

Соционика и проблемы
типологии личности



П.Е. Цыпин

Технологии успешного типирования

Энциклопедия отношений

Рекомендовано
Научным соционическим обществом
в качестве учебного пособия



Москва, 2007

УДК 159.9

ББК 88

Ц96

Цыпин П.Е.

Технологии успешного типирования. Энциклопедия отношений. — М.: Доброе слово: Черная белка, 2007. — 312 с. — (Соционика и проблемы типологии личности).

ISBN 5-89796-214-6

Книга «Технологии успешного типирования» посвящена проблемам определения типа информационного метаболизма; автор излагает практически все методы, которые применяются в данной сфере. Эта книга — неплохое подспорье для тех, кто хочет всерьез заниматься практической соционикой.

В «Энциклопедии отношений» интертипные отношения рассмотрены как инструмент, позволяющий найти и устранить причины проблем в общении. Творческий подход к соционической теории помогает достоверно описывать реальность человеческих отношений, совершенствовать уже существующие и успешно строить новые взаимосвязи. В книге наряду с теорией есть и практические советы по улучшению качества общения в рамках тех или иных интертипных отношений.

© Цыпин П.Е., 2006

© Издательство «ДОБРОЕ СЛОВО», 2006

© ИГ «ЧЕРНАЯ БЕЛКА», 2006

ISBN 5-89796-214-6

Технологии успешного типирования

От издателя.....	4
От редактора.....	4
Алгоритм типирования.....	5
Внешность человека как ключ к определению ТИМа.....	14
Определение соционического темперамента.....	25
Определение установки на вид деятельности.....	28
Исследование походки и позы.....	30
Исследование структуры речи.....	34
Процедура проведения соционического интервью.....	39
Примеры вербального типирования с помощью интервью.....	70
Несколько слов о рисуночной диагностике.....	87
Об основных проблемах типирования.....	105
Литература.....	111

Энциклопедия отношений

Предисловие логика.....	112
Предисловие этика.....	112
Введение.....	114
Модель А. Знаки соционических функций.....	115
Краткие характеристики ТИМов с учетом знаков функций.....	123
О взаимодействии ТИМов.....	144
Структурно-содержательные характеристики отношений в соционике.....	145
Дискретность и непрерывность действия каналов модели А	
Причинно-следственные связи и интертипные отношения	
Темпераментные установки и интертипные отношения	
Резонансный фактор в интертипных отношениях	
Характеристики отношений в рамках квадры.....	174
Дуальные	
Активация	
Зеркальные	
Тождественные	
Характеристики отношений с ТИМами совместимой квадры.....	206
Квазитожество	
Конфликт («жесткое обучение»)	
Суперэго («взаимное восхищение»)	
Полная противоположность («общие интересы»)	
Характеристики отношений с ТИМами несовместимых квадр.....	255
Родственные	
Полудуальные	
Деловые	
Миражные	
Заказ	
Контроль («ревизия»)	
Рекомендации по налаживанию отношений.....	288
Взгляд на сексуальность сквозь призму соционики.....	292
Заключение.....	305
Литература.....	307

Для справки. Структура социона и признаки Рейнина ... 308

Цыпин П.Е.

Т е х н о л о г и и у с п е ш н о г о т и п и р о в а н и я

О т и з д а т е л я

*Кто ни разу не ошибался при типировании,
пусть бросит в меня своей методикой
В. Стоякин*

Каждый человек, познакомившись с соционикой, начинает типировать — своих знакомых, известных личностей и иногда даже неодушевленные предметы. Но ошибаются в определении соционического типа не только начинающие. Часто даже между специалистами нет согласия о ТИМах известных людей; более того, даже о ТИМах друг друга!

Таким образом, книга, посвященная технологиям типирования, чрезвычайно актуальна. Тем более что в ней изложена не одна методика, а целый спектр методов. Автор проделал большую работу, собрав под одной обложкой всю информацию по опросам типирования, заслуживающую внимания.

Думаю, книга должна стать настольной для любого, кто сколь-нибудь серьезно занимается соционикой.

А.Трехов

О т р е д а к т о р а

будьте реалистами — требуйте невозможного!

После того как я прочитала «Технологии успешного типирования», мне стало казаться, что большинство авторов соционических книг, если судить по описываемым ими методикам, либо вообще типировать не умеют, либо делают это как-то совершенно дилетантски. Настолько велика разница между их методами определения ГИМа, если эти методы вообще упоминаются (в качестве книг, в которых технологии типирования уделено достаточно внимания, навскидку могу назвать только «Уроки соционики» Е. Удаловой и Л. Бесковой и «Соционика глазами психолога» Е. Кривошеева), и разнообразием подходов, «разложенных по полочкам» П. Цыпиным.

На самом-то деле, конечно, все совсем не так плохо — технологии, описанные автором, большинству социоников, по крайней мере профессиональных, знакомы. То есть ничего абсолютно нового здесь вроде бы нет. Но — профессионально растущий соционик находит методы определения ТИМа «с миру по нитке», а в этой книге, можно сказать, уже собрано на вполне приличную рубашку...

«Технологии...» — оптимистичная книга. Потому что читаешь, и начинаешь надеяться, что достоверно определить ТИМ все-таки реально! Ну хотя бы с такой величиной вероятности, с которой уже можно работать, не рискуя довести клиента до психического расстройства. А чтобы компенсировать «недостающую» вероятность, надо обладать психологическими знаниями, без которых соционика «работает» только «чисто теоретически». Впрочем, это уже совсем другая тема... Но заметим, кстати, что бо́льшинство методик типирования взяты из «обычной» психологии и адаптированы к соционической теории.

Есть еще один, весьма правильный, момент, который хотелось бы отметить. Это обозначенный П. Цыпиным высокий уровень психологической культуры и духовного развития, который является необходимым условием как грамотного типирования, так и вообще успешного «пользования» соционикой.

В.Борисова

Алгоритм типирования

Под типированием понимается процедура определения ТИМА и различных уточняющих его характеристик, в частности, подтипов.

Определение ТИМА является, несомненно, самым «узким местом» соционики. Происходит это потому, что — по крайней мере, на данный момент — типирование лишено объективности. Каждая школа соционики (вернее, почти каждый соционик) трактует одну и ту же исходную информацию совершенно различным образом. Каждый видит в проявлениях тонируемого что-то «свое»: там, где один наблюдает логику, другой, напротив, видит развитую этику; там, где один уверен в рациональности, другой убежден в противоположном и т.д.

Можно смело утверждать: каков бы ни был соционический диагноз, всегда найдется специалист или продвинутый любитель, искренне убежденный в неверности этого диагноза и вполне логично аргументирующий свою точку зрения. Известны люди, бывшие на типированиях во многих школах и у разных специалистов в России и за рубежом, получившие в результате чуть ли не все 16 ТИМов.

Для создания алгоритма прежде всего необходимо проанализировать и классифицировать существующие технологии типирования. Они делятся на следующие категории.

1. Тестовое типирование

Это формальный метод, основное преимущество которого состоит в возможности дистанционного типирования. Наиболее полно разработанной системой тестов в настоящее время является многофакторный самосогласующийся соционический тест (МТ) Литовых [7]. Он содержит 300 вопросов. Как показывает практика, результаты такого типирования имеют средний уровень достоверности: некоторых людей тест определяет абсолютно точно, других же — совершенно неверно.



Почему это происходит?

Прежде всего потому, что любое формальное типирование не свободно от динамического эффекта, то есть от влияния ситуации, сопровождающей ответы на вопросы. Например, человека спрашивают: «Легко ли вы налаживаете контакты с окружающими людьми?» и предполагают три варианта ответа:

а) легко; б) когда как; в) трудно.

Вопрос подразумевает, что положительно ответят преимущественно экстравертные этики, а резко отрицательно — интровертные логики, остальные предпочтут нейтральный ответ. Но на самом деле ответы могут распределиться и совершенно противоположным образом.

Очень многие люди, по наблюдениям автора, отвечают на вопросы теста, исходя из особенностей своего СУПЕРЭГО. Помимо этого, например, экстраверт-этик, в данный момент находящийся в ситуации кризиса отношений, ссоры с близкими, непонимания с сослуживцами, не сможет сказать о себе, что он «легко сходится с людьми». Вероятнее, он выберет ответ «по-разному» или «когда как». Напротив, многие ин-

тровертные логики, особенно  и , убеждены, что отношения с людьми они строят легко и уверенно; и отвечают либо нейтрально, либо положительно, путая социоником все карты.

Итак, вопросы письменных тестов слишком формальны, чтобы выявить психическую суть человека; кроме того, они совершенно не защищены от сознательной фальсификации, и любой желающий может заставить протипировать себя так, как ему нравится. И все же самым главным недостатком данного способа типирования является отсутствие в ответах мотивации действий. Ответ «да» или «нет» ничего не говорит о внутренних переживаниях человека и совершенно не показывает, является ли то или иное действие для индивида естественным и приятным, либо делается — пусть и успешно — «по долгу службы» или по другой причине.

Вывод напрашивается сам собой: делать ставку на формальные письменные тесты в типировании не следует, хотя результаты этих тестов для исследователя в принципе интересны. Хорошо, что есть группы энтузиастов, занимающихся совершенствованием компьютерных технологий. Мы будем внимательно следить за их достижениями.

2. Интуитивное типирование

Технология распространенная и очень результативная. Она исключительно проста: исследователь по внешним признакам, по разговору, манере держаться, походке — на подсознательном уровне идентифицирует объект исследования с аналогами, имеющимися в его «базе данных» и выдает «диагноз».

Главным недостатком этого метода является его ярко выраженная элитарность: им пользуются настоящие специалисты по типированию — как правило, хорошие психологи и опытные соционики. Таковых насчитываются единицы, большинство же, пытаясь пользоваться этим методом, просто попадают «пальцем в небо». Другая очевидная слабость интуитивного типирования — отсутствие внятной аргументации. Получается, что данный вид типирования основывается целиком и полностью на авторитете эксперта-соционика.

Достоинством данного метода является проникновение в суть процессов информационного метаболизма, которые проявляют себя в некоторых аспектах поведения человека, тонко подмечаемых специалистами. По сути, интуитивное типирование противоположно тестам. Последние на 100 процентов формальны и во многом ситуативны, в то время как интуиция ухватывает суть, но не дает ни анализа, ни аргументов.

3. Визуально-вербальное типирование

Этот вид типирования происходит исключительно в процессе непосредственного общения с испытуемым. Исследователь постепенно получает набор сведений о структуре речи, походке, позе, манере общения индивида, затем сопоставляет все, и в его распоряжении оказываются надежные аргументы для обоснования диагноза [16, 18, 19].

Достоинством этого подхода является четкая привязка к фактам. Это не интуитивное прозрение, а анализ очевидной для всех информации, например, телосложения: крепкого, коренастого, ширококостного человека не запишешь в интуиты, сколько бы он ни рассуждал о загадках прошлого, прогнозирования будущего или перспективах жизни на Марсе. Ситуативность здесь исследователю также не мешает, поскольку он основывается преимущественно на невербальных сигналах.

Недостатком метода можно считать его высокую трудоемкость, поскольку для получения требуемого объема информации часто не хватает одной встречи с типирзуемым. В целом эта технология типирования является самой распространенной, но при этом построение аргументации в разных школах различно. Например, походку одного и того же человека исследователь А считает иррационально-динамической, а исследователь Б — интуитивно-статической.

4. Событийно-историческое типирование

Состоит в ретроспективной оценке действий людей и тех процессов переработки информации, которые за ними стоят. Чаще всего этот вид типирования применяется к историческим личностям и тем из известных современников, которых не пригласишь на соционическое собеседование. В настоящее время распространено типирование знаменитостей по газетным и журнальным интервью.

Особую категорию представляет типирование давно умерших исторических личностей по литературным свидетельствам и сохранившимся изображениям. Неудивительно, что наибольшее число разночтений у специалистов возникает именно при использовании событийно-исторического метода. Например, Петра I относят к ●□ или ▲□ (го есть не могут определиться в программной функции!), Ленина — к ●□ или ■△, Николая II считают □▲ или △■, Наполеона Бонапарта «записывают» кто в ●□, кто в ●□. Недостатком метода является слабая достоверность исходных данных, так как информация может быть получена из различных источников, но не от самого объекта исследования. Каждый желающий может найти в литературе, скажем, об императоре Наполеоне достаточно доводов, позволяющих смело отнести его как к типу ●□, так и к типу ●□. То же самое — с любой исторической личностью. Понятно также, что любые портреты и фотографии не дают всей необходимой информации.

Однако, когда нет возможности использовать иные источники, можно считать подходящим и такой метод. Им же пользуются и при типировании литературных героев и киноперсонажей. На эту тему в соционической литературе можно найти немало трудов.

Рассмотрение панорамы технологий типирования приводит к выводу о том, что любая из них в определенной ситуации может быть полезна, и главное для специалиста — в разумном сочетании всех имеющихся в его распоряжении методов исследования. Каков же должен быть критерий отбора и расстановки этих методов?

Ответ прост: типирование призвано за внешним увидеть внутреннее, то есть за речевыми, поведенческими, физиологическими проявлениями нужно угледеть тип информационного метаболизма, ни на секунду не забывая, что он не является типом личности.

В современной соционике очень часто ставят знак тождества между мыслями и действиями. Очевидно, не стоит тратить драгоценное время читателя на объяснение абсурдности этого тождества.

Стоит лишь заметить, что, конечно, ТИМ сказывается в событийной реальности, но корреляция (между мыслями и действиями) далеко не стопроцентная! К сожалению, в соционике господствует тенденция упрощения, вульгаризации, и потому выявление сути информационных процессов просто не актуально. Типируется в основном личность. Если она беспристрастно справедлива, ей «дают» ТИМ □▲, если злая и суровая — ТИМ ●□, доброй и отзывчивой личности присвоят ТИМ □▲ и т.д. Естественно, с такими фантастическими искажениями соционики мириться трудно.

Автор, желая облечь свою непримиримость в конструктивную форму, предлагает следующий алгоритм типирования.

1. Составление первого соционического впечатления по внешности, походке, фотографии

Это естественная реакция соционика на объект, попавший в его поле зрения. Он сразу же на интуитивном уровне прикидывает варианты и сопоставляет сформированный образ с имеющимися в «базе данных» аналогами. На этом этапе могут быть отсеяны заведомо «непроходные» варианты, и наоборот, выявляются приоритетные направления. Некоторые дихотомии очевидны уже при самом первом знакомстве с типирзуемым. Например, человека, ведущего себя раскованно, эмоционально, громко, хочется записать в этические экстраверты, и напротив: человек холодный, цедит слова, замкнут, отстранен, редко улыбается, слабо реагирует на внешние сигналы — первый порыв счесть, что перед нами интроверт-логик.

На этой стадии доминирует технология интуитивного типирования, причем оно пока статично, так как типирзуемый представлен только одним моментом своего бытия и происходящие у него информационные процессы еще не проявили себя в должной степени.

Иногда специалисту удается по самому первому впечатлению точно определить ТИМ. Но это мастерство встречается весьма редко, зато часто повторяются разнообразные ситуативные искажения, связанные, например, с плохим настроением испытуемого, его нездоровьем или, наоборот, эйфорией, а еще, конечно, с сознательным желанием произвести впечатление определенного качества. Поэтому не рекомендуется ограничиваться в типировании интуитивными догадками, а следует «углубиться в человека».

2. Неформальное общение с типирваемым

Оно как раз предоставляет информацию о динамике информационных процессов — по сравнению с моментом первого знакомства. На этой стадии становится яснее, какие черты для индивида типичны, а какие, напротив, наносные, хотя поначалу доминировали именно они. Вовсе не обязательно, чтобы этот этап типирования начинался сразу после первого знакомства; наоборот, лучше выдержать некоторое время, чтобы пронаблюдать за человеком в разной обстановке. Каким бы ни был человек раскованным, он все равно на типировании ведет себя далеко не так, как в обычной жизни.

Если послушать большинство типирваемых на соционических группах, так у них вообще нет проблем; и можно подумать, что все функции модели А работают одинаково. Очень распространен и другой случай: человек нарочито выпячивает перед публикой некую свою «проблему», чтобы не касаться того, что его **реально** волнует. Каково же спасение от этих искажений? Только одно: внимание исследователя к мелочам и — самое главное — к **динамике** информационных процессов. Настоящие специалисты черпают самую важную информацию не из содержания речей типирваемого, а из интонаций, оттенков фраз, жестов и пр. По сути дела, не слишком важно, что человек говорит, важно — **как, и что он в эти слова вкладывает**. Например, типирваемому задали вопрос: «Чем вы занимаетесь?». Он отвечает: «Я — шофер такси». Первый позыв соционика — счесть, что это логик-сенсорик. Но опытный специалист спросит его: «А что для вас главное в работе?». И наш шофер, немного задумавшись, ответит: «Общение с людьми, люблю их слушать, могу поддержать беседу, даже утешать некоторых приходится». По этому ответу видно, что перед нами этик.

