не подтверждаются – пересматривать модели и интерпретации до тех пор, пока прогнозы, не начнут подтверждаться[3].

Пятислойная модель личности

Предлагаю вашему вниманию общую («пятислойную») модель, которая включает в себя все первичные параметры. Она состоит из пяти «частных» моделей («слоев»):

1. Разогрев.

2. Кодировка.

3. Уровни.

4. Гибкость.

5. Самооценка.

По каждой модели у каждого конкретного человека есть определенный «профиль». Сразу возникает вопрос: можно ли этот профиль изменить целенаправленным воздействием?

Забегая вперед, скажу, что первая модель – врожденная (генетически заданная), вторая закладывается в первые 2-3 года жизни, третья и четвертая – в первые 12-15 лет жизни, пятая накапливается всю жизнь. Соответственно, первый профиль изменить невозможно, второй, третий и четвертый можно «сгладить», но поменять ранги частей нельзя. Пятый изменить можно, но успех этого предприятия зависит не только от персональных усилий, но и от множества внешних факторов.

Разогрев

Если «работоспособность человека» отложить на оси времени[4], то получится периодическая кривая (рис.1).

Чем высокая работоспособность отличается от низкой?

1. Время ответа (на вопрос) мало.

2. Число ошибок (при решении задач) мало.

Если посадить рядом двух человек, дать им серию одинаковых простых задач и измерить работоспособность как время решения простой задачи (чем меньше, тем выше) и число ошибок (чем меньше, тем выше), то с высокой вероятностью мы получим две различные кривые.

Если строить кривые разогрева для разных людей, то полученное семейство кривых будет иметь четыре «кривые сгущения». Соотношение «кривых сгущения» показано на следующем рисунке. Эти кривые нам знакомы. Их другое название – «четыре темперамента»[5] (рис. 2).

Здесь мы рассмотрели работоспособность на коротком отрезке (30 минут). Рассматривая работоспособность на среднем отрезке (сутки) и длинном отрезке (неделя) и сравнивая «букеты кривых» на коротком, среднем и длинном отрезках, мы обнаруживаем, что относительные свойства внутри букета при таком переходе сохраняются.

Например, на среднем отрезке («сутки») «жаворонки» – это холерики, отчасти сангвиники, «совы» – меланхолики, отчасти флегматики. Это вполне соответствует началу «короткой диаграммы» (рис. 2).

На длинном отрезке (неделя) та же картина. На вопрос «как вы распределите работу из трех частей на три дня?» ответы были такие:

Холерик – 3-0-0 или 2-1-0

Меланхолик – 0-0-3 или 0-1-2

Сангвиник – 0-3-0 или 0-2-1

Флегматик – 1-1-1 или 0-1-2

Это вполне соответствует началу короткой диаграммы.

Заключение

Работоспособность человека есть периодическая кривая. Мгновенная работоспособность определяется по времени ответа на вопрос и по числу ошибок при решении простых задач. Кривую разогрева можно рассматривать на коротком отрезке (30 минут), среднем (сутки) и длинном (неделя). Относительный характер кривой на всех трех интервалах одинаков и тяготеет к одному из четырех возможных типов. Этот тип соответствует понятию «темперамент», известному в психологии.

Как это влияет на работу

Есть профессии (работы), где это важно. Например, военному летчику нельзя быть меланхоликом, а бухгалтеру нельзя быть холериком. Есть

[1] Серова Л.Г. Тесты для отбора персонала // серия «Психологический практикум» – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.

[2] Другие популярные (в России) направления, использующие модели для анализа личности: соционика и психософия. Анализ этих и других направлений, как российских, так и зарубежных, выходит за рамки данной статьи.

[3] Искушенный читатель заметил, что мы применяем здесь методологию классического естествознания. Обсуждение правомерности применения здесь этой методологии выходит за рамки данной статьи.

[4] Это аксиомы наших моделей. Слова «предположим что» опущены из экономии места.

[5] Во-первых, понятие «темперамент» можно найти в любом психологическом словаре, но ни одно из определений темперамента, приводимое в словарях, для практической работы не пригодно. Во-вторых, кривая меланхолика впервые описана именно нами.