В целом можно заключить, что данная стадия типирования дает совершенно незаменимую информацию о человеке и его ТИМе. Все соционические диагнозы, поставленные «за глаза», представляются в той или иной степени сомнительными. Заметим, что, чем менее формально общение соционика с типирваемым, тем более достоверны его результаты. На любой стадии типирования может стать очевидным окончательный «диагноз». Мы приведем весь алгоритм, но в большинстве случаев он восстановлен лишь частично, так как многие процедуры становятся лишними из-за очевидности результата.

3. Соционическое интервью

Задаются стандартные и формализованные вопросы с соционическим подтекстом. Технологии интервью посвящен соответствующий раздел этой книги. Заметим только, что процедура соционического интервью для типирваемого весьма утомительна, независимо от его ТИМа. По мере накопления психической усталости ответы делаются все менее осмысленными и, тем самым, не заслуживающими доверия. Кроме того, не следует ради корыстных соционических целей (поскорее присвоить приглянувшийся ТИМ) ловить уставшего, запутавшегося человека на слове (чем нередко грешат соционики); следует вовремя прекратить интервью.

4. Тесты/рисунки

Их существует великое множество, и все это весьма ненадежные и опосредованные способы получения соционической информации о человеке. Рисуночной диагностике в этой книге выделен отдельный раздел. Этот элемент алгоритма типирования должен применяться в основном к людям вдумчивым, интровертным, для которых длительное корпение над тестами или рисунками приятно; для экстравертов же, не склонных к кропотливой работе, предпочтительнее вербальные технологии.

Заметим, что результаты тестов могут оказаться противоречащими интуитивному типированию; в этом нет ничего удивительного, поскольку, отвечая на вопросы тестов, индивид в той или иной степени желает показать себя в определенной роли, что же касается внешних проявлений, то их подделать трудно. На практике чаще всего «правым» оказывается интуитивное типирование, а не результаты тестов.

5. Видение

Под этим словом понимается более подробное, чем при первом впечатлении, изучение внешности человека. Если первое впечатление — всего лишь молниеподобный «момент интуиции», то видение — это процесс аналитический, последовательный, динамический. Внимательно изучаются мимика, жесты, формирование морщин на лице, поза; это прослеживается все время, пока проводится интервью, включая период ответа испытуемого на вопросы тестов. В результате все невербальные сигналы подвергаются анализу, диагноз становится более достоверным или уже бесспорным.

Этот этап типирования требует участия нескольких (как минимум двух) специалистов, так как внимание одного (пусть даже самого выдающегося) соционика со временем рассеивается, и потому многие важные характеристики имеют шанс ускользнуть из его поля зрения. По окончании данного этапа все специалисты собирают полученные данные и приводят их к общему знаменателю (методом экспертных оценок — конечно, по упрощенной схеме, без таблиц и корреляционных расчетов).

6. Проверка по модели А и признакам Аугустиновиче-Рейнина (АР)

Подразумевается, что к этому этапу собственно типирование уже состоялось, и необходима проверка полученных результатов. Такая проверка обычно выполняется с помощью модели А информационного метаболизма и признаков АР. Что конкретно делается?

Прежде всего рисуется модель А для ТИМа, который стал очевидным в результате процедур типирования, и каждый ее элемент ставится в соответствие выявленной информации. Например, исследователи считают, что программной функцией является ■. Следовательно, необходимо уточнить, действительно ли типлируемый разбирается в вопросах технологической эффективности на уровне эксперта. Или иначе: любит ли он рассуждать на эти темы, являются ли данные вопросы для него приятными,

излюбленными и т.п. И, конечно, насколько важно для человека решать проблемы, связанные с ■.

Аналогичная процедура происходит при уточнении всех восьми элементов модели А. Отметим, что комментарии самого типлируемого, когда о нем говорят и его исследуют, очень важны. Ведь в процессе типирования его могли во многих случаях неправильно понять. На этапе проверки ошибки интерпретации должны быть ликвидированы с помощью самого объекта типирования. Лучше лишний раз спросить и уточнить, чем приписать неправильный диагноз.

Когда модель А проверена, переходят к уточнению полярностей по признакам АР. Здесь особое внимание уделяют анализу речи (признак квестимность/деклатимность), походке и позе (статика/динамика), особенностям выполнения работы (процессуальность/результативность) и т.д. Напомним, что все сомнения на стадии проверки должны устраняться путем дополнительных вопросов или наблюдений, а также (что, скорее всего, неизбежно) через комментарии или пояснения типлируемого.

7. Идентификация подтипа




Строго говоря, эта процедура не является необходимой, поскольку сам по себе подтип есть характеристика дополнительная. Однако во многих случаях знание подтипа помогает четче идентифицировать информационный метаболизм человека. Это те случаи, когда картина информационной жизни индивида не укладывается в «прокрустово ложе» социона и требуются пояснения, почему заметны различные отклонения.

Например, в результате основного типирования выявлен ТИМ ■△ но наблюдается явный «крен» информационных процессов в сторону интроверсии и интуиции; наш Джек вовсе не фанатик работы и эффективности, спокойно относится к деньгам, зато тяготеет к искусству, нуждается в свободном времени для своих хобби. Подтип дает ответ на вопрос: «кто же это?» — перед нами оказался ■△ с усиленным правым блоком модели А, то есть интуитивно-этический подтип, создающий впечатление иррациональности [10].

Однако, каким бы экзотическим не был подтип, проверка по модели А должна четко выявлять основной тип; на подтип можно «списать» только некоторые незначительные проблемы типирования. Подтип — это только сравнительное усиление или угнетение элементов модели А относительно друг друга.

8. Проверка с учетом подтипа





Когда тип и подтип определены, желательно снова провести проверку (хотя бы беглую) по модели А и признакам АР, чтобы отметить подтипные отличия в работе соответствующих блоков и функций. Это означает, что интерпретации всех элементов модели А будут уточнены (и, возможно, довольно существенно подкорректированы) за счет специфики их усиления или ослабления. В нашем примере правый блок модели

А  будет интерпретироваться как приоритетный в информационном метаболизме. Это значит, например, что  окажется не на сто процентов внушаемой, а продемонстрирует некоторую самостоятельность суждений. Ясно, что усилится и  в нормативном канале, что проявится в особенностях общения человека с окружающими. Ослабленный левый блок, наоборот, интерпретируется с учетом потери энергии; в большей степени пострадает, по-видимому, четвертая функция, в данном случае, 0^+ , а значит, вопросы эстетики, здоровья, сексуальности человеком воспринимаются как сложные и решаются с огромным напряжением всех сил; возможны и застоявшиеся проблемы в указанных сферах.


Таким образом, предлагаемая проверка позволяет окончательно расставить акценты в работе информационного «органа» человека, лучше понять его, определить специфические черты, не очевидные из простого анализа ТИМа, ближе подобраться к индивидуальности, что так редко удается социоником.

Итак, алгоритм типирования представлен и кратко проанализирован. Рассмотрим вопрос об использовании технологий социодиагностики людьми с различными типами интеллекта.

Ясно, что типирование, как и всякая другая деятельность, имеет свои соционические характеристики — аналогии. Поскольку типирование многообразно, то есть необходимость рассмотреть соответствия всех выявленных нами методов типирования соционическим функциям и типам.

Тестовое типирование. Этот вид типирования связан, во-первых, с логикой, так как претендует на объективность, непривязанность результатов к личностной оценке специалиста; во-вторых, с сенсорикой, поскольку требуется скрупулезная обработка результатов тестов. Таким образом, данную процедуру типирования можно рекомендовать использовать людям управленческих ТИМов:  ,  . Они чувствуют себя уверенно, когда имеют на руках относительно достоверные и обоснованные результаты исследований.

Интуитивное типирование. Эта процедура, как видно из ее названия, предполагает развитую интуицию у практикующего. Специалист должен быть способен мгновенно «схватить» психологическую суть человека, угадать ее, не имея, возможно, ни четких фактов его жизнедеятельности, ни результатов тестов и пр. Итак, необходима интуиция. Кроме того, совершенно незаменимой для данного вида типирования является и этика, поскольку с ее помощью исследователь осознает картину отношений человека с миром, понимает, что важно, а что второстепенно для типлируемого. Логика в данном случае слишком формальна, для психолога — как робот, то есть запрограммированный природой и обществом механизм; в то время как этика, также будучи функцией рациональной, позволяет понять **мотивацию** человека.

Итак, интуитивное типирование идет легко у гуманитариев: 

△□, □▲, ▲□. Заметим, что их проблемой обычно является подбор аргументации своего соционического вывода; они просто «видят» результат, но объяснять, почему он именно таков, им не столько трудно, сколько скучно и неинтересно. Это вовсе не означает, что «диагнозы», устанавливаемые гуманитариями, неверны; просто у них свой подход к типированию, предусматривающий минимум аналитической работы и максимум проникновения в глубины психики.

Визуально-вербальное типирование. Здесь на первый план выходит этика, поскольку от исследователя требуются развитые навыки общения, причем общения непринужденного, необусловленного; ведь именно оно склоняет типлируемого раскрыться и позволить понять свою психологию. Личности с неразвитой этикой (Ь И Сь) избегают данного вида типирования; они не чувствуют в себе сил свободно общаться и предпочитают тесты. Что касается визуальной части метода, то здесь «соревнуются» интуиция и сенсорика. Первая славится способностью в целом схватывать облик человека и мгновенно сопоставлять ему определенный ТИМ, вторая же дает возможность своеобразного «чувствования» физиологии человека, ее мелких характерных особенностей — походки, позы, жестов, мимических морщин и т.д. Разница между интуитивным и сенсорным подходом к визуальному типированию — в масштабе оценки: интуит видит человека в целом, сенсорик же способен разглядеть «неважные» или незаметные для интуитивного детали. Например, один соционик сенсорного типа собрал интересную статистику по цветовым предпочтениям в одежде в разрезе социона. В целом, данный метод ближе всего представителям социальных ТИМов — ○□ □○ ●□ □● легко доступен и любим он также исследователями-гуманитариями.

Событийно-историческое типирование. Этот вид имеет две соционические характеристики: логика и интуиция. Логическая часть здесь представлена абстрактными выводами об исторической или просто известной личности на базе книжной или фактической информации. Здесь нет живого («этического») общения, не видны эмоции и отношения, зато присутствуют голые факты, так что этику развернуть негде. Интуиция же позволяет исследователю успешно синтезировать иногда противоречивые данные о человеке, отбросить второстепенное и выявить главное. Интуиция проявляется и как чутье на достоверность исторической информации.

Понятно, что этот вид типирования наиболее любим представителями сайентистских ТИМов: ▲□, □▲, △□, ■▲. Они более других претендуют на объективность своих соционических выводов, стремятся предоставить в свою поддержку наукообразную аргументацию (от чего она далеко не всегда делается убедительной).

Каковы бы ни были типные предпочтения по способам типирования, никаких правил и закономерностей в этой сфере установить нельзя: на практике встречаются самые разнообразные случаи. Некоторые исследователи, интуиты-логики, свои диагнозы аргументируют «гуманитарным»

«я так вижу»; многие же гуманитарии прекрасно оперируют наукообразной терминологией и даже ее совершенствуют. Встречаются этики-сенсорики, тяготеющие к чисто формальным методам, и сенсорики-логики, безумно любящие поболтать с типлируемым «за жизнь». Проще говоря, личностные особенности здесь играют решающую роль, иногда прямо противореча представленной выше «классической» схеме.

Алгоритм и технологии типирования только тогда окажутся действенными и результативными, когда будут применяться творчески, без налета догматизма и, самое главное, когда типирование станет осуществляться специалистами, обладающими наблюдательностью, соционической и психологической подготовкой, а также крепким психическим здоровьем и непоколебимым здравым смыслом. О высоком уровне духовного развития соционика неуместно даже заикаться — это главнейшее условие работы по соционической «специальности».

Внешность человека как ключ к определению ТИМа*

Проблема соотношения души и тела — одна из ключевых в концепции соционики. Еще Аушра Аугустинавичюте заметила, что во внешности людей одного ТИМа есть вполне четкие сходства. Развитие этой идеи имеет место в работах Е.Филаговой [13,14], которая пыталась путем сопоставления фотоизображений «двойников» выявить признаки типирования по внешности. Эта задача не решена и по сей день, и именно ей посвящен данный раздел. Одним из направлений, в котором может идти решение, является систематизация мимических морщин, «взглядов», поз и других физиологических элементов, проявляемых человеком бессознательно (полностью или частично). Автору посчастливилось, работая с Татьяной Меньшовой, познакомиться с ее методологией типирования.

Исследуя вопросы типирования по внешности, обратимся прежде всего к дихотомии статика/динамика. Статик настроен главным образом на восприятие информации о результатах явлений, а второй склонен отслеживать процессы формирования этих результатов. Статика/динамика определяется местом \triangle и \blacktriangle в модели А [1].

В плане типирования важна степень статичности и динамичности. Есть гипотеза, что самые яркие проявления дихотомии идут по творческой функции модели А, поскольку она наиболее сознательна из всех восьми. А если так, то максимально динамичны $\blacksquare\triangle$ и $\blacksquare\blacktriangle$, а статичны — $\square\blacktriangle$ и $\square\blacktriangle$. На втором месте — программная функция; ее действие индивид не вполне осознает, так как считает естественным и не достойным пристального внимания. Вторая степень динамичности имеется у $\triangle\blacksquare$ и $\triangle\blacksquare$, а статичности — у $\blacktriangle\square$ и $\blacktriangle\square$.

Такое позиционирование объясняется очень просто. Обладатель программной А слабо осознает перемены и их необходимость; его

* В главе использованы рисунки Е.Л.Цыпина.

главное стремление — безопасность, избегание неприятностей. Он может длительное время не предпринимать никаких действий, ожидая, пока изменится ситуация. Он как бы пассивно динамичен, то есть ждет, пока время само заставит его действовать.

В отличие от интровертных интуитов, «творческие динамики» $\blacksquare\blacktriangle$ и $\blacktriangle\blacksquare$ экспансивны и терпеть не могут ждать событий, а сами их продуцируют и приближают. Они не желают мириться с действительностью, а стремятся поскорее ускорить процесс ее трансформации под собственным руководством; это — инициаторы процессов.

Схожая ситуация и в «семействе» статиков. Обладатели \blacktriangle во втором канале — рациональные интроверты $\square\blacktriangle$ и $\blacktriangle\square$ — склонны сохранять, отстаивать и развивать существующие и твердо исповедуемые ими системы научных знаний ($\square\blacktriangle$) или религиозных, культурных, эстетических, этических ценностей ($\blacktriangle\square$). Они не стремятся к новому, а сосредотачиваются на «правильной» или наиболее объективной интерпретации того, что давно известно. Они занимаются тем, что с помощью творческой \blacktriangle отсеивают ложные, наносные элементы научных теорий или этических норм. Интровертная рациональная программная функция дает им несгибаемость, жесткость суждений и нечувствительность к мнению окружающих и воздействиям со стороны. Это и есть статика мышления в чистом виде: сосредоточенность на одном — сверхценном и непреходящем.

Что касается интуитивных экстравертов, то они вовсе не тяготеют к стабильности и не привержены каким-либо жестким ментальным системам, $\blacktriangle\square$ и $\square\blacktriangle$ по сути своей — новаторы, программная \blacktriangle склоняет их к тому, чтобы увидеть новые возможности развития наук, технологий, общественных процессов. Они черпают информацию из своего подсознания и потому сами часто не могут объяснить, каким образом возникли их идеи, и, самое главное, как их обосновать, доказать.

У интуитивных экстравертов много догадок и идей, и от одной возможности действий они легко переходят к другой; это иррациональные экстраверты, и следовательно, множество объектов привлекают их внимание. Понятно, что $\blacktriangle\square$ и $\square\blacktriangle$ гораздо менее психически статичны, чем $\square\blacktriangle$ и $\blacktriangle\square$.

Следующая степень статичности/динамичности наблюдается на уровне проявления 3-й (нормативной) функции модели А. Она входит в блок СУПЕРЭГО, а это значит, что индивид стремится ее демонстрировать, желает играть соответствующую роль. Это функция той же полярности по признаку статика/динамика, что и программная, например, программная \blacktriangle , нормативная — \bullet .

Таким образом, 3-я степень статики наблюдается у $\bullet\square$ и $\square\bullet$, а 3-я степень динамики — у $\bullet\blacksquare$ и $\blacksquare\bullet$. 4-я степень, следуя принятой выше логике, имеет место при включении 4-й — подавленной — функции, которая является подчиненной в блоке СУПЕРЭГО. Аналогично, 4-я степень динамики — у $\blacksquare\circ$ и $\circ\blacksquare$, а статики — у $\square\bullet$, $\bullet\square$.

Теперь можно построить своеобразную шкалу статичности/динамичности и рассортировать по ней все ТИМы, что и сделано в таблице.

ТИМ	Степень статичности	Степень динамичности
▲□	2	7
○◻	6	3
◻○	5	4
□▲	1	8
◻△	8	1
□●	4	5
●□	3	6
△◻	7	2
●◻	3	6
△■	7	2
■△	8	1
◻●	4	5
■○	5	4
◻▲	1	8
▲◻	2	7
◻●	6	3

Для чего нам нужна степень статичности/динамичности? Для того чтобы, видя у человека внешние признаки того или иного полюса данной дихотомии, соотносить яркость их выраженности с указанным в таблице числом. Тогда на первый план выходит вопрос: а каковы же внешние признаки статики и динамики, как эта дихотомия отражается на лицах людей?

Прежде всего она отражается в направлении мимических морщин человека.

У статиков, мышление которых стремится «в точку» — к истине, к цели, — морщины **вертикальные** и группируются к переносице (см. рис. 2). У динамиков, напротив, переносица и межбровное расстояние может быть «чистым», свободным от морщин, зато лоб покрыт волнообразными параллельными складками (см. рис.1).

Проследить формирование морщин очень просто: понаблюдайте за мимикой человека, и быстро выяснится доминирующее движение: одни, если им задать какой-нибудь непростой вопрос, щурятся, хмурятся, и становятся заметны вертикальные морщины, — это статики; другие в той же ситуации поднимают брови, возводят глаза к небу и изображают процесс мышления, — это динамики.

Данные различия особенно заметны у ТИМов с высокой степенью статичности или динамичности. У обладателей степеней 3..6, особенно 4 и 5, могут одновременно проявляться противоречивые мимические движения.

Одно замечание по поводу вышесказанного: возраст накладывает на человека свой отпечаток, и потому у представителей самых различных ТИМов преклонных лет могут отмечаться и «статические», и «динамические» морщины. Однако при более внимательном наблюдении все же заметно преобладание либо вертикального, либо горизонтального направления.

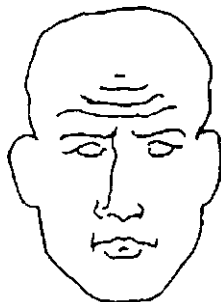


Рис. 1. Динамик

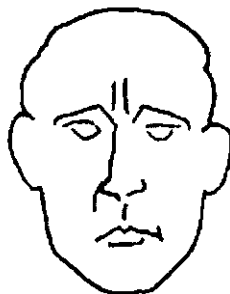


Рис.2. Статик

Конечно, «мимическому анализу» целесообразнее всего подвергать людей среднего возраста, поскольку у них уже вполне выявилось доминирующее направление формирования морщин, и в то же время еще не образовались старческие складки, размывающие подлинную картину мимики.

Обратимся теперь к внешнему выражению соционической дихотомии интуиция/сенсорика. Практика типирования указывает на определенные внешние признаки, присущие обладателям каждого из полюсов этой дихотомии. В частности, интуиты чаще имеют тонкокостное телосложение, тяготеют к астении. Они могут иногда быть полноваты и потому казаться плотными, но на самом деле у них почти всегда «тонкая кость».

Сенсорики, напротив, чаще демонстрируют стенический тип телосложения и отличаются широкой костью. Сенсорики, конечно, могут быть и худыми, но все равно производят впечатление сильных, ловких, крепких. Им не свойственна вялость, апатичность; сенсориков вообще отличает более высокий жизненный тонус, чем интуитов. Представители сенсорных типов, как правило, обладают большей выносливостью по сравнению с интуитивными.

У интуитов форма лица чаще овальная или треугольная, как показано на рис. 3 и 4, а у сенсориков — округлая или прямоугольная с четко выраженным подбородочным выступом (см. рис. 5 и 6).

Дихотомия логика/этика также отражается в лицах людей (см. рис. 7, 8). Логики обладают обычно более резкими, угловатыми, выраженными чертами, в то время как этики тяготеют к мягким очертаниям, размытости, к большому изяществу и тонкости лиц.



Рис.3.
Овальная форма лица



Рис.4.
Треугольная форма лица



Рис.5.
Округлая форма лица

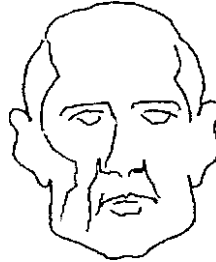


Рис.6.
Прямоугольная форма лица



Рис.7. Логик



Рис.8. Этик

Взгляд логика строгий, придирчивый, беспристрастный, выражение лица не демонстрирует заинтересованности, иногда присутствует безразличие к окружающей действительности.

Этик, напротив, разглядывает людей вокруг, его взгляд более «теплый», приветливый, заинтересованный, располагающий к знакомству.

Разделение на экстравертов и интровертов практически не выражается в особенностях внешности — нив телосложении, ни в очертаниях лица и морщин на нем.

Наконец, дихотомия рацио-/иррациональность отражается на человеческом лице следующим образом: рационалы обладают более «правильными», симметричными лицами, по сравнению с иррациональными типами (см. рис. 4 и 6).

Теперь рассмотрим взгляды и выражения лиц.

Взгляд волевого сенсорика (P) жесткий (иногда до откровенной жестокости), «колющий», оценивающий, придирчивый, недоверчивый, иногда высокомерно демонстрирующий силу и власть, реальную или потенциальную. Возможно также, что выражение лица таких людей являет угрозу и агрессию в адрес окружающих.

Обладатель O в ведущем блоке модели A смотрит на мир спокойно и уверенно, как будто тот весь ему принадлежит. Часто выражение лица скептическое, равнодушное, самоуверенное.

▲ в блоке ЭГО придает взгляду фиксацию на точке, которая расположена «внутри» интересующего объекта; этот взгляд пытается увидеть суть.

△ (программная или творческая) очень часто расфокусирует взгляд, делает его «невидящим», направленным «в пространство», поверх объектов. Выражение лиц таких людей может быть отсутствующим, ведь их мысли витают где-то далеко — там, куда попасть можно только с помощью машины времени.

Сильно различаются взгляды и выражения лиц экстравертов и интровертов. Первые всегда внимательны к объектам окружающего мира, и потому их взгляд более цепкий, подвижный, им многое вокруг интересно; выражение лица обычно живое, открытое, более или менее заинтересованное.

Интроверты, напротив, смотрят как бы «в себя», пытаются уловить собственные ощущения; их взгляд не направлен на объекты. Часто выражение лица усталое, отстраненное, холодно-вежливое.

Негативизм/позитивизм отражается в основном во взгляде, который имеет следующие характеристики (не обязательно все сразу у одного человека).

Взгляд позитивиста: веселый, агрессивный, дружелюбный, радостный, беззаботный, торжествующий, светлый, спокойный.

Взгляд негативиста: грустный, напряженный, усталый, холодный, пустой, озабоченный, мрачный, виноватый, осуждающий, обреченный, пронизывающий, насмешливо-язвительный.

В целом негативист имеет более мрачное, угрюмое выражение лица, чем позитивист. Негативист, даже улыбаясь, выглядит несколько грустным, напряженным. Абсолютно счастливое лицо ему не свойственно.

Все рассмотренные выше положения попытаемся синтезировать и свести в совокупное описание внешних характеристик соционических типов.



Телосложение астеническое, рост часто выше среднего, нередко выражена сутулость в грудном отделе позвоночника.

- Форма лица овальная или треугольная.
- Черты лица резкие, заметные.
- Морщины сильно выражены, вертикальные, расположены между бровями.
- Взгляд активный, ищущий, явно заинтересованный, открытый, располагающий, но сохраняющий дистанцию. Видно, что человека более интересуют предметы, чем люди. В моменты обдумывания сложных проблем — отстраненный, невидящий, холодный взгляд.



• Телосложение умеренно стеническое, рост чаще всего средний и ниже среднего.

- Форма лица округлая или мягко овальная.
- Черты лица смягченные, округлые.
- Горизонтальные морщины выражены сильнее, чем вертикальные; развита мимика лба.
- Взгляд самоуверенный, мягкий, оценивающий, приветливый, располагающий к знакомству, чувственный. Если не улыбается, то взгляд кажется «обиженным».




• Телосложение умеренно стеническое, рост преобладает средний, присутствует некоторая склонность к полноте.


- Форма лица чаще всего округлая.
- Черты лица четкие, яркие, иногда немного закругленные.
- Морщины «динамические», хотя в отдельные моменты отмечаются и элементы «вертикальной» мимики.
- Взгляд увлеченный, самоуверенный, выражающий энтузиазм, внимательный к людям, чаще приветливый, но иногда раздраженный и свирепый.




• Телосложение астеническое, рост не имеет выраженной тенденции; часто сутулость, особенно в области шеи.

- Форма лица чаще всего треугольная, подбородок слабо проявлен.
- Черты лица резкие, «аскетические», строгие.
- Морщины ярко выраженные «статические» — вертикальные,  редко улыбаются (мало складок вокруг глаз и рта).
- Взгляд отстраненный, зафиксированный на точке в пространстве, к людям равнодушный, сосредоточенный на чем-то своем; «умный», размышляющий, устанавливающий жесткую дистанцию с окружающими. Это взгляд мыслителя, ученого, шахматиста.





- Телосложение астеническое, особо выделяются слабые, «безжизненные» руки, тенденция роста не выявлена:  могут быть и низкие, и высокие.

- Форма лица узкая, вытянутая треугольная или овальная. Отличительная черта : нередко наряду с солидным подбородком отмечается «безвольный», «капризный» рот.

- Черты лица яркие, запоминающиеся, обычно оцениваемые окружающими как «благородные» или «аристократические».


- Морщины ярко выраженные «динамические» — горизонтальные складки на лбу; переносица иногда совершенно свободна от морщин.


- Взгляд направлен куда-то вдаль, поверх объектов и людей, расфокусированный, «нездешний»; иногда  смотрит как бы сквозь предметы.


 настолько артистичен, что способен придать своему лицу и взгляду практически любое выражение.




- Телосложение крепкое стеническое, но с некоторой «сухостью», рост чаще всего средний.

- Форма лица прямоугольная, реже — квадратная. У  самые симметричные, «геометрические» лица, строго очерченные.

- Черты лица резкие, определенные, без закруглений. Четко выражен нос на фоне не слишком жесткого подбородка. Губы сжатые до белизны. Часто выражена «складка злости», наиболее типичная для  (см. ниже).

- Морщины неярко выраженные, «статические». Мимика лица не очень живая,  улыбается нечасто, поэтому и морщин немного; впрочем, часто присутствует сеть расходящихся морщин под глазами.


- Взгляд строгий, серьезный, неприветливый, жесткий и придирчивый, иногда жестокий, содержащий угрозу и агрессию. У  типичный взгляд сыщика, военного или судебного следователя. Он смотрит на предмет или человека прямо, испытующе, иногда снисходительно.



- Телосложение ярко выраженное стеническое; это люди крепкие, сильные, коренастые, с мощной костной и мышечной системами. Рост чаще средний и низкий.


- Форма лица круглая или прямоугольная.

- Черты лица четкие, крупные, «решительные», «волевые», особенно выделяются мощный подбородок и надбровные дуги. Рот сжат и часто искривлен. Выражение лица — гневное, суровое.



- Морщины вполне определенно «статические» — вертикальные. У многих  имеется отличительная черта — так называемые «складки злости», идущие почти от глаз к нижней челюсти.

- Взгляд жесткий, неприветливый, насмешливо-агрессивный, придирчивый, властный, очень внимательный, с прищуром — оценивающий силу и слабость окружающих людей и явлений.







- Телосложение астеническое при любых массе тела и росте. Это люди субтильные, но изящные, даже грациозные.
- Форма лица треугольная, реже — овальная.
- Черты лица несколько «смазанные», округлые, смягченные, не бросающиеся в глаза. Часто слабый, отступающий назад подбородок.
- Морщины ярко выраженные, «динамические».
- Взгляд как у , только более спокойный и «добрый», располагающий к общению.




- Телосложение как у , но нередко выражена склонность к полноте.
- Форма лица округлая или прямоугольная.
- Черты лица резкие, крупные; заметны нос и подбородок. Рот узкий, плотно сжатый, «решительный».
- Морщины как у , но все же несколько мягче — этик.
- Взгляд «победителя», несколько высокомерный, снисходительный, властный, внимательный, иногда «сверлящий» окружающих людей и предметы.




- Телосложение астеническое, тенденция по росту не выявлена. Следует отметить, что  несколько «крепче» своего «родственника» .
- Форма лица — как у .
- Черты лица чаще всего удлиненные, резкие; заметны нос и подбородок, который выражен сильнее, чем у .
- Морщины ярко выраженные «динамические».
- Взгляд скептический, спокойный, беспристрастный, иногда значительно расфокусированный; выражает негативизм и философский настрой.





- Телосложение, близкое к стеническому — «спортивное», легко могут развивать мускулатуру, обладают высоким жизненным тонусом. Рост чаще всего средний или высокий.
- Форма лица чаще прямоугольная с немного зауженной, как бы треугольной нижней частью.
- Черты лица, как правило, хорошо сбалансированные, традиционно «мужественные», «плакатные».
- Морщины классические «динамические» — горизонтальные складки на лбу.

- Взгляд озорной, веселый, но в то же время где-то блуждающий, расфокусированный, перебегающий с предмета на предмет, не слишком заинтересованный, но гораздо более внимательный к реальности, чем у 





- Телосложение как у 
- Форма лица округлая или прямоугольная закругленная.
- Черты лица четкие, но с некоторыми закруглениями, сбалансированные, часто — «правильные». Мужчины этого ТИМа очень любят отращивать усы, чтобы за ними скрывать выражение губ: улыбку или недовольство.
- Морщины — как у  , в том числе и «складка злости».
- Взгляд суровый, придирчивый, как бы обвиняющий и в то же время «виноватый», спокойный, самоуверенный, стойкий, нередко «сверлящий», внимательный и направленный прямо в глаза.



- Телосложение стеническое «сухое», без склонности к полноте. Фигура часто спортивная, с хорошей осанкой и «военной» выправкой, но не такая массивная и коренастая, как у 
- Форма лица прямоугольная; реже — с треугольной нижней частью.
- Черты лица четкие, резкие, рельефные, «правильные» или (как у ) «плакатные», отмечается жесткий «волевой» рот.
- Морщины слабо выраженные «динамические», на фоне которых присутствуют и вертикальные «статические» складки на переносице. Присутствуют также «эндемичные» морщины, расходящиеся от глаз к вискам — они означают пристальное внимание к мелочам.
- Взгляд открытый, спокойный, холодно-приветливый, без дружелюбия, но и без агрессии, внимательный к происходящему вокруг.



- Телосложение астеническое, которое не исключает некоторой телесной «рыхлости»; неспортивный тип с невысоким жизненным тонусом. Как у , нередко отмечается сутулость, вызванная искривлением в шейном отделе позвоночника.
- Форма лица треугольная с закруглениями, реже — овальная.
- Черты лица мягкие, изящные, сглаженные.
- Морщины — как у 
- Взгляд спокойный, немного застенчивый, «исподлобья», внимательный к людям и их поступкам, «виноватый» и как бы «прощающий» окружающим их прегрешения. В общем-то, это «добрый» и располагающий к общению взгляд.



• Телосложение, форма лица, морщины — как у ▲□. Черты лица немного закругленные, без резкой выраженности отдельных элементов.

• Взгляд: очень цепкий, хорошо сфокусированный, внимательный (прежде всего — к людям), «психологичный», немного «грустный», понимающий, располагающий к общению.



• Телосложение умеренно стеническое, жизненный тонус ниже, чем у ■○ и ●□, «спортивность» тоже не слишком высока.

• Форма лица прямоугольная или округлая.

• Черты лица «спокойные», неярко выраженные, обычно хорошо сбалансированные.