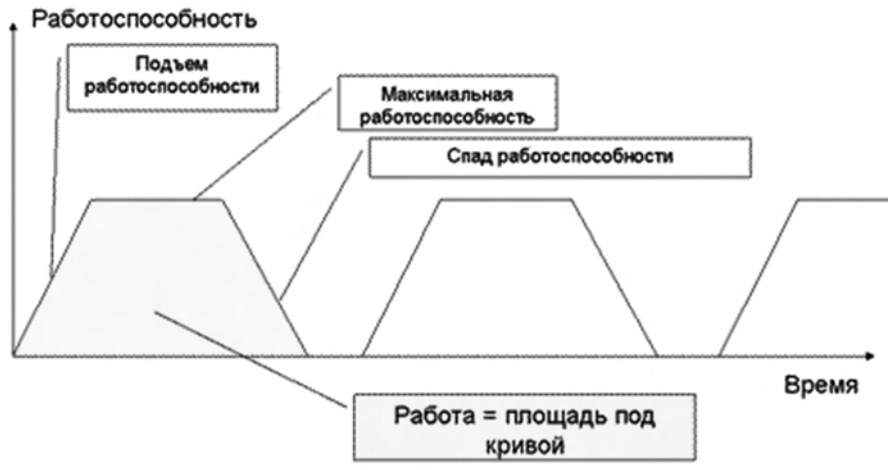


Рис. 1.

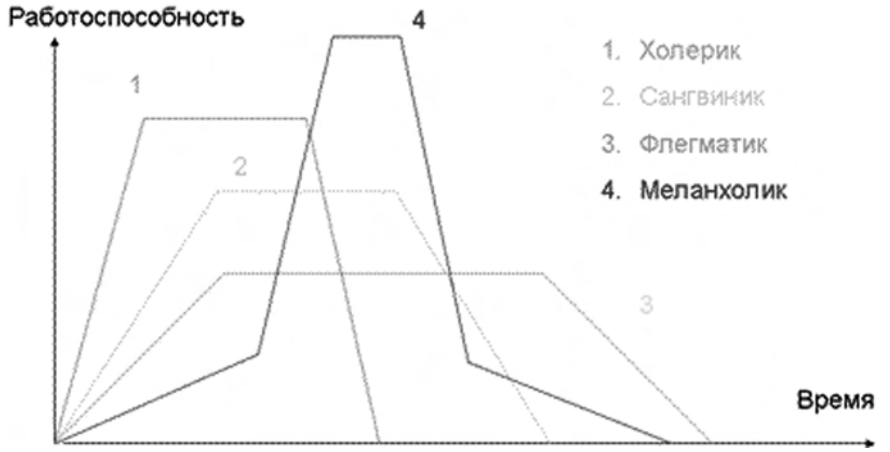


Рис. 2.

профессии, где это не важно. Писатель, художник, шофер такси может иметь любой темперамент. Но стоять в пробках легче флегматику.

Кодировка

Известно, что разные люди по разному обрабатывают информацию. Более точно: люди по разному вводят информацию[6] (Ухо – Глаз – Рука), по разному ее обрабатывают (Тексты – Картинки – Схемы) и по разному ее выводят (Образы – Смыслы – Сценарии).

Вы можете представить дело так, что в мозгу есть три устройства ввода данных (работающих параллельно), три процессора (работающих параллельно) и три устройства вывода (работающих параллельно)

У каждого человека есть определенный «порядок мощностей», показывающий какой модуль данной триады самый выносливый, а какой самый слабый (невыносливый).

В этой модели профиль человека можно записать, например, так:

УГР (Ухо сильнее Глаза, Глаз сильнее Руки)

ТКС (Текст сильнее Картинки, Картинка сильнее Схемы)

ОМЦ (Образы сильнее сМыслов, сМыслы сильнее сЦенариев)

Образы, смыслы, сценарии

Решение определенной задачи – это, как правило, некий алгоритм = сценарий. Однако если сценарий ветвящийся, то в точке ветвления приходится собирать информацию и принимать решение о дальнейших действиях. Сбор информации (о реальном мире) включает в себя «распознавание» – а для этого нужны готовые образцы = «образы». Осмысление собранной информации включает в себя процедуры оценивания = «смыслы»

Производство образов существует как отдельная отрасль человеческой деятельности – искусство. Производством смыслов занимается другая отрасль – философия.