• Морщины. Их вообще немного, и в основном это «динамические» складки на лбу, но могут иногда присутствовать и слабые «статические» элементы мимики.

• Взгляд самоуверенный, «ленивый», без особого интереса к окружающему, нормальной фокусировки, скептический, иногда придирчивый.

Несколько заключительных замечаний:

1. Приведенные характеристики ТИМов являются доминирующими для статистической совокупности их представителей, обследованных автором и другими исследователями. Вероятно, далеко не все 100 процентов носителей каждого соционического типа полностью соответствуют по внешности данным признакам, однако последние — не абстрактное теоретическое правило, а практическая картина арреанпсе (внешнего вида) многих людей. Дальнейший анализ может «сдвинуть фокус» типных характеристик в ту или иную сторону.

2. Разработанные внешние характеристики рассчитаны на некий «усредненный» или «классический» образ ТИМа. Влияние подтипов не учтено, эта задача будет решаться в дальнейших исследованиях.

3. Многие вопросы соционических «сигналов внешности», например, контуров глаз и проч., еще недостаточно изучены и потому не затрагивались.

4. Внешние характеристики только тогда имеют высокую ценность при типировании, когда сочетаются с очным опросом и визуальными динамическими впечатлениями от объекта исследования. Здесь необходим многоуровневый синтез информации о человеке, иначе результаты изучения его психической реальности получатся однобокими или же попросту неверными.

Определение соционического темперамента

Один из основных способов изучения психики другого человека — визуальный, зрительный. Систематические занятия и тренировки развивают наблюдательность; имея достаточную практику, уже при первом взгляде на человека можно определить, к какому полюсу той или иной дихотомии он принадлежит.

Типирование «на глаз» имеет серьезное преимущество: человек, не подозревая, что стал объектом изучения, ведет себя совершенно естественно; исследователь получает возможность определить подлинный ТИМ.

Прежде всего даже при поверхностном наблюдении за человеком бросается в глаза степень его напористости, активности или пассивности, а также динамика эмоций. Для удобства классификации таких данных социон разбит на четыре группы — по дихотомиям интро-/экстраверсия + радио-/иррациональность (т.н. соционический темперамент). Понятие соционического темперамента введено В.В. Гуленко [4].

Опишем особенности проявления темпераментных установок.

1. Экстраверты-рационалы (линейно-напористый темперамент)

Способ энергообмена. Ярko выраженный энергозатратный: полностью выкладываются, работают быстро и интенсивно; пока есть силы, тратят их, не считая. Все «растратив», падают без сил. Середины не бывает: либо максимальная (или близкая к ней) энергозатрата, либо полное бездействие.

Рекомендуемые виды спорта. Командные игры, продолжительные гонки: лыжные, конькобежные, велосипедные, автомобильные и пр.

Эмоции и поведение линейно-напористых отличаются откровенностью, ясностью, жесткостью, отсутствием маневренности. Внутренние сомнения и колебания им не свойственны. Они резки и непримиримы, их поступки вполне предсказуемы. Часто они становятся жертвами неопытности окружающих, нестабильности ситуации, хаотичности событий.

2. Экстраверты-иррационалы (гибко-разворотливый темперамент)

Способ энергообмена. Очень зависимы от внешней информации: если нет необходимости расходовать энергию, они спокойны, но когда требуется, «включаются» на полную мощность. Долго удерживать высокий уровень энергозатрат им трудно. Кроме того, гибко-разворотливый темперамент предполагает наличие параллельных видов активности (вспомним Юлия Цезаря, который мог одновременно читать, писать и говорить).

Рекомендуемые виды спорта: культуризм, тяжелая атлетика, метание ядра, молота и пр.

Эмоции и поведение. Основная черта — исключительно быстрые перепады настроения и состояния. Этим резко отличаются от «линейно-напористых», долго остающихся в напряжении. Экстремальные ситуации и непредвиденные события активизируют «гибко-разворот-

ливых» людей, рутина и предсказуемость для них тяжелы и неприятны. Эмоциональность проявляется внезапными всплесками на фоне обычного расслабленного состояния. Гнев и ярость моментально могут смениться полным равнодушием; заметим, что их эмоции зависят от окружающей среды, а не внутренних, психологических причин.

Поведение их крайне трудно поддается анализу: оно не подчиняется линейной закономерности, а представляет собой ломаную кривую, поскольку «гибко-разворотливый» старается успеть все. Дав импульс одному делу, тотчас переходит к другому и т.д. Для него такое поведение не только целесообразно, но единственно возможно, поскольку иначе большинство дел из его обширного списка не будет выполнено.

3. Интроверты-рационалы (уравновешенно-стабильный темперамент)

Способ энергообмена. Стараются по мере возможности экономить силы и тратить их только на объективно необходимые действия. Излишняя активность и непродуктивная трата сил их пугает. Это самые «энергосберегающие» и рассудительные люди, они одним своим сдержанно-спокойным видом отвращают окружающих от бессмысленной суеты и бесполезных поступков.

Основательны, не любят отклонений от ритма или от заданных рамок деятельности; очень статичны и инертны, зато надежны и непременно доводят дело до конца. Совершенно не приспособлены к аврамам и экстремальным ситуациям: быстро выдыхаются, а чаще всего — просто заболевают.

Рекомендуемые виды спорта. Склонны к занятиям йогой, различным оздоровительным практикам, лечебной физкультуре, марафонскому бегу.

Эмоции и поведение. На первый взгляд, вообще лишены эмоций — настолько хорошо владеют собой. На самом деле просто ждут «подходящего момента», чтобы излить эмоции на «подходящего» человека. Способны хранить эмоции сколь угодно долго, подвержены так называемому накопленному стрессу — из-за отсутствия эмоциональной разрядки в течение длительного времени. Зато, когда разум больше не сможет сдерживать эмоциональную волну, она буквально захлестнет того, кто, на свою беду, окажется рядом. Гнев «уравновешенно-стабильного» страшен, ведь он копит обиду много месяцев (или даже лет).

Поведение «уравновешенно-стабильного» прогнозируемо, следовательно. Его поступки зависят не от внешних событий, а от его собственных жестких и неизменных нравственных и бытовых норм. Все, что этим нормам противоречит, заставляет его волноваться и копить негативные эмоции. Очень нуждается в расслабляющем воздействии, в том, чтобы его веселили, развлекали, воздействовали эмоционально и физически.

4. Интроверты-иррационалы (восприимчиво-адаптивный темперамент)

Способ энергообмена. Энергетика неустойчива. «Восприимчиво-

адаптивные» исключительно чутко реагируют на дискомфорт и, пытаясь (беречь силы, тратят их преимущественно на уход от неприятных условий или на создание комфорта. В редкие моменты активности их можно принять за гибко-разворотливых, а в периоды «ухода в себя» - за уравновешенно-стабильных. Чаще закрываются от внешнего мира, довольствуясь собственными ресурсами — не столь малыми, как может показаться.

Неспособны долго поддерживать ритм энергообмена; работоспособность ниже, чем у обладателей остальных темпераментных установок. Эффективно работают только «под настроение» или под влиянием важных обстоятельств, игнорировать которые не в состоянии. Понукать и принуждать этих людей бесполезно; они все равно найдут способ уйти от неприятных действий, для вида согласившись с «агрессором». Не умеют и не любят «перетруждаться» и принципиально не разделяют чужого энтузиазма.

Рекомендуемые виды спорта. Либо плавно-ритмичные (особенно плавание, верховая езда), либо спринтерские (бег на короткие дистанции, прыжки и т.п.).

Эмоции и поведение. Повышенно восприимчивы к эмоциональному воздействию, плохо переносят нестабильность, не выдерживают бурных проявлений чувств, поэтому уходят от конфликтов или стараются сгладить возникающие противоречия. Не пытаются изменить ситуацию, а приспособливаются к ней, проявляя при этом редкую изобретательность и гибкость. В спокойной, комфортной и безопасной обстановке расцветают, становятся милы, общительны, стараются угодить окружающим, демонстрируют мягкость, обходительность, заботливость.

Это люди «камерные», приятные и ненавязчивые на близкой дистанции и замкнуто-холодные издалека. Общаться с ними нужно бережно, внимательно, щадя их ранимую эмоциональность и слабую нервную систему.

Соционический темперамент — величина динамическая, поскольку описывает процесс траты энергии и соответственно характеризуется скоростью и степенью изменения энергозатрат. Следовательно, определить темпераментную установку можно, наблюдая за движениями и действиями человека. Важно, как он ходит, работает, занимается спортом.

Двигается быстро, решительно, по сторонам не глазеет, перед ним расступаются окружающие; работает размеренно, но с некоторым заикливанием, иногда суетится; в спорте выкладывается «на полную катушку» — это, вероятнее всего, обладатель линейно-напористого темперамента.

Человек с быстрой походкой, препятствия огибает, постоянно меняет траекторию движения, иногда останавливается или оборачивается, многое вокруг рассматривает; работает хаотично, по ему одному известному «порядку», то стремителен, то вял; занимаясь спортом, любит отдыхать, набираться сил между упражнениями — по всей видимости, у

него гибко-разворотливый темперамент.

Размеренно вышагивает, не сворачивая со своей траектории, равнодушен к окружающей обстановке; работу делает медленно, заканчивает одно дело и только тогда переходит к другому; в спорте старается затратить минимум энергии, спокойно, без энтузиазма и куража, выполняет упражнения — уравновешенно-стабильная личность.

Вялая, безвольная походка; огибает препятствия плавно, пытаясь их разглядеть заранее, осторожен; занимаясь делом, старается побыстрее выполнить необходимое и отправиться отдыхать, быстро утомляется; двигается плавно, стремится чаще расслабляться, получает удовольствие от медленных ритмичных действий, избегает сколько-нибудь высоких нагрузок — перед вами яркий представитель восприимчиво-адаптивного темперамента.

Определив соционический темперамент человека, мы сужаем круг поиска ТИМа до четырех вариантов, так что высокая эффективность данного метода социодиагностики очевидна. Важна и простота описанной технологии: чтобы пользоваться ею, достаточно быть наблюдательным — ну и, конечно, знать теоретические основы соционики.

Определение установки на вид деятельности

Процесс социодиагностики не должен обходить стороной различия в повседневных «рабочих» психических установках (они определяются совместным действием функций блока ЭГО).

Психические функции могут быть сгруппированы четырьмя способами, что дает право говорить о четырех установках на вид деятельности (впервые этот феномен описал и проанализировал В.В. Гуленко [4]). Установки на вид деятельности также называют клубами.

1. Логико-сенсоры (управленческая установка).

Очень организованны, оценивают только реальность. Умеют жестко абстрагироваться от всего, что не содействует продвижению к цели прямо или косвенно. Фантазиям не предаются, принимают во внимание исключительно факты. Занимаются делами, которые гарантируют материальную прибыль. Ценят личный опыт, уважают звания и регалии. Очень хороши, когда требуется физическая сила, здравый смысл или волевой напор.

Работа и увлечения. Все, связанное с техникой, ее конструированием, совершенствованием; военное дело; активный отдых. Спорт, ремесла, декоративно-прикладное искусство.

2. Этико-сенсоры (социальная установка).

Опираются на коллективное взаимодействие, на общение. По возможности переводят производственные проблемы в сферу неформальных взаимодействий и отношений. Стараются любую работу сделать приятной, легкой, а окружающее пространство — удобным и комфортным. Добиваются бонусов на службе, устраивая для коллектива праздники, занимаясь общественной работой и выполняя неформальные поручения

начальства; очень чутки к повседневным нуждам людей.

Незаменимы, когда требуется обустройство и оформление быта, информация о покупках, ценах, притирка к окружению, умиротворение, предотвращение конфликтов. Обычно «подкованы» в медицине, кулинарии, уходе за животными.

Работа и увлечения. Социалы чаще находят свое призвание (в крайнем случае, хобби) в дизайне, медицине, торговле, рекламе, пиаре, сфере услуг; живо интересуются политикой, экономикой, правом. Очень артистичны, их много в шоу-бизнесе, театре и кино.

3. Логико-интуиты (сайентистская, или исследовательская, установка).

«Место под солнцем» завоевывают работой ума. Отлично умеют произвести расчеты, поставить эксперимент, обосновать закономерности. Подчеркивают свою беспристрастность, верность делу, увлеченность, эффективность действий и нестандартность подхода.

Специалисты по разъяснению сложной информации и генерации идей. Незаменимы, когда требуются точные расчеты, новые методики, обобщение опыта, находчивость, изобретательность и непредвзятость суждений.

Работа и увлечения. Находят себя в науке, неконсервативном бизнесе, частной предпринимательской деятельности, современном производстве. Многие увлекаются техникой, компьютерами, любят интеллектуальные игры, развивают кругозор, очень любознательны.

4. Этико-интуиты (гуманитарная установка).

Пытаются интуитивно постичь грядущие события и изменения ситуации и донести полученные знания до окружающих. Владели искусства налаживания отношений. Практической деятельности избегают, но вдохновляют на нее других, проявляя при этом чудеса изобретательности. Многого добиваются, играя на чувствах и межличностных отношениях.

Мастера духовной поддержки и психологической помощи, они часто подсказывают окружающим цель или смысл жизни, помогают избавиться от скуки и депрессии, умеют завести и поддержать увлекательную беседу. У гуманитариев часто просят совета «за жизнь».

Работа и увлечения. Кино, театр, музыка, шоу-бизнес, литература, педагогика, психология, журналистика, иностранные языки. Тянутся к мистике, оккультизму, где вполне востребован их дар предвидения. Многие гуманитарии находят себя в политике — как идеологи. Их тонкое психологическое чутье может быть реализовано в маркетинге и управлении персоналом.

Типирование установки на вид деятельности лучше проводить не в индивидуальной беседе, а в «микросоциуме», в присутствии хотя бы нескольких лиц — тогда общий жизненный «настрой» типизируемого окажется очевиднее на фоне носителей других установок. Часто сама сфера повседневных занятий и интересов индивида указывает на его установку. Даже если основной вид профессиональной деятельности человека не соответствует его ТИМу, то увлечения наверняка «выдадут с головой»

доминирующую установку его ведущего блока.

В ряде случаев процесс типирования может быть завершен «соединением» темпераментной и деятельностной установок, то есть синтезом соответствующих блоков информации о человеке. Можно охарактеризовать каждый из 16 типов: линейно-напористый гуманитарий (■△), восприимчиво-адаптивный социал (○■), гибко-разворотливый управленец (●□) и т.д.

Выведенная «формула» психики становится очевидна в процессе наблюдения за человеком. В статичной беседе люди склонны представлять себя такими, какими хотят казаться, то есть «выпячивают» свой блок СУПЕРЭГО; но изменчивая ситуация ставит все «с головы на ноги», дает возможность разглядеть подлинный темперамент и настоящие способы достижения цели, определяющиеся именно ведущими функциями — блоком ЭГО.

Определение способов достижения человеком его целей недостаточно информативно без понимания, что же является для него стимулом к действию. В соответствии с соционической теорией все типы делятся на четыре **стимульные группы** — по двум дихотомиям: верности и интуиции/сенсорике. Стимул для экстравертов с сенсорикой в ведущем блоке — СТАТУС (они ценят формальную власть, регалии, независимость в работе); для экстравертов-интуитов — УНИКАЛЬНОСТЬ (они стремятся придумать и создать нечто новое, проявить оригинальность, быть незаменимыми); для интровертов-сенсорики — БЛАГОСОСТОЯНИЕ (они уделяют особое внимание решению материальных и бытовых проблем); для интровертов-интуитов — САМОДОСТАТОЧНОСТЬ (они избегают ответственности, не гонятся за славой, относительно равнодушны к деньгам, более всего желают безопасности).

Мы рассмотрим данные «символические» стимулы подробнее, приблизившись к ситуации типирования.

Итак, имеем следующую схему типирования:

**механизм энергообмена + способы достижения целей
и предпочтительный вид деятельности + стимулы и цели действий**

ТИМ однозначно определяется формулой «**темпераментная установка + установка на вид деятельности**», а принадлежность к стимульной группе служит для контроля. В случае несовпадения следует перепроверить свои предположения и, возможно, применить другие технологии: ведь результат типирования должен быть достоверным, объективным и логически непротиворечивым.

Исследование походки и позы

Походка, с точки зрения соционики, есть функция от темпераментной установки, а последняя, в свою очередь, определяется механизмом энергообмена с окружающей средой.

Самая высокая скорость передвижения — у обладателей линейно-напористого темперамента, логиков, интуитов, самая низкая — у восприимчиво-адаптивных, этиков, сенсориков. Почему? Интуиция связана со взглядом в будущее, с перспективой, к которой человек стремится, что и отражается в высокой скорости движения; сенсорики более осторожны и настроены на приоритетное восприятие текущего момента, их внимание сосредоточено на окружающих предметах, а не на «точке вдали».

Логика (особенно деловая) заботится о целесообразности движений, поэтому обладатели программной или демонстративной логики развивают высокую скорость — их гонит вперед желание сделать как можно больше, и они способны отвлечься от внешних раздражителей. Этики — как люди эмоциональные — наоборот, реагируют на окружающие события и сигналы от других людей, что нередко сбивает их с заданного ритма и снижает скорость.

Руководствуясь этими соображениями и внешним впечатлением, выстроим ТИМы в порядке убывания скорости:

**ЛИЭ - ИЛЭ - ЭИЭ - ИЭЭ - ЛСЭ - СЛЭ - ЭСЭ- СЭЭ -
- ЛИИ -ЛСИ - ИЛИ - СЛИ - ЭИИ - ЭСИ - ИЭИ- СЭИ**

Линейно-напористые отличаются наиболее энергичной, решительной походкой; стремительны, на препятствия не обращают внимания, ожидая, что те устроятся сами собой или в результате столкновения. Им уступают дорогу, ощущая мощную энергетику и железную решимость продвинуться вперед. Походка равномерна, собрана при любых условиях и любой скорости. Стиль и образ их движения в пространстве можно обозначить как «локомотив», траектория близка к прямой линии.

Гибко-разворотливая походка «сбивается» с ритма, на движение влияют внешние факторы. Траектория — ломаная кривая с острыми углами и непредсказуемыми поворотами. «Боковым зрением» гибко-разворотливые замечают препятствия; огибают их, не тратя времени на борьбу. Могут быстро затормозить, увидев или услышав что-то интересное; скорость их движения крайне нестабильна, но в среднем высока. Интенсивно вертят головой, сканируя пространство в поисках информации. Зрительный образ — «мотоцикл».

Уравновешенно-стабильная установка формирует размеренное равномерное движение без внезапных ускорений. Походка «тяжелая», не отличающаяся плавностью. Траектория с острыми углами; уравновешенно-стабильные не любят менять направление движения, ждут, что препятствие исчезнет, поэтому резко сворачивают в последний момент. Окружающему почти не уделяют внимания, сосредоточены на поддержании направления и скорости. Образ — «уборочная техника».

Восприимчиво-адаптивная группа — мягкость, закругленность и несколько сбивчивый, неопределенный ритм; скорость минимальна. Часто отвлекаются, реагируя как на внешние раздражители, так и на внутренние сигналы: усталость, неудобство обуви... Поступь осторожная,

как бы прощупывающая пространство в поисках безопасного и беспроblemного пути. Любые препятствия плавно «обтекают» или обходят стороной. Образ — «прогулочная лодка».

Специфические особенности походки ТИМов

▲◻. В очень быстром темпе «скачет» от одного заинтересовавшего объекта к другому. Легко меняет ритм и траекторию движения.

○◻. Плавная, вальяжная походка, типичная для манекенщиц, актеров, танцоров.

◻○. Напористая и уверенная походка, хотя в движениях заметна некоторая суетливость и спешка.

◻▲. Шаркающая, «старческая» походка; человек почти не реагирует на внешние раздражители.

◻▲. Быстрая, решительная походка; ◻▲ часто сосредоточен на своих мыслях и плохо замечает препятствия.

◻●. Тяжелая, марширующая поступь, равномерная и «неумолимая», как у часового или тюремщика.

●◻. Быстрая, «военизированная» походка, но менее упорядоченная и ритмичная, чем у ◻●. Иногда — «крадущаяся», как у хищника.

▲◻. Медленная, неуверенная, слабо скоординированная походка; робкая, но не без изящества.

●◻. Бодрое, импульсивное, наступательное движение с труднопредсказуемой траекторией.

▲◻. Осторожная походка; ▲◻ затрачивает минимум энергии, старается не спешить и не сталкиваться с препятствиями.

◻▲. Самая быстрая и целеустремленная походка — спортивная, скоординированная; ноги ставятся широко.

◻●. Четкая, размеренная, «церемониальная» походка, без суеты и лишних движений.

◻○. Напористая, решительная, целеустремленная и идеально скоординированная поступь, призванная обеспечить скорейшее продвижение к цели.

◻▲. Осторожная, замедленная, несколько неуклюжая и шаркающая походка (вследствие чего у ◻▲, как и у ◻▲, быстро снашиваются подошвы).

▲◻. Стремительная размашистая походка с ломаной траекторией и частой сменой ритма — от жесткого и целенаправленного до непринужденного прогулочного; на его движение существенно влияют внешние раздражители.

○◻. Уверенная, спортивная, пружинистая, скоординированная походка с некоторой мягкостью; чуть «медвежья», переваливающаяся.

Часто человек сознательно меняет походку. Зная, что за ним наблюдают, выпрямляет спину, двигается ровно, размеренно, ритмично. В соционических целях имеет смысл изучать походку в естественных условиях, то есть когда типизируемый не подозревает, что за его движениями следят.

Если походка — динамический элемент проявления личностной психологии, то поза, напротив, статична. Она зависит от двух соционических параметров: вертности и рацио-/иррациональности.

Экстраверты обычно принимают позы:

— «открытые» — ноги и руки широко разведены, человек не пытается спрятаться за какими-либо предметами;

— «картинные» — рассчитанные на внешний эффект;

— наступательные, напористые, агрессивные;

— экстраверты пытаются занять такое положение в пространстве, чтобы доминировать над окружающими: в центре, во главе стола и т.д.

Интроверты, наоборот, тяготеют к позам:

— «закрытым» — со скрещенными ногами и руками, опущенной головой; они поворачиваются боком к окружающим, иногда используют для создания визуальных барьеров подручные предметы;

— спокойно-уравновешенным, без претензий на внешний эффект и зрелищность;

— без какой-либо заметной агрессии;

— интроверты стараются «примоститься с краю», избегают садиться в центре.

Позы рационалов характеризуются повышенным мышечным тонусом, зажатостью, некоторой скованностью. Рационал как бы независим от конфигурации окружающих предметов; не «растекается» по ним, не повторяет их форму, не расслабляется даже в самом комфортном положении. Предпочитает симметричные, четкие «геометрические» позиции.

Иррационал, напротив, при любой возможности расслабляет мышцы, ему труднее сидеть ровно. Старается следовать форме мебели, вписывается в любую конфигурацию окружающего пространства. Обычно занимает асимметричные позы, производящие впечатление отдыха и отстраненного мирозерцания.

Характерные позы ТИМов

▲□. Поза «максимальной заинтересованности» — голова выдвинута вперед; жестикуляция активна и немного хаотична.

○■. Закрытая поза со скрещенными ногами; человек как бы «группируется», сворачивается клубком. Впечатление кокетливости, но не вульгарности.

■○. Принимают удобное положение, позволяющее доминировать над окружающими и широко жестикулировать; не выносят пространственной скованности, узких сидений; не любят сидеть в углу.

□▲. Согнутая, слегка болезненная поза, с наклоненной головой и свисающими вниз руками, сложенными «в замок».

■△. Поза под названием «я с вами!»: корпус подан максимально вперед, голова опирается на ладони, спина напряжена. Выражает пристальное внимание к происходящему. Иногда резко вскидывают голову и активно жестикулируют, широко разводя руки.

□●. Напряженная поза, сидит ровно, смотрит прямо перед собой; любит класть руки ладонями вниз на колени. Жесты предельно скупы.

●□. Классическая доминантная поза — корпус агрессивно подан вперед, голова выдвинута еще дальше. Заметны выставленные большие пальцы рук — знак агрессивной самозащиты.

△▮. Характерны самые расслабленные позы; руки безжизненно свисают вдоль тела или плавно колышутся.

●▮. Аналогично ●□, но мышечный тонус несколько ниже.

△▮. Аналогично △▮, только руки несколько активнее.

▮△. Типична «поза старта»: опирается руками так, чтобы можно было легко встать и начать движение. Сидит чаще боком к собеседникам, несколько наклонившись вперед, сгруппированно. Руки подвижны, все время чем-нибудь заняты.

▮●. Выбирают максимально устойчивое и защищенное положение и пространство; любят прислоняться к стенам, предметам мебели. Сидят ровно, смотрят прямо перед собой, чуть исподлобья, почти как □●. Жестикуляция «по минимуму».

▮○. Спокойная, «начальственная» поза, отражает уверенность в себе; выглядит высокомерно, голова гордо поднята. Жесты — директивные, указующие.

▮△. Поза как у □△, но менее зажата; посадкой головы похожа на ▮●.

△▮. Активная жестикуляция и частые повороты головы в направлении источника информации. Поза выражает пристальное внимание и заинтересованность в происходящем. Руки почти постоянно в движении, как у ▮△.

○▮. Занимают удобное комфортное положение, но не расслаблены, как ○▮: мышцы напряжены, хотя не столь значительно, как у □●. Жесты скупые, характерен недоверчивый, скептический взгляд исподлобья.

Чтобы наблюдения имели соционический смысл, нужно дать возможность типизируемому свободно выбрать себе место и занять то положение, которое ему удобно и приятно. В противном случае позу будет диктовать не его внутреннее психологическое состояние, а сиюминутная «мебельная» реальность, которая в плане социодиагностики абсолютно не показательна.

Исследование структуры речи

С точки зрения соционики, характер речи человека можно описать формулой:

**квестимность/деклатимность + статика/динамика +
+ экстра-/интроверсия**

По речи человека нельзя судить о его «сильных» функциях. Такой

подход, скорее, может ввести исследователей в заблуждение, поскольку в беседе чаще используются термины и обороты, соответствующие функциям СУПЕРЭГО. Логик пытается говорить как этик, сенсорик использует преимущественно интуитивный лексикон, и наоборот. Конечно, нередко «прорываются» и речевые сигналы блока ЭГО, но — в обычной жизни, в непринужденной обстановке. В ситуации же типирования с ее социальным подтекстом и событийным фоном экзамена активнее работает блок СУПЕРЭГО, так как типлируемый пытается соответствовать ожиданиям общества и хочет казаться достойным.

Этики часто упоминают «систему», «алгоритм», «набор решений», «инструкции», «порядок», «обоснование», «эффективность»; логики — «милосердие», «честность», «совесть», «сострадание», «общественные ценности», «благородство», «человеческое достоинство», «аморальные поступки». Интуиты любят слова: «сила», «власть», «подчинение», «удобство», «отпор», «сгруппировать», «объединить»; сенсорики — «прогноз», «предвидение», «новизна», «неземное», «сверхспособности», «непознаваемое», «вневременное», «тайна», «загадочное». При типировании особенно заметно, что человек делает акцент на словах и речевых оборотах, соответствующих не собственному, а противоположному полюсу той или иной дихотомии.

Теперь вернемся к формуле и рассмотрим ее составляющие подробнее.

Прежде всего квестимность/деклатимность. Речь квестима полна риторических вопросов (гамлетовское «Быть или не быть?»). Квестимы обычно заканчивают фразы с повышением голоса и вопросительной интонацией. Не дожидаются внимания аудитории, а говорят «в воздух», будучи убежденными, что их слова все равно найдут своего слушателя. Квестим (особенно экстраверт) может повысить голос и перекричать невнимательных. Обратная связь затруднена: он сосредоточен на том, что сказать, какую вербальную конструкцию выдать, а не на восприятии внешнего сигнала.

Деклатимы, напротив, избегают вопросительных окончаний фраз. Часто в начале предложения ставят вопрос, а в конце — сами же на него отвечают и понижают голос. Деклатим не станет говорить, пока не убедится, что его внимательно слушают. Не любит перекрикивать и перебивать, не склонен (в отличие от квестима) спорить; полагает свою точку зрения окончательной; хочет получить от аудитории вопросы и ответить на них. Нередко задает вопросы, ответ на которые уже знает, чтобы «проверить» свое мнение.

В чем смысл риторических вопросов квестимов? В целеполагании. Недаром все правые (процессуальные) экстраверты — квестимы. Они задают рамки и цели для интеллектуальной работы деклатимов, которые, в свою очередь, нуждаются в вопросах для активизации своих ментальных процессов.

Деклатим зависим от речевой среды, чуток к ней. Квестим ничего не ожидает, он самостоятельно начинает говорить — без «зажигания»

и наводящих вопросов — и потому часто оказывается неадекватен ситуации. Деклатим же соответствует строго ситуации общения: отвечает точно на поставленный вопрос. «Виртуально» квестимость похожа на иррациональность, а деклатимость — на рациональность: этот феномен очень важен для типирования.

В целом квестим — это «самонаводящийся речевой механизм», в то время как деклатим, напротив, зависимый.

Следующий элемент формулы структуры речи — статика/динамика. Статик чаще описывает результаты действий или будущие достижения. В. Ленин (●□): «Главное — взять власть в стране в свои руки»; фельдъегерь военного министра поздно вечером 14 декабря 1825 в Санкт-Петербурге: «Кончили дело! Схватили бунтовщиков, взяли зачинщиков». В речи статиков часто прослеживаются точечные прогнозы будущего или оценка действительности: В. Маяковский (●□): «Через четыре года здесь будет город-сад»; И. Сталин (□●): «Жить стало лучше, жить стало веселее»; В. Ленин: «Октябрьская революция свершилась»; Николай I (□●) одному из декабристов: «Знаете, что ждет вас? Сибирь!».

Статику трудно описывать процесс, для него движение — это последовательность сменяющих друг друга картинок, поэтому и говоритон преимущественно о фактах. Речь определена, конкретна и однозначна, тяготеет к четким формулировкам, без сомнений и недомолвок.

Динамики, напротив, ощущают свою жизнь и мировое бытие как непрерывный процесс, что и выражают в словесной форме. Л.Троцкий (■△): «Я вижу, как революция постепенно охватывает весь земной шар: вот она гремит в Германии, заливая волной Европу, перешагивает через океан...»; один свидетель 14 декабря 1825 г. в Санкт-Петербурге: «Помню я, как проскакал стремительно один всадник с моста на площадь...».

В речи динамиков нет полной определенности, всегда остается место для домыслов; четких формулировок мало, зато в изобилии метафоры. Динамики говорят увлекательно, художественно, их речь буквально льется.

Наконец, третья составляющая «формулы речи» — экстра-/интроверсия.

Речь экстравертов развивается от частного и конкретного к общему и глобальному. Опираясь на мелкие факты и повседневные наблюдения, экстраверты выводят обобщенные закономерности, о которых спешат рассказать. Экстраверт часто начинает речь со слов «я» или «мне», а заканчивает — «мы», «наше» и т.д. Схема движения его речи от «я» к «мы», он чувствует себя неотъемлемой частью сообщества людей, что и отражается на вербальных стереотипах.

Экстраверт с энтузиазмом и легкостью повествует о людях, объектах, ситуациях, неосознанно обходя стороной отношения и субъективные взгляды. На вопросе себе самом отвечает так, что высказывание затрагивает коллектив в целом. Тяготеет к широкому охвату явлений и событий, но без особых подробностей и глубокого анализа.

У экстравертов скорость речи выше — они стремятся донести до

окружающих максимум информации в фиксированный промежуток времени.

Интроверт строит свою речь от общего к частному — от известных и непрерываемых постулатов или догм к оценке конкретных поступков людей или обстоятельств. Начинает говорить, часто произнося «мы», «они», «государство», «общество», но постепенно «спускается» на уровень «я», «ты», «мне», «мое» и т.п. На вопросы о других отвечает так, что высказывание все равно описывает поведение или взгляды его самого. Схема движения речи — от «мы» к «я».

Охотно рассказывает об отношениях между людьми, делится собственными измышлениями на всевозможные темы, стараясь не затрагивать общие характеристики событий, объектов и явлений, предпочитая подробно и скрупулезно анализировать и описывать отдельные элементы окружающего мира.

Теперь сформулируем интегральные характеристики речи всех ТИМов.

Квестим, Статик, экстраверт: ▲ □ ● ▢. Речь экспансивная, с задором. Эти типы описывают преимущественно интересные их явления и возможности манипулирования объектами, перспективы существенных изменений в природной и социальной среде.

Говорят довольно сбивчиво, их речь не отличается плавностью и художественностью; нередки (вплоть до злоупотребления) риторические вопросы, призывы или восклицания. В разговоре стремятся затронуть максимальное количество тем, показать свою осведомленность во всем. Часто провоцируют дискуссии, участвуют в них и сами; их легко вовлечь в разговор и заставить спорить, высказав заведомо неверное утверждение.