Может показаться, что одни триады предопределяют другие, но это не так. Глаз не обязательно лучше всего работает с картинкой – он может лучше всего работать со схемой, а может – с текстом. Образы не обязательно требуют сильного глаза – это могут быть образы слуховые (музыка), а могут быть двигательные (танец, скульптура).

Все триады независимы, для каждой комбинации есть разумный пример.

Тест «разогрев – кодировка»

Перед вами испытуемый. Вы предлагаете ему три стопки простых задач. В первой стопке текстовые задачи, во второй на картинках, в третьей – на схемах. Испытуемый выбирает одну из стопок и начинает решать. На каждой задаче ставится время начала и окончания. Через 15 минут стопку отбирают, остаются две. Испытуемый выбирает одну из них и решает еще 15 минут. Далее – еще 15 минут из последней стопки.

Порядок предпочтений определяет вторую триаду кодировок. Скорость решения задач и число ошибок – разогрев.

Как определить, кто вы

Если играющее радио мешает вам думать, значит вы Ухо-1. Если вашим рукам надо все время что то делать, значит вы Рука-1. Если вам хочется привести в совершенство интерьер, значит вы Глаз-1. Если вас утомляет обильный видеоряд, значит вы Глаз-3. Если вы устаете от ручной работы, значит вы Рука-3. Если вы плохо воспринимаете со слуха, то вы Ухо-3.

Если вы помните прошлое в деталях, вы Картинка-1, если схематично – вы Схема-1, если как описание – вы Текст-1.

Если вы любите детективы, вы Сценарий-1, если философию, вы – Смыслы-1, если пейзажи, описания, интерьеры – вы Образы-1.

Как это влияет на работу

Следующий профиль по кодировкам иллюстрирует важность кодировок для четырех профессий (две близкие пары).

Хирург	Терапевт	Поэт	Писатель
РГУ	ГУР	УГР	ГУР
КСТ	КТС	ТКС	ТКС
ЦОМ	ЦОМ	ОМЦ	ЦОМ

[6] Школу американских психологов, известную у нас как НЛП («нейролингвистическое программирование»), следует благодарить за то, что у нас прижились термины «аудиал – визуал – кинестетик». Но, во-первых, деление людей по типам восприятия было описано еще в XIX веке (по книге «Психология внимания» – М, 2005, стр. 332: статья Рибо Т.А. 1892 г., цитируется исследование 1885 г.). Во-вторых, это деление – только часть нашей модели.

Уровни

Существует восемь уровней. Во всякий момент человек существует (действует и думает) на одном определенном уровне, хотя перейти с уровня на уровень (при определенных условиях) можно быстро. У каждого человека есть свои любимые и нелюбимые уровни.

Это похоже на пение: всякий раз вы можете петь только одну ноту, но быстрый переход с одной ноты на другую возможен. У каждого есть свои любимые и нелюбимые ноты. Если вы сейчас на определенном уровне (от 1 до 8), то вы можете сказать о себе так:

1. Монотонная работа с повышенной концентрацией внимания не утомляет меня, я люблю ее.

2. Люблю хорошо организованное пространство, регулярность и повторяемость событий.

3. Люблю всегда быть первым, люблю выигрывать, начатое дело довожу до конца. Обещания всегда выполняю, на встречи никогда не опаздываю.

4. Люблю работать в команде, где все соблюдают правила. Знаю правила, всегда выполняю сам и требую от других.

5. Люблю рисковать, импровизировать, принимать самостоятельные решения, особенно в опасных ситуациях. Жизнь спокойная и размеренная не для меня.

6. Люблю все предвидеть и рассчитать заранее. Неудачи предвижу и страхую себя от них. Сначала думаю, а потом делаю. Стараюсь понять, анализирую прошлое, чтобы в будущем действовать успешнее.

7. Люблю оригинальные идеи. Собираю интересную информацию даже не имеющую непосредственной пользы. Легко отказываюсь от старых взглядов в пользу новых, а от них – для еще более новых.

8. Сочувствую всем, даже врагам. Вижу так много проблем, что не знаю с чего начать. Сложность мира пугает меня.

У каждого человека есть определенный профиль по уровням, который можно записать, распределив 10 баллов по 8 уровням, например, 00300331 или 00120214 или 00123111.

Как это влияет на работу

У каждой работы тоже есть свой профиль. Однако это профиль лучше оценивать двоичным вектором. Например:

профиль продавца в магазине – 110100000

профиль водителя такси – 00011100

профиль программиста – 00101100

Профиль человека должен покрывать профиль работы, остаток мощности человека должен уходить на хобби, неиспользованных мощностей быть не должно.

Гибкость

Законы о доминировании

Если два человека с определенными уровнями вступают в конфликт, то исход конфликта определяется следующими правилами.

1. Уровни равны. «Конкуренция». Стороны стараются вытеснить друг друга, но не уничтожить.

2. Уровни соседние. «Кооперация». Старший командует, младший выполняет.

3. Уровни далекие. «Война». Старший погибает, младший остается один.

Маневры

Вступив в конфликт и предъявив друг другу по очереди определенные уровни, стороны могут поменять их, предъявив другие уровни и т.д.

Это можно представить себе как игру двух сторон, где стороны ходят по очереди, и где каждая пара соседних ходов создает позицию, оцениваемую по правилам доминирования. При конкуренции каждая сторона получает 1 очко, при доминировании старший получает 3 очка, младший 2 очка, при войне убитый получает 0, оставшийся – 2 очка. Предположим, что у одной из сторон есть выбор: вступить в кооперацию снизу – или уничтожить противника. Если человек предпочитает кооперацию снизу, то такое поведение мы называем гибкостью. (Предпочтение войны – негибкостью соответственно.)

Гибкость-негибкость может носить качественно избирательный характер. Например, есть мужчины, которые никогда не станут подчиняться женщине. Есть военные, которые никогда не станут выполнять указания лиц гражданских, и пр.

Как это влияет на работу

Есть работы, в которых гибкость обязательна. Например, обслуживание покупателей. Есть работы, где негибкость может существенно снизить продуктивность, например, наука. Есть работы, где негибкость надо учитывать остальным членам команды.

Негибкость коренится в семейном воспитании, в особенностях национальной культуры и религии, в профессиональных предрассудках и пр.

Самооценка

У каждого человека есть своя Картина мира и своя Я-концепция. (КМ и ЯК) Хороший прогноз для данного человека требует детального знания того и другого.

В практической жизни мы будем использовать «свертку» КМ и ЯК, которую мы называем «самооценка»

Самооценка может быть:

1. Высокой – низкой (от -50 до +50).

2. Устойчивой – неустойчивой (от -5 до +5).

3. Объективной – необъективной (от 0 до 10).

4. Качественно-определенной.

Как определить, кто вы

Попробуйте ответить на следующие вопросы:

1. Ваши самые большие успехи в жизни.

2. Ваши самые большие неудачи в жизни.

3. Самые важные события вашей жизни.

Если успехов больше, чем неудач, то оценка высокая, иначе – низкая.

Если мелкие события рассматриваются как крупные, то оценка неустойчивая.

Если успех для человека не является успехом абсолютным, то оценка не объективна.

Качественная определенность – фиксация областей первой важности. Например, человек ценит свои успехи в науке, или карьерный рост, или крепкое здоровье.

Как это влияет на работу

Высокая устойчивая самооценка позволяет влиять на других. Наоборот, низкая неустойчивая самооценка делает человека внушаемым. Необъективность оценки означает, что при изменении объективных обстоятельств она может из устойчивой превратиться в неустойчивую.

Слишком высокая самооценка делает человека невосприимчивым к критике, неспособным к кооперации. Человек со слишком низкой самооценкой будет пасовать перед трудностями. Для хорошего лидера необходимо умеренно высокая устойчивая объективная самооценка.

Качественная определенность самооценки позволяет соотнести те перспективы, которые открывает работа, с сознанием работника. Что его интересует в первую очередь? И может ли работа дать ему это?

Анна Филиппова

Выдержки из учебника по джековедению

Во-первых, разумеется, это выдержки из ненаписанного учебника. Во-вторых, поскольку Джеки себя ведут... самостоятельно себя ведут, как правило, то большая часть написанного им же, Джекам, и предназначена. Это чернологические инструкции по белой этике – как не обижать человека и поддерживать с ним хорошие отношения, если ты Джек, а он – Дюма. Или Дон Кихот. Или Максим Горький.