Деклатим, динамик, интроверт: ○ ▣ ▲ ▢. Подчеркивают постепенность изменений, происходящих с ними, с удовольствием описывают собственные чувства, ощущения, впечатления, повествуют о путях становления собственного мнения по тому или иному вопросу. Высказываются однозначно, мягко уходя от участия в спорах. Подчеркивают, что их интересует далеко не все, что говорят окружающие.

Не любят задавать вопросов, поэтому их считают тактичными и выдержанными; рассказывать предпочитают о себе. Умеют ненавязчиво утвердить свою точку зрения, но также бывают весьма упрямы, слабо реагируя на доводы окружающих.

Деклатим, динамик, экстраверт: ▣ ○ ▢ ▲. Их речь отличается энтузиазмом, эмоциональным подъемом, что определяется высокой вовлеченностью в процессы окружающего мира. Прекрасно описывают происходящие изменения, хорошо осведомлены обо всех важных событиях, любят комментировать происходящее.

Их интересуют глобальные проблемы; о себе рассуждать не любят; в их речи они сами как бы отсутствуют, а есть только общество, государство и прочие коллективные субъекты. О мелком домашнем событии

могут сказать: «наша семья решила». Спорить не любят, но способны с жаром отстаивать свою правоту, не приводя аргументов, лишь опираясь на собственный авторитет.

Квестим, статик, интроверт: □▲ ▢●. Ненавязчиво ставят важные для себя вопросы, часто не ожидая конкретного ответа. В жизни их интересуют факты, а не предположения и предчувствия (как ○● или △■); они любят спрашивать «что случилось?», «как здоровье?», но это, как правило, «дежурные вопросы». С помощью таких вопросов завязывают разговор, предоставляя в дальнейшем инициативу более активным собеседникам. Задают много конкретных вопросов, но к ответам явного интереса не проявляют: у них уже сложилась картина мира, на которую полученные ответы вряд ли смогут повлиять. Переубедить их лучше не пытаться — у них очень слабая реакция на внешние вербальные сигналы.

Квестим, динамик, экстраверт: ■△, ■○. Любители судьбоносных вопросов типа: «Что делать?», «Кто виноват?», «Куда это все катится?», «Где же моя любовь, мое счастье?», «Когда же вы начнете работать?». Обожают философствовать, пространно рассуждать на общие темы, их речь изобилует стройными конструкциями и многосоставными рассуждениями.

Возражения окружающих не воспринимают серьезно, настроены выступать с наставнических позиций, стараются говорить ярко, авторитетно, с размахом; хорошие ораторы.

Деклатим, статик, интроверт: □●, ▢▲. Отличаются холодной, безэмоциональной речью. Сухо констатируют факты (в основном, своей жизни) или высказывают собственные мнения по конкретным вопросам. Опириуют четкими, короткими фразами без повышения тона, стараются говорить ясно и недвусмысленно; избегают риторических вопросов и абстрактных рассуждений, отвечают односложно.

Деклатим, статик, экстраверт: ●□ ▲▢. Любят обсудить общие закономерности окружающего мира, высказываются четко и безапелляционно: делятся впечатлениями и дают событиям однозначную оценку. Стараются заранее «снять» вопросы, в том числе и невысказанные.

Говорят уверенно, не считают нужным вступать в споры и пререкания, свою точку зрения представляют как единственно верную. От несогласных требуют конкретных опровержений, если таковых не последовало, с еще большей уверенностью констатируют свою правоту. Форма речи — приказная или инструктивно-информативная; часто навязчивы в том, чтобы поставить окружающих в известность о каком-либо факте, событии, явлении и дать ему собственную интерпретацию.

Квестим, динамик, интроверт: △▢, ○■. Спокойно и ненавязчиво задают вопросы, ожидая, что когда-нибудь получат ответы. На своем мнении не настаивают, часто отмалчиваются — даже если не согласны с чужим мнением, открытых споров избегают. Любят порассуждать о мелких изменениях в своей жизни, о прошлых событиях, о тенденциях развития... Эти рассуждения не информативны, но наводят на размышления, заставляя задуматься о многом.

В заключение отметим, что анализировать структуру речи с целью типирования имеет смысл лишь в непринужденной беседе, когда видны естественные вербальные стереотипы.

И еще один важный момент. Культура и упорядоченность речи — качества приобретенные, а не связанные с дихотомиями. Их можно тренировать и развивать. При высоком уровне вербальных навыков речь становится гораздо разнообразнее, ее структура перестает явно просматриваться. Но даже в этом случае можно изучить речь человека (правда, придется долго и внимательно слушать) и разложить ее на составляющие.

Процедура проведения соционического интервью

Практическое проведение типирования, как к правилу, имеет форму интервью, аналогичное тому, которое проводят кадровики при отборе кандидатов на вакантные позиции. Интервью при типировании состоит из нескольких блоков.

1-й блок. Знакомство.

Типируемый появляется, и всё внимание специалиста направляется на его внешний вид:

- фигуру, телосложение;
- походку;
- одежду;
- пришел вовремя или опоздал;
- манеру держать себя («презентация»).

На этом этапе можно делать первоначальные предположения по отдельным дихотомическим признакам. Например, люди с тщательно отработанной презентацией, выглядящие уверенно и жизнерадостно в данной ситуации (не слишком комфортной!), умеющие себя подать, дают аргумент в пользу экстраверсии. К людям крепкого телосложения легко подходят сенсорные «диагнозы».

Однако, необходимо помнить, что на этапе первичного знакомства на первый план выходит блок СУПЕРЭГО модели А, и наблюдатель получает продукцию аспектов, расположенных именно в этом блоке. В первые моменты общения люди часто ведут себя по 3-й (нормативной) функции модели А своего ТИМа. Вряд ли стоит ожидать, что уже через несколько минут знакомства с вами, индивид сполна проявит своё ЭГО. Этот блок еще необходимо выявить или включить в работу.

2-й блок. Беседа.

Она включает:

- краткий рассказ типлируемого о себе; на основании этой информации можно выявить, что для него принципиально важно, а что — второстепенно;
- вопросы на содержание различных блоков и функций модели А; отмечаем яркие ответы. Основные темы вопросов: работа, быт,

отношения, планы на будущее, увлечения, финансовая стратегия. Особое внимание нужно обращать на степень уверенности индивида в его ответах;

— анализ структуры речи: темп, ритм, уровень эмоциональности, жестикации, акценты, идиоматические выражения. Например, использование пословиц и поговорок типа «не суйся в воду, не зная броду» или «один в поле не воин» характеризует признак «негативизм»;

— постоянное наблюдение за невербальными сигналами: что человека смущает, что радует, что пугает.

На этом этапе проведения интервью исследователь приближается к содержанию блока ЭГО типизируемого.

3-й блок (к нему прибегают при наличии времени или по необходимости). **Тестовые задания, рисунки.**

Помимо собственно оценки выполненных заданий наблюдаем темп и ритм работы. Быстрая, беглая работа характерна для экстравертов.

4-й блок. Формулировка гипотез о ТИМе индивида.

Одна или несколько гипотез обосновываются специалистом и обоснуются типизируемым. Входе беседы проводится проверка гипотез по модели А и важнейшим признакам Аугустиновичюте-Рейнина.

5-й блок. Формулировка окончательного «диагноза» и заключительное словотипизируемого. Желательно итоговый ТИМ детализировать до подтипа с кратким обоснованием.

В случае несогласия типизируемого с предложенным диагнозом нужно предусматривать время для дополнительных вопросов или консультаций.

Пример.

В помещении появляется типизируемый: мужчина примерно 35 лет, среднего роста, обращает на себя внимание исключительно правильная осанка, почти военная выправка; одет строго, аккуратно. Мгновенно сориентировался в помещении, без приглашения снял верхнюю одежду и развесил её, самостоятельно занял место за столом, без дополнительного приглашения представился. Жесты резкие, походка быстрая, решительная.

Первое впечатление: рациональность (о ней свидетельствует осанка), экстраверсия (быстрая ориентация в новом месте); по жестам и походке заметен линейно-напористый темперамент.

Беседа, вопросы: занимается техническим консалтингом в сфере информационных технологий, к технике интерес был всегда (логика). Своей текущей работой доволен, оплата принципиально важна, каждые 100 долларов — на счету, не может себе позволить получать меньше других, хочет всегда быть лидером в своем коллективе, демонстрирует жесткую ориентацию на профессионализм (сенсорика, экстраверсия). Человеческие отношения в рабочем коллективе для него не очень интересны, говорит: «работы много, разговаривать некогда» (логика). Развлекаться любит «по полной программе»: стремится к активному

отдыху, элитным развлечениям, «чтобы все было самое-самое» (экстраверсия, сенсорика). К новым проектам, даже самым заманчивым, относится недоверчиво, в начале любой работы нервничает, потом вытягивается и чувствует себя спокойнее (негативизм). Старается быть пунктуальным и не срывать намеченных сроков работы; в качестве примера стрессовой ситуации для себя привел «пробки на дорогах», которые заставляют опаздывать (вероятно, А располагается в 4-м или 7-м канале модели А).

Тестовые задания (ответы на вопросы) выполнил быстро, даже слегка поспешно, без особого интереса (экстраверсия); было заметно, что устное интервью гораздо интереснее «писанины».

Сформулирована гипотеза $\blacksquare\bigcirc$. Объяснение и проверка у типлируемого возражений не вызвали; он с результатом диагностики согласен (в ходе проверки по признакам AP была выявлена рассудительность: «сперва стараюсь подробно обсудить все детали работы, все варианты, всё для себя понять, а потом уже начинаю действовать»). Устанавливаем подтип по темпераментным особенностям: подтипа восприимчиво-адаптивного темперамента по внешним признакам и поведению не видно, напротив, активность, решительность и готовность к большим энергозатратам, а также внешние признаки указывают на классический линейно-напористый темперамент. Следовательно, подтип — логико-интуитивный.

Итак, с согласия типлируемого формулируем окончательный «диагноз»: $\blacksquare\bigcirc$, подтип с усиленным левым блоком модели А (логико-интуитивный).

Вопросы, рекомендуемые для соционического интервью, и их психологическое значение

Обозначим этические каноны проведения соционического интервью.

1. Целью соционического интервью является создание у исследователя полной и объективной картины психической реальности испытуемого.

2. Вопросы должны быть построены так, чтобы они воспринимались однозначно.

3. Вопросы должны быть «финишными», т.е. не вызывающими новых вопросов.

4. Вопросы не следует нацеливать на самооценку «качества» испытуемого; например, «способны ли вы к точным наукам?» или «любили ли вас школьные учителя?». На такие вопросы невозможно ответить объективно. Бесполезны вопросы типа «какие качества вы в себе цените?» или «какие качества вы в себе ненавидите, изживаете?». Ответы на них индивидуальны и не связаны с ТИМом; один человек «ценит» то, что символизирует его программная функция, другой — «обожествляет» качества своей творческой функции; многие отдадут предпочтение достижениям в области СУПЕРЭГО. Эти ответы несут на себе отпечаток социальных

норм, которые соционически незначимы.

5. Вопросы соционического интервью не должны иметь провокационный подтекст, указывать на те или иные пороки, недостатки испытуемого. Даже вопрос: «что для вас важнее: процесс или результат действий?» — не столь безобиден, он может задеть комплексы типизируемого, связанные с желанием достичь большего успеха в делах.

6. Обстановка типирования должна быть непринужденной, без «ситуации экзамена», когда человек чувствует себя «под обстрелом» придирчивых «гуру» соционики.

7. В случае возникновения неясностей при ответе следует попросить у типизируемого пояснений, а не домысливать за него, «что бы он мог сказать».

8. Если типизируемый по каким-либо причинам отказывается отвечать на вопрос или перед ответом долго сомневается, вопрос нужно снять; нельзя «продавливать» желательный для соционика ответ.

Общие вопросы.

Их следует задавать в самом начале интервью; ответы на них смогут явиться «фундаментом» типирования, поскольку дадут необходимый минимум информации для аргументированных выводов о психической реальности человека. Ни один из приведенных ниже вопросов не является абсолютным, однако по всей совокупности ответов типизируемого можно делать вполне обоснованные выводы о ТИМе.

1. Расскажите о себе то, что считаете самым важным, без чего вас как личность нельзя представить?

Вопрос выявляет функции блока ЭГО. Обычно логики-сенсоры самым важным считают работу, карьеру, профессиональную реализацию, дело и пр. Логико-интуиты выделяют новое и интересное в своей деятельности, возможность быть первооткрывателем, новатором или аналитиком, активным участником познания мира. Этики-сенсоры: на первый план выходит социальная адаптация, активность в коллективе, возможность быть полезным людям, неформальное лидерство. Этики-интуиты считают самым существенным в своей жизни оригинальное участие в процессе совершенствования социума. Они не могут представить себя без индивидуальной творческой деятельности; упоминают о ней при ответе на вопрос, даже если в данный момент ничем подобным не занимаются.

2. Чем вы занимаетесь?

Вопрос позволяет выявить или уточнить состав блока ЭГО. Правда, нужно иметь в виду, что ответ будет симптоматичным лишь в том случае, когда сфера деятельности человека хотя бы немного связана с его врожденными наклонностями. Если так, логик-сенсор выскажет, что занимается практической или управленческой деятельностью. Логик-интуит укажет на деятельность научно-технического плана или на индивидуальную трудовую активность. Этик-сенсор, вероятно, окажется работником сферы услуг — врачом, продавцом, учителем и пр. Этик-интуит может принад-

лежать к свободной или творческой профессии, заниматься искусством, шоу-бизнесом, журналистикой, театром, кино.

3. Чем вы хотели бы заниматься?

Вопрос восполняет отсутствие информации по вопросу 2 в случае, если человек занимается не тем, что ему свойственно. Тогда предполагается, что у него есть определенные и сознательные желания — «кем быть» при более благоприятных обстоятельствах.

Логик-сенсор укажет, что хотел бы быть производителем, лучше руководителем среднего или высшего звена. Логик-интуит подчеркнет свое желание работать в научной сфере или в современном неконсервативном бизнесе. Этик-сенсор назовет работу с людьми, которая связана с реальной, материальной помощью окружающим. Этик-интуит отметит, что стремится к индивидуальной творческой деятельности преимущественно в гуманитарной сфере; они обычно хотят быть артистами, писателями, поэтами, философами, психологами, публичными политиками.

4. Что может вас заставить или склонить поменять работу?

Ответ выявляет принадлежность человека к стимульной группе. Экстраверты-сенсоры скорее всего ответят, что меняют работу, если им предложат на новом месте более высокую должность и заработок. Экстраверты-интуиты предпочтут перейти на другую работу ради более интересного занятия, признания заслуг и собственной уникальности, ради возможности самостоятельной творческой работы; для них важно никому не подчиняться, ни перед кем не отчитываться, а действовать в собственном ритме. Интроверты-сенсоры отдадут предпочтение работе, обеспечивающей стабильный и максимально возможный материальный достаток. Интроверты-интуиты отметят, что стимулом к смене работы для них может служить безопасность, спокойствие, отсутствие на новом месте жесткого ритма.

5. Будете ли вы заниматься какой-либо деятельностью, если она небезопасна?

Ответ дает сведения по поводу расположения волевой сенсоры в модели А. Положительно ответят преимущественно те, у кого ● расположена в программном или творческом канале. Резко отрицательно ответят те, у кого ● расположена в суггестивной или подавленной позиции (△, ▽, □, ▲, ▽, △, ▽). Ответы представителей остальных восьми ТИМов будут, вероятно всего, неуверенными или неоднозначными.

6. Что вы (как вам кажется) делаете лучше всего?

Вопрос позволяет уточнить состав блока ЭГО. Правда, здесь существенное влияние на ответ окажет самооценка типлируемого. Если она адекватна, то логик-сенсор приведет пример работы с материальными предметами или практического руководства людьми. Логик-интуит сообщит, что идеально справляется с обработкой научно-технической информации и практическим внедрением теоретических разработок. Этик-сенсор выскажет свою уверенность в качественном выполнении конкретной бытовой или социальной работы — в роли обслуживающего

персонала в медицине, торговле, просвещении, мелком бизнесе. Этик-интуит отметит, что лучше всего ему удастся творчество в гуманитарной области и психологическая работа с людьми.

7. Если вам необходимо разобраться в какой-либо сложной проблеме, предпочтете сделать это сразу (в процессе работы), или потом (в спокойной обстановке)?