Аналогичная глава собственно про Джеков – в форме таких же инструкций – предназначена всем джеководам, а также тем, кто только подумывает завести себе Джека.

Как не обижать Джека и поддерживать с ним хорошие отношения

1. Ни в коем случае не спрашивать, как у него здоровье, когда он в последний раз ел и как он относится к твоему новому блюду, которое он даже не стал пробовать. Не говорить ему гадкие шутки про тараканов, когда он ест. Не говорить ему, что еда, которую он только что проглотил, «какая-то не такая».

2. Если он старался и готовил что-то на твой день рождения – обязательно похвалить это блюдо. Даже если его в рот не возьмешь – во всяком случае, попробовать и не морщить физиономию; однако и не врать, что очень вкусно – заподозрит!

3. Не выражать публичное пренебрежение его внешним видом и аккуратностью; не обсуждать публично его сексуальные привычки и привычки в еде и не давать ему понять, что ты хоть с кем-то это обсуждаешь в предосудительном тоне.

4. Молча помогать ему выглядеть аккуратно и культурно, если не умеет. Если умеет – одобрять.

4. Не затыкать ему рот словами (затыкать можно – переключением с одного действия на другое).

5. Не осуждать громко его попытки быть искренним во всем, вплоть до неэтичных высказываний в адрес кого-либо. Вообще не кричать на него.

6. Помогать ему хорошо относиться к людям или относиться к ним хоть как-то.

7. Не высказывать неприязни и не обсуждать интеллектуальные и сексуальные качества тех, кого он любит; не ругать его предметы и его пространство.

8. Не ждать от него планомерной работы «от и до», отсутствия опозданий на работу (хотя требовать можно) и уходов с работы вовремя, если она ему интересна. Если хочешь от него экстремальной работы – вежливо подкармливать

9. Выражать веру в то, что он сумеет побороть свои негативные качества, и никогда не говорить «да из тебя никогда ничего не выйдет!»

Как не обижать Дона и поддерживать с ним хорошие отношения

1. Не рассуждать при нем в обществе об отношениях, не выражать к нему отношения в публичном месте, и никогда никаким образом не давать ему понять, что ты с кем-то обсуждаешь ваши отношения.

2. Не шипеть на него. Все претензии высказывать в три этапа: веселое сожаление, шумное привлечение внимания к проблеме, крик без капли плохого отношения.

3. Не спорить с ним в агрессивных тонах. Не выражать отвращения к его идеям, идеологии, которой он придерживается, его близким и к нему самому.

4. Проявлять к нему разнообразное внимание, желательно выраженное в белосенсорной форме (вкусно покормить, удобнее устроить, помогать подружиться с собственным телом и т.п.).

5. Не говорить ему «надо реализовать эту идею! чего ты такой бестолковый? почему у тебя только слова, а никаких дел? мысли практичнее!», если ты сам являешься интуитом – ты все равно ничем ему не поможешь. Чтобы чего-то от него добиться, нужно проделать конкретные действия, которые расчищают ему плацдарм для деятельности (прибрать стол; купить инструменты; приобрести телефонный справочник, или талончик к врачу, или билет на самолет...).

6. Помогать ему хорошо относиться к людям.

7. Не ждать от него решения сенсорных проблем (чтобы дал поесть спокойно и в одиночестве, например), хотя и не мешает привлечь его внимание к реальности (спросить, как здоровье? когда он последний раз ел?).

Как не обижать Дюма и поддерживать с ним хорошие отношения

1. Стараться поменьше говорить: «Надо сделать так! Надо сделать этак!»; не рассуждать о том, как надо работать и каким способом правильно сделать то, что он, Дюма, сейчас так бездарно делает, а просто взять и сделать.

2. Стараться не приказывать «Идика сделай то-то!» или «Ну-ка, помоги мне!», или «Надо сделать вот эдак!»

3. Не докапываться до него с придирками к словам и нелогичностям во фразах, не шутить про логические каламбуры.

4. Ни в коем случае не говорить, что у него руки не из того места растут, что ему в детстве слон пальцы отдавил, что надо работать, а он тут свои разговоры идиотские заводит и т.п.

5. Не проявлять собственной невоспитанности, асоциальности, пользовательского отношения к людям и проч. девиантных свойств, потому что если Драйзер воспитывает тихо и последовательно (как правило), то Дюма будет скандалить; если Дону

он это дело простит, то тебе – маловероятно.

6. Не оправдываться (не объяснять лишний раз собственные мотивации).

7. Отрываться от работы хотя бы раз в час, чтобы посмотреть на него и хотя бы улыбнуться, если не придумаешь какой-либо ЧИ-шутки или новой идеи.

8. Реагировать на его работу, даже если она не нравится – молчание его обидит.

9. Принимать его заботу, еду и прочую белую сенсорику. Не строить кривые мордочки, когда он сует тебе под нос ложку с противным пойлом, приговаривая: «Попробуй, какой вкусный диетический супчик! Он так полезен для здоровья!»

10. Обращать его внимание на характерные особенности людей и качества их характера; подчеркивать и выискивать его, Дюма, хорошие качества и перспективы. Стараться делать это безапеляционным тоном, – а то не поверит.

11. Всегда помнить, что он не хотел тебя обидеть, а просто Дюма.

12. Чтобы умерить поток собственной черной логики, переключись на ЧИ, т.е. выражайся крайне обобщенно, идейно, побольше о перспективах, характерах, качествах, сути, содержании, оригинальных идеях и т.п. Фраза «я тебя насквозь вижу!» убьет Драйзера моментально, Дюма же будет счастлив. Аргумент «я вижу!» погружает его в минутное мечтательное молчание.

Как не обижать Максима и поддерживать с ним хорошие отношения

1. В делах держаться от него подальше (для общего блага).

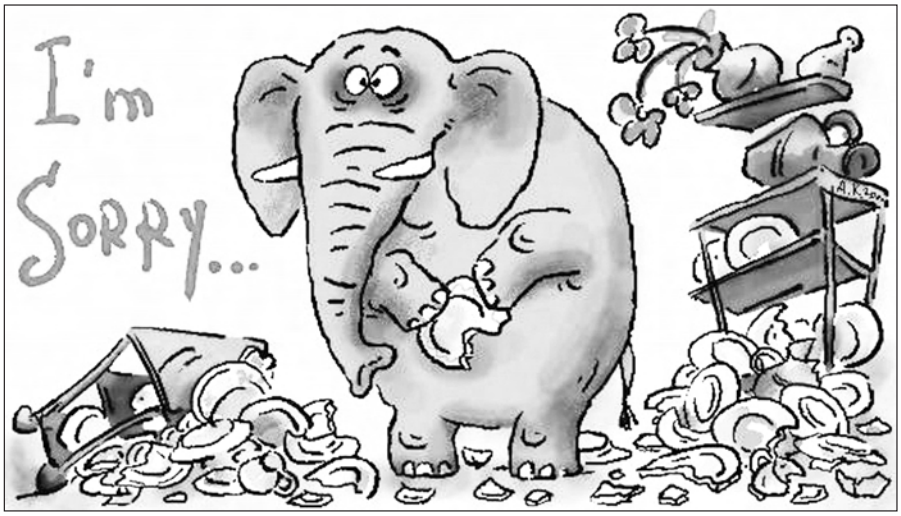
2. Категорически не говорить ему «ничего не получится»! Лучше иногда уверять, что он все сможет, что у него все получится, и вообще – что его ждет замечательное будущее.

3. Если такое возможно, не говорить ему, что «это единственный шанс» и «не упусти это».

4. Не обсуждать его интеллектуальные способности в безапелляционном тоне, тем более в присутствии третьих лиц.

4. Не приказывать и не давить без оснований (т.е. не имея должного статуса).

5. Имея с ним финансовые отношения, с самого начала уточнить конкретные позиции обоих вплоть до деталей, запомнить их и придерживаться железно. Занимая деньги, отдавать ровно в срок без всяких лишних объяснений, и ровно на тех условиях, о которых договаривались (а о чем договаривались – лучше уточнить с самого начала, иначе могут быть неприятности!).



5. Реагировать на него и его речь – улыбаться, веселить, издавать разнообразные звуки веселого характера, грохотать вещами и т.п. (В качестве иллюстрации приведу знакомого Гамлета. Человек когда есть в квартире, так он есть. Его всегда слышно. Даже в ванной моется, слышно: тазики грохочут, что-то падает, что-то стучит, то слышится какая-то песенка – два-три слова, то просто «А!», «Йес!» или «Ол дестрой!» и т.п. Это, конечно, не все Гамлеты такие...) Короче – выдавать эмоциональную реакцию.