Это очень важный для соционического интервью вопрос. Он выявляет принадлежность человека к одному из полюсов дихотомии статика/динамика. Статик, как правило, не в состоянии заниматься решением сложных проблем, находясь в процессе работы. Ему необходимо «выключиться» из активной деятельности и обдумать проблему постфактум, в спокойной непринужденной обстановке, когда можно сосредоточиться. Динамик, напротив, испытывает существенные затруднения при необходимости заниматься делом в нерабочей атмосфере. Его к деятельности мобилизует непрерывный рабочий процесс; если он прекращается, невозможно и решение проблем, тем более сложных. Тот факт, что многие работают дома, не должен вводить вас в заблуждение: для ряда людей это и есть рабочая обстановка.

8. Тяготит ли вас одиночество, и если да, то в течение какого времени?

Вопрос на экстраверсию/интроверсию. Находиться в одиночестве нелегко зависимому от внешней информации экстраверту. Интроверт, наоборот, постоянно стремится уйти от общения к уединению, чтобы успокоиться, абстрагироваться от полученной информации и обратиться к собственным мыслям, идеям и ощущениям.

9. Кем вы себя видите в будущем?

Вопрос выявляет принадлежность к стимульной группе. Экстраверты-сенсорики видят себя большими начальниками, богатыми и независимыми, обладателями различных регалий. Экстраверты-интуиты мечтают о славе, почете, независимости в принятии основных решений и в финансовых вопросах, высоком профессионализме, воплощении своих идей в реальность, далеких путешествиях и приключениях. Интроверты-сенсорики хотят достичь прежде всего благосостояния, удовлетворить все материальные потребности, для них также важно здоровье и спокойная старость. Интроверты-интуиты отдадут предпочтение спокойствию, минимально необходимому набору благ, интересному времяпрепровождению, безопасности, социальной защите, уважению окружающих,

10. Что вы выберете: высокую зарплату при отсутствии свободного времени, или более низкую (но тоже приемлемую зарплату) при наличии некоторого количества свободного времени?

Первый вариант ответа обычно выбирают рациональные сенсорики, ориентированные на высокие заработки, не умеющие распоряжаться своим свободным временем и любящие работать в жестком ритме, а второй вариант подойдет прежде всего «энергосберегающим» иррациональным интуитам, для которых очень важно иметь побольше свободного времени — у них много увлечений.

Из остальных: рационалы чаще выбирают первый вариант, а иррационалы — второй. Дело в том, что наличие или отсутствие свободного времени — показатель жизненного ритма человека; рационалу желательно быть как можно дольше в состоянии деловой загрузки, а иррационалу нужно почаще расслабляться, фиксируемый ритм труда его сильно напрягает как физически, так и психически.

11. Опишите человека, с вашей точки зрения, «идеального».

Отвечая на этот вопрос, человек «рисует» психологический портрет личности, соответствующей его СУПЕРЭГО. Интуиты описывают сильных, мужественных, стойких людей, сенсорики — умных, сообразительных, ненавязчивых, спокойных; логики — мягких, обходительных, нежных, заботливых; этики — невозмутимых, трезво и оригинально мыслящих, надежных и пунктуальных. Естественно, это далеко не полный перечень качеств и характеристик, которые приводят типлируемые в своих ответах.

12. Опишите человека, с вашей точки зрения, нелепого, неприятного (не имеется в виду преступник или бомж).

Обдумывая неприятные ему качества, человек вызывает в своем сознании образы, близкие ЭГО своего «контролера» (реже — «конфликтера»). Например, один СЭИ дал следующее описание ненавистного ему «персонажа»: «Слишком шустрый, проныра, очень деловой, все о выгоде печется, все время бегаёт, суетится, по сути — карьерист, безжалостный и бессовестный, мечтает выбиться в большие начальники, ему бы только поруководить. Фанатик своего дела, живёт и спит на работе, всех подгоняет и понукает, фанатик чистоты, брезглив». Многие характеристики типичны для ИД или ИО.

13. Любите ли делать одновременно несколько дел? Читать несколько книг поочередно?

Вопрос диагностирует дихотомию рацио-/иррациональность. Рационал мыслит линейно, алгоритмично, однонаправленно, поэтому испытывает дискомфорт, когда ему приходится часто переключаться с одного дела на другое, — это сбивает его с заданного ритма мыслительного процесса и заставляет нервничать и перенапрягаться, чтобы все успеть вовремя. Рационал отвечает на поставленный вопрос отрицательно.

Иррационал, имея нелинейное мышление, с удовольствием занимается несколькими делами одновременно (особенно если он принадлежит к ТИМа «левых» заказных колец). Читать только одну книгу в какой-либо промежуток времени иррационалу скучно, он желает охватить максимально широкий диапазон информации одновременно.

14. Бывает ли у вас тревога по поводу отдаленного будущего?

15. При возникновении какой-либо проблемы вы будете решать ее сразу или подождете (возможно, произойдут изменения, обстоятельства станут благоприятнее и т.д.)?

Эта пара вопросов затрагивает интуицию/сенсорику. Дело в том, что сенсорик живет «здесь и сейчас», поэтому ему трудно выжидать изменения ситуации, ему хочется все проблемы решить немедленно. Слова «потом», «завтра», «когда улучшится погода» вызывают у него раздра-

жение. Сенсорик ответит: «Буду решать проблему сразу».

Интуит нередко заранее предвидит неприятности и потому тревожится по поводу отдаленного будущего. Он склонен откладывать решение сложных проблем «на потом», рассчитывая, что они сами в будущем «рассосутся» или кто-то другой их разрешит. В любом случае, как бы сильно интуит не дорожил временем, он подождет изменения обстоятельств в лучшую сторону, а потом уже станет активно действовать.

16. Нужно ли соблюдать все законы, принятые в государстве?

Вопрос на логику/этику. Логик ориентирован на абстрактную, внеличностную оценку дел, поступков и их обоснований. Он склонен считать, что даже если тот или иной закон для человека вреден, выполнять его необходимо, иначе разрушится вся система законодательства в государстве: если можно проигнорировать хотя бы один закон, то и все остальные могут в принципе быть легко нарушены. Логик также выступает против обсуждения приказов руководства любого уровня.

Для этика, напротив, система законодательства — пустой звук. «Зачем нужны законы, вредные для человека?» — спрашивает этик. Себе во вред поступать глупо — для этика естественен именно такой подход к законодательству. Кроме того, этик акцентирует внимание на таком факте: сегодня приняли один закон, а завтра могут принять совершенно противоположный, — какой же исполнять? И еще один аргумент этика против стопроцентного исполнения всех законов: моральная нечистоплотность и сомнительная честность тех, кто законы принимает. Разве можно исполнять то, что напринимали воры, взяточники, лоббисты крупных компаний, убийцы и садисты в погонах и т.п. ? Понятно, что ответ этика на данный вопрос — резко отрицательный.

17. Разумно ли, с вашей точки зрения, человеку гордиться тем, что он много работает?

Словосочетание «много работает» в соционической интерпретации указывает на регулярные большие затраты энергии, а они свойственны экстравертам. Чаще всего «абстрактным» трудом, то есть большими затратами сил и времени без оценки результата действий, гордятся именно экстраверты, а из них больше всего те, у кого находится в нормативной или активационной позиции модели А (▲, △, ▽, ◻, ○, ●, ◐, ◑, ◒, ◓).

Интровертов сами по себе энергозатраты обычно не волнуют, они гордятся не трудовым процессом, а достигнутыми в его ходе результатами. Основатель соционики Аушра Аугустинавичюте писала: «Вообще многие экстраверты гордятся тем, что они много работают. Интроверты с удовольствием рассказывают, как им удалось отвертеться от дополнительных нагрузок. Между прочим, для большинства интровертов слово «лентяй» — комплимент, а для экстравертов — оскорбление» [2, стр. 202].

18. Сможете ли утешить плачущего, расстроенного человека?

Вопрос на логику/этику. Этик всегда чувствует, что и как нужно сказать. Для него эмоциональное состояние находящегося рядом человека очевидно и, как правило, не оставляет равнодушным; этик любит и умеет сочувствовать, сопереживать. Плачущий, расстроенный человек вызы-

вает у него сильное желание утешить, заставить забыть о своем горе и улыбнуться. Этики обычно отвечают на данный вопрос утвердительно.

Логики чувствуют себя в межличностных отношениях неуверенно; им непросто определить эмоциональное состояние человека; для логиков внутренний мир загадочен. Логик при всем своем желании в утешении несколько неуклюж, у него лучше получается не сопереживать, а помогать делом, и если это не требуется или вообще невозможно, он предпочитает отойти от «объекта утешений» на безопасное расстояние, чтобы не получить в свой адрес порцию отрицательных эмоций. Подавляющее большинство логиков дают негативный ответ на этот вопрос.

19. Любите ли выступать перед аудиторией?

Вопрос на экстра-/интроверсию. Экстраверт в той или иной степени желает представить перед аудиторией плоды своих дел, мало того, именно внимание публики является одним из стимулов его деятельности. Другое дело, что не все экстраверты являются опытными ораторами, и потому они не уверены в положительном ответе на этот вопрос.

Интроверты негативно относятся к публичным выступлениям — это слишком энергозатратная процедура, хотя при необходимости они тоже способны «зажечь» аудиторию. Но вопрос поставлен — не «можете ли вы...», а «любители выступать», поэтому ответ должен содержать информацию не о жизненных фактах (в школе все ученики декламируют стихи у доски перед классом), а о субъективных предпочтениях каждого, и тут уж интроверт «не промахнется»: он ответит отрицательно.

20. Важно ли быть спортивным в жизни?

Вопрос о том, что важно в жизни, дает понимание состава СУПЕРЭГО, ведь именно к его развитию — осознанно или неосознанно — стремится любой человек. Спортивность, физическая сила, выносливость — слова, описывающие действие сенсорики. Получается, что положительный ответ склонны давать интуиты, причем преимущественно те из них, у кого ● в 3-м или 4-м каналах модели А (▲□ □▲ □▲, ▲▲).

Естественно, сенсорики вовсе не отрицают важности хорошей физической формы для успеха в делах, но она — спортивность — для них настолько естественна, что обращать на нее внимание, как на нечто значимое, они не склонны. Каждый считает наиболее важными именно те качества, которых ему не хватает; для интуитов это — физическая сила и стойкость.

2 I. Важно ли быстро соображать для успеха в жизни?

Если в предыдущем вопросе выявлялось отношение человека к «сенсорным» ценностям, то по ответу на данный вопрос можно судить о месте ▲ (и в меньшей степени △) в структуре модели А.

Большинство «быстро соображающих» интуитов не придают своему дару серьезного значения; им кажется, что скорость ментальных реакций ничего не решает, а важнее для достижения цели — сила, ловкость, выносливость, способность заставить исполнить свою волю, не пасовать перед давлением извне и т.д.

А вот сенсорики, особенно те из них, у кого ▲ расположена в блоке

СУПЕРЭГО (●□, □●, ●□, □●), очень часто связывают свои неудачи и провалы в делах именно с недостаточной скоростью и низким качеством переработки информации. Для них очень важно быстро соображать; им кажется, что успехи других вызваны силой их интуиции.

22. Бывает ли у вас ощущение, что событий вокруг вас (или с вашим участием) слишком мало, «ничего не происходит»?

Вопрос на экстра-/интроверсию. Экстраверт живет интенсивно, ему постоянно требуется значительный набор объектов для энергообмена. Если их не хватает, то у экстраверта складывается впечатление, что с его участием происходит мало событий. Недостаток событий и информации угнетает психику экстраверта, заставляет его скучать и склоняет к депрессии.

Интроверту ощущение пустоты вокруг себя чуждо; он сам способен продуцировать необходимый объем информации. Интроверт убежден, что чем тише ситуация вокруг него, тем безопаснее. Он не станет нарочно провоцировать еще не «созревшие» события, предпочитает скорее выжидать, чем действовать. Многие интроверты жалуются на излишек событий и информации, захлестывающий их при общении; они хотели бы отгородиться от многих информационных потоков и спокойно обрабатывать те из них, которые считают значимыми.

Заметим, что экстраверт считает событием только крупные изменения в жизни, а интроверт воспринимает как важные даже самые мелкие происшествия.

23. Вам в жизни проявления собственных эмоций обычно помогают или мешают? Вообще, стоит ли открыто проявлять эмоции?

Отношение к эмоциям и уместности их проявления определяется логикой/этикой. Логика склонна считать, что эмоции мешают человеку реалистично воспринимать объекты действительности; что объективность — враг эмоций. Логика слабо контролирует эмоции, которые у них спонтанны и «вредят» в общении. Естественно, этики с такой позицией не согласятся: они многого достигают за счет своих тщательно выверенных и умело срежиссированных эмоциональных проявлений. По их мнению, эмоции делам не помеха, скорее наоборот, — это прекрасный способ манипулировать окружающими. Даже желание заниматься чем-либо у этиков зависит от их эмоционального состояния.

24. В чем вас обычно просят помочь?

Вопрос выявляет состав блоков ЭГО и ИД.

Человек легко способен оказать помощь другим по 2-й (творческой) и 8-й (демонстративной) функциям модели ТИМа. Эти функции являются аспектами различной верности одного и того же информационного потока, поэтому речь идет о действиях в одной сфере жизнедеятельности.

▲□, ●□, ○■, ▲■: □, ■. Они помогают в сфере составления алгоритмов действий, оптимизации повседневных дел, расчетах, работе с техникой и оборудованием. От них ждут объяснения сложных закономерностей и деловых советов, а также самой по себе работы.

○■, ●□, ▲□, ▲■: □, ■. Их просят помочь в налаживании неформальных отношений — познакомить с кем-либо, рассказать о том или

ином человеке, улучшить психологический климат в коллективе; поднять настроение, развлечь, оказать оперативную психологическую помощь или просто посочувствовать, посопереживать, выслушать.

◻○, ◻●, ◻○, ◻○: ○, ●. Их чаще всего просят создать уют или комфорт в помещении, защитить справедливость и обиженных людей, проявить физическую силу (например, перетащить что-нибудь тяжелое), они востребованы в ситуациях лечения, выхаживания больных, в суровых условиях, где требуется выносливость и «бытовая умелость».

◻▲ ◻▲ ◻▲ ◻▲: ▲, ▲. От них хотят получить рекомендации по экономии времени, по определению моментов, оптимальных для действий, от них ждут четких рецептов для выхода из экстремальных ситуаций, находчивых решений, оригинальных суждений.

25. В чем вам обычно бывает нужна помощь?

Вопрос выявляет состав блока СУПЕРИД. По функциям этого блока нам необходима практическая помощь или как минимум моральная поддержка; мы ведем себя как маленькие дети в ситуациях, соответствующих проявлению функций СУПЕРИД. Человек склонен просить помощи или совета по вопросам, касающимся содержания данных функций.

◻○ и ◻○ имеют в СУПЕРИД ◻⁺ и ◻⁻; им нужна помощь в определении точного момента начала действий (они боятся «прозевать удачу»), их нужно настойчиво веселить, развлекать, эмоционально программировать на победу, демонстративно утешать и уверять, что они — самые лучшие, добрые и всеми любимые, несмотря ни на что.

◻○ и ◻○ ждут помощи в ◻⁺ и ◻⁻: близкие должны им помочь в построении эффективных отношений и придать существованию смысл, указав, в каких направлениях целесообразно развиваться. Они хотели бы получать со стороны большой объем свежей, интересной, содержательной информации, иначе рискуют впасть в консерватизм и остановиться в духовном и интеллектуальном развитии.

◻○ и ◻○ имеют в СУПЕРИД ◻⁺ и ◻⁻. Им нужна помощь в осознании различных естественнонаучных закономерностей, в прогнозировании развития явлений действительности, в выстраивании четкого и логически непротиворечивого алгоритма действий. Они нуждаются в притоке новых идей, тенденций, причем изложенных в строгой, логичной форме.

◻○ и ◻○ характеризуются наличием в СУПЕРИД ◻⁺ и ◻⁻. Это сигнализирует о том, что им требуется помощь в отделении главного от второстепенного при принятии ответственных решений, в точном прогнозировании ситуации и всех текущих изменений в делах; в анализе эффективности предпринимаемых действий, в технических вопросах. Они хотели бы получать как можно более точную и достоверную информацию о своевременности своих действий, о благоприятных и неблагоприятных моментах для своих инициатив.