6. Не прикрываться фактами и не уходить от ответственности.

7. Не ставить под сомнение, особенно публично, его умение разобраться в том, что и для кого справедливо.

8. Помогать ему духовно развиваться, показывать ему жизнь и людей с хорошей стороны, внушать оптимизм. Указывать на реальные реакции людей на его самого и его проекты; объективировать и экстравертировать его. (Иначе в конечном счете Макс уже никому не поверит и будет всех давить, исходя из того, что «прежде мне говорили, что я прав! Сейчас мне о том же говорят, что я не прав! Значит, они враги нашего общего дела! Надо их уничтожить!»).

9. Не позволять себе казаться слабым перед ним, не жаловаться на усталость, слабость, нежелание жить и т.п., не рассуждать об отношениях помимо кратких эмоциональных фраз. Короче – не растекаться. То, что Драй воспримет как выражение отношения и доверия, Макс может воспринять как слабость, результат – потеря уважения.

10. Уметь отстаивать свое мнение, не выходя за рамки уважительного отношения.

ДЖОКЕР

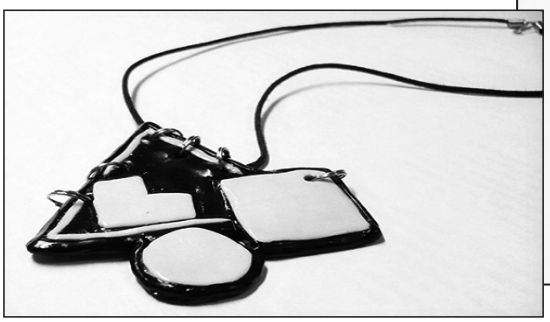
Соционическая бижутерия :)

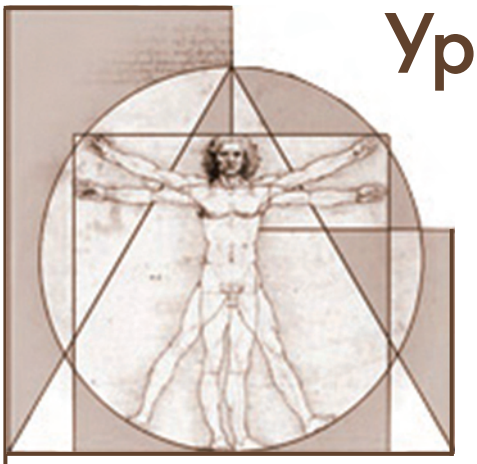
Годится, к примеру, для фан-соционического подарка :)

Материал – полимерная глина.

Принимаются заказы.
http://uralsocionics.ru/article/153







Уральская школа соционики

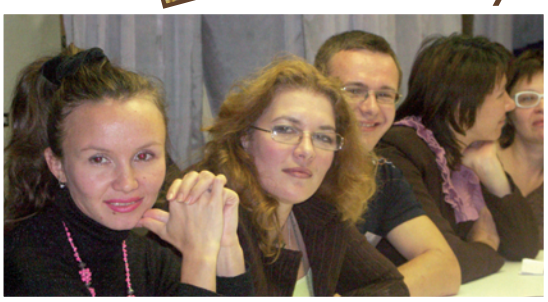
uralsocionics.ru

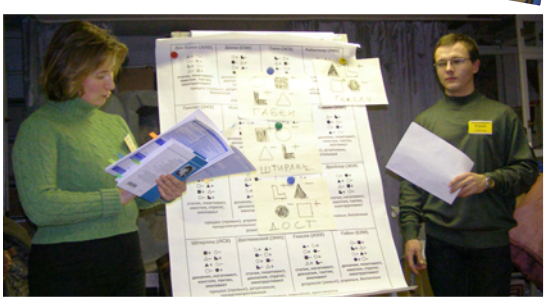
обучение



консультации

клуб









профориентация • отношения • самопознание

семинары • тренинги • литература по соционике

и просто увлекательное общение :)

8-922-12-96-092 • 8-908-906-44-52 • ekb-socion@mail.ru