У ◻○ и ◻○ в блоке СУПЕРИД находится ◻⁻ и ◻⁺. Они обычно нуждаются в практической помощи по хозяйству, по уходу за собой, в подборе одежды и предметов быта, а также в эмоциональных встря- (ках, создании хорошего настроения, принудительном избавлении от

негативных эмоций. Им также хотелось бы, чтобы кто-то взял на себя труд эмоционально и физически раскрепостить их, например, научил знакомиться, объясняться в любви, провел «сеанс сексуального прощания».

△■ и ■△ характеризуются присутствием в СУПЕРИД □ и ●⁺. Они нуждаются в волевом воздействии извне, в острых ощущениях, которые заставляют их действовать; в практическом обучении поведению в обществе, в частности, правилам этикета. Им хотелось бы, чтобы кто-либо ненавязчиво дисциплинировал их, четко указывал бы, что необходимо делать, и взял на себя труд добиваться торжества их интересов в социуме.

■△ и △■ имеют в составе СУПЕРИД ● и □⁺. Им требуются подробные и точные объяснения алгоритмов поведения, а также стимулирование их активности. От близких ■△ и △■ ждут внушений, поуканий, побуждений к действиям, шуточных угроз. Также им очень хотелось бы, чтобы близкие взяли на себя отстаивание их деловых и личных интересов в обществе, побороли их конкурентов, выполнили практические действия, требующие физической силы.

Наконец, гуманитарии 4-й квадры — □▲ и ▲□ — имеют в СУПЕРИД ○ и ■⁺. Им необходима помощь в поддержании бытового порядка, уюта и комфорта, выборе и эксплуатации техники, принятии важных решений делового характера. Они были бы очень признательны близким, если бы те выполнили наиболее трудоемкую, энергозатратную часть их работы или по крайней мере предоставили бы точно разработанную технологию выполнения действий, а также позаботились об их здоровье.

26. Интересуетесь ли вы техникой, машинами, компьютерами, можете ли разобраться в их устройстве?

Вопрос «адресован» дихотомии логика/этика. Логик, как человек, ориентированный преимущественно на восприятие информации об объектах материального мира, должен в той или иной степени интересоваться техникой, и не пассивно (как многие интуиты, в том числе и этики), а активно, то есть уметь общаться с машиной на ее языке, быть способным найти к ней правильный подход. Подавляющее большинство логиков — экстравертов и интровертов, рационалов и иррационалов — отвечают на данный вопрос утвердительно.

А вот этиков любые сложные устройства пугают своей непредсказуемостью, возможностью внезапной поломки, отказа, в которых они не смогут разобраться. Этик чувствует себя наедине с техникой — даже самой «безобидной» (вроде утюга и радиоприемника) — неуютно, беспомощно; даже ее нормальная повседневная эксплуатация дается ему с трудом. Естественно, на вопрос о возможности разобраться в устройстве того или иного механизма этик ответит отрицательно.

27. Есть ли у вас машина? Была ли когда-нибудь?

Вопросы способны выявить место ■ в модели А ТИМа типичного. С позиций соционики именно ■ «отвечает» за общение человека с техникой. Отношение к машине — немаловажный показатель, помогающий

соционику осмыслить психическую направленность человека и уточнить его пути обмена информацией с внешним миром.

Итак, наиболее определенное и сознательное отношение к авто проявляют «владельцы» ■ в блоке ЭГО; как правило, они не представляют своей жизни без машины. Вот их типичные ответы: «А как же? Была, есть и будет!» (■△); «Когда подрасту, у меня обязательно будет машина» (школьник 15 лет, ○■); «Сперва на отцовской ездил, а потом — по должности стала положена машина...» (■○); «Как раз сейчас заканчиваю копить, через 3 месяца ее куплю, посмотрите...» (△■); «Я — автогонщик...» (○■).

Менее упорядоченное, но все же однозначно положительное отношение к личному автомобилю проявляют при ответах обладатели I в подсознательном блоке ИД. Например: «Мне машина нужна, без нее просто как без рук!» (●□); «Когда получили дачу, жена сказала: нам нужна машина, учись. Кое-как накопили, подзаянли, вот теперь езжу. А что делать — дача далеко!» (▲□); «Куда ж деваться, живем-то бог знает где, у знакомых купили развалюху, полгода ее чинили с приятелем... Но теперь вот ездим помаленьку» (□▲); «Машина — это безопасность. А так — в метро или где — мало ли что может случиться... Детей вот в школу отвожу» (□●).

По-детски наивно и капризно отвечают те, у кого ■ расположена в подсознательном блоке СУПЕРИД. «Машина? Нет, не было! Ну не я же буду за рулем корячиться, а потом еще и чинить ее!» (●□); «Вот если бы я жил на окраине, тогда — да, имел бы машину, а так — зачем, мне всюду удобно общественным транспортом добираться» (▲□); «Я водить не буду! У меня реакция плохая и вообще... Тут другой характер нужен» (□▲); «Вот если бы она стоила раза в два дешевле, чем сейчас, тогда бы и я, наверно, ездил бы. А то вот — бензин, масло, запчасти — в трубу вылетешь с этой машиной. И вообще — в нашей стране это пока еще роскошь!» (□●); «Ой! Да я их — машин — вообще боюсь!» (□▲).

Наконец, те, у кого ■ находится в СУПЕРЭГО, трезво оценивают свои способности водителя и акцентируют необходимость учиться вождению и обслуживанию автомобиля. Потребность в нем присутствует, но не является насущной необходимостью. Вот наиболее типичные ответы представителей этой группы ТИМов: «В принципе, хотелось бы иметь машину. Но — знаю — не способен я к этому. Я ее угроблю! Это точно!» (■○); «Когда-нибудь у меня будет машина. Обязательно хорошая, чтоб меньше возиться с ней. Может, тогда уже дети подрастут — помогать будут. Я-то сам в технике не очень разбираюсь» (■△); «Мне не нужна машина. Если мне надо — всегда подвозят, иногда даже бесплатно» (○■); «Машину мы недавно как раз купили. Учусь теперь водить. Когда-нибудь сяду за руль, хотя пока — даже с инструктором — страшновато бывает на дороге» (△■).

28. Считаете ли себя готовым возглавить коллектив единомышленников?

Вопрос на экстра-/интроверсию. Экстраверт, чем бы он ни занимал-

ся, по своим природным склонностям — лидер, руководитель; он не любит никому подчиняться и делает это только по необходимости. Далеко не все экстраверты желают стать администраторами, формальными властителями, поэтому в формулировке вопроса сказано: «возглавить коллектив единомышленников», то есть делается упор на духовном водительстве, а оно под силу даже самым «неформальным» экстравертам.

Интроверты чаще всего отвечают на данный вопрос либо жестко отрицательно, либо витиевато, ставя условия для своего участия в руководстве. Например: «Ну, если они — эти единомышленники — меня очень попросят, я, может быть, соглашусь» (▲■); «А мои подчиненные будут мне помогать?» (□▲); «Я могу и хотел бы руководить, но только если мне дадут экстренные полномочия, и чтоб никто мне не возражал» (□●).

29. Хотели бы вы в качестве профессиональных обязанностей заниматься преимущественно экспертизой?

На этот вопрос положительно отвечают преимущественно интроверты; экспертиза требует вдумчивости, спокойствия, сосредоточенности на мелочах, что для поверхностного, «глобального» интеллекта экстраверта проблематично. Среди интровертов желанием заниматься экспертной деятельностью выделяются □▲ и ▲■ любители критиковать, дискутировать и анализировать факты, явления, результаты чужого труда.

30. Любите ли вы перечитывать по нескольку раз знакомые книги? Есть ли в чтении вами книг (просмотре фильмов) навязчивость?

Вопрос на статику/динамику. Статики склонны задерживаться на различных мыслях и идеях. Они часто возвращаются к той или иной идее, снова обдумывают ее, вспоминают что-то давно прочитанное, читают заново и находят что-то, незамеченное раньше. Статики даже жалуются, что, просмотрев фильм, хотят снова его увидеть; им трудно отрешиться от раз заинтриговавшего их образа.

Динамикам заикливаться на одном совершенно не свойственно; напротив, они стараются не возвращаться к уже переработанному материалу. Динамик стремится скорее перейти к новой книге или фильму, ему приятен сам процесс познания нового при чтении или просмотре.

3 1. Как вы отдыхаете?

Вопрос многофункционален: он может выявить информацию о функциях блоков ЭГО и СУПЕРИД, а также об экстра-/интроверсии. СУПЕРИД характеризует особенности «детского» состояния психики индивида, то есть такого, когда человеку требуется отдых, расслабление, помощь окружающих. Естественно, что основная «рекреационная» направленность человека определяется в значительной степени функциями ЭГО. Таким образом, чтобы максимально полно оценить склонности индивида к тому или иному виду отдыха, нужно проанализировать дуальные императивы, связывающие в единый смысловой сегмент программную и суггестивную функции любой дуальной пары.

Итак, в паре ▲□ - ○■ дуальный императив формируется ▲⁺ и ○⁺ его можно назвать «праздник тела». Здесь лучше всего расслабляются, получая разнообразные сенсорные ощущения в больших дозах, скажем,

за обильной трапезой или в сексуальных утехах. Главный враг отдыха — скука и жесткая регламентация действий; место проведения «акции» значения не имеет, лишь бы был обеспечен максимум свежих впечатлений; удобства также не слишком важны, главное, чтобы никто не мешал процессу получения изысканных удовольствий.

■○ и □▲ объединяет ■┐ и □┐. Этот императив можно назвать «ну-ка, дети, встаньте в круг!». Имеется в виду шумное веселье, где всем одинаково весело, все организовано рационально, и — самое главное — развлечение идет по заранее утвержденной программе в атмосфере эмоционального подъема и некоторой театральности; кроме того, праздник должен быть демократичным, не превращаться в интимный «междусобойчик»: пара убеждена, что своим весельем нужно делиться со всеми.

Пара ■▲—□● характеризуется дуальным императивом ■┐+ и □┐+; назовем его «выход в люди». Они стремятся отдохнуть как можно ярче, с максимумом эмоций и при этом наиболее престижно. Они хотят, чтобы «отрыв» запомнился надолго, и потому склонны посещать ночные клубы, рестораны, театры, где шумно, встречаются знаменитости, звучит громкая музыка, в общем, есть простор для мощных эмоций.

Дуалы ●□ и ▲┐ характеризуются императивом, составленным ●● и ▲┐. Его название — «острые ощущения»; можно сопроводить этот императив лозунгом «какая русская свадьба без мордобоя?» Жуков и Есенин тяготеют к отдыху, включающему неупорядоченную физическую активность. Они могут — по обстановке — организовать загул на длительное время; любят вечеринки, попойки, «путешествия из бани в прорубь» и т.п. Им важно, чтобы никто со стороны не останавливал веселье и не призывал к сдержанности, даже если праздник давно уже перешел в буйство с битьем посуды и прочими хулиганскими выходками. Ограничений во времени отдыхающие ●□ и ▲┐ не переносят; это вызывает их агрессию и повышает «градус» острых ощущений.

Пара ●┐ — ▲■ имеет дуальный императив, состоящий из ●┐+ и ▲┐+. Они более сдержанны в проявлениях силы и агрессии, чем ●□ и ▲┐; мало того, ▲■ — противник нарушения общественного порядка и верный «страж времени» — не позволяет своему экспансивному дуалу полностью забыться. Можно назвать данный императив: «кто кого?», или «до первой крови». Имеется в виду, что ●┐ и ▲■, стремясь к активным развлечениям и проявлению своей физической силы, знают меру и не доводят ситуацию до «беспредела». Они склонны отдыхать в компании друзей, чтобы была возможность предаваться активным играм — теннису, боулингу, бильярду и т.п.

■▲ и ┐● подчиняются императиву, сформированному ■┐ и ┐┐; его можно назвать «мобилизация». Они, как правило, не мыслят отдыха без туризма, желательно жесткого, экстремального; они любят походы, сплавы по рекам, песни у костра. Комфорт и удобства только мешают им расслабиться, а трудностей и опасностей они не боятся.

Свободное времяпрепровождение ■○ и ┐▲ характеризует импе-

ратив ■+ и □+; его название «экзотик-тур». ■○ и □▲ любят активный, престижный отдых, с заранее запрограммированной дозой острых ощущений, но всегда в пределах приличий. Стремятся посетить необычное, интересное и рекламируемое место, чтобы испробовать «на своей шкуре» все его прелести. Возможны прыжки с парашютом, сафари по пустыне, подводное плавание, экскурсии и проч. Комфорт и наличие всех традиционных удобств обязательны.

Наконец, дуальная пара ▲□ — ○■ описывается императивом ▲- и ○-. Название императива: «уютное гнездышко». ▲□ с ○■ могут расслабиться, только если они не испытывают неприятных ощущений. Пара склонна удаляться от толпы и наслаждаться друг другом где-нибудь в тиши и покое. Удобства требуются минимально необходимые; гораздо больше, чем для пары ■▲ — □●, но существенно меньше, чем ■○ и □▲. За престижем ▲□ и ○■ специально не гонятся, к активным развлечениям равнодушны; для них, как и для пары ▲□ — ○■, важны телесные наслаждения — еда, купания, солнечные ванны, секс, массаж.

Естественно, не все отвечают на вопрос об отдыхе в строгом соответствии со своим дуальным императивом, однако общая направленность **проведения досуга** вписывается в приведенные рамки. Кроме того, на приемлемый вид отдыха оказывает существенное влияние темпераментная установка человека и **вертность**. Экстраверт любит активный отдых, представляющий собой поочередную смену вида деятельности. Он не желает сидеть спокойно даже непродолжительный срок, и праздность отдыхом **не считает**. Интроверт, напротив, ценит моменты спокойного уединения; он с радостью повалится на диване с интересной книжкой или просто поспит лишний час-другой; активные действия в качестве отдыха ему совершенно чужды.

32. Что вы выберете: на работе много платят, но суровый, иногда грубый начальник, или меньше оплата, но отношения с начальником безоблачные?

Вопрос на логику/этику. Логики ориентированы прежде всего на дело как таковое; они подчинятся только начальнику-профессионалу. Если это требование выполнено, наличие с начальником хороших отношений для логика роли не играет. Зато с болтуном и некомпетентным в деле человеком логик работать не станет и будет стремиться перейти на другое место службы.

Этик готов смириться (правда, только на время), что оплата труда не соответствует его потребностям, ценя внимание к себе со стороны начальства и хорошие отношения с ним. Этик не может эффективно работать в коллективе, если там царит неблагоприятная психологическая обстановка, а моральный климат суров. Нередко этик специально переходит с более высоко оплачиваемой работы на менее «денежную», чтобы избежать общения с неприятными ему людьми и особенно — с суровым начальником.

33. Испытываете ли вы дискомфорт, если дело, в котором вы участвуете, не имеет конкретного результата?

34. Испытываете ли вы дискомфорт при мысли о том, что процесс, в котором вы участвуете, закончится?

35. Легко ли вам переключаться с одного дела на другое?

36. Любите ли вы завершать дела, ставить в них «последнюю точку»?




Последние четыре вопроса выявляют принадлежность человека к ТИМу эволюционной или инволюционной «ориентации». ТИМы правых заказных колец, чьи программные функции имеют знак «плюс», настроены на последовательное развитие какого-либо процесса; они психически находятся «внутри процесса» и с трудом осознают его конечность. «Правым» также нелегко переключаться с одного процесса на другой, они склонны «зависать» в процессе, подсознательно желая продлить его как можно дольше (см. третий вопрос). Вне упорядоченного процесса чувствуют себя некомфортно, потерянно. Вопрос 34 адресован именно им — эволюторам, «правым».

ТИМы левых заказных колец, чьи программные функции имеют знак «минус», ориентированы на достижение конкретного результата и, следовательно, заинтересованы в скорейшем окончании процесса деятельности; мысль о том, что процесс, происходящий с ними (даже самый приятный!), никогда не закончится, заставляет их испытывать серьезный дискомфорт. Представителям инволюционных ТИМов адресован вопрос 33; они, как правило, отвечают на него утвердительно.







Инволюторы не испытывают трудностей с переключением на другое дело; они легко управляют разными процессами как бы со стороны. Когда вокруг них происходит какой-либо затяжной процесс, ведут себя отстраненно или пытаются руководить участниками процесса, не вступая в него. Больше всего инволюторы любят завершать дела и преподносить их плоды окружающим. «Левые» склонны отвечать на вопрос 36 положительно.

Специальные вопросы (по К. Леонгарду) [6]:









1. У вас часто бывает веселое и беззаботное настроение?

Вопрос выявляет этических экстравертов с гипертимной психической акцентуацией —   ; они чаще всего отвечают на него положительно.

2. Вы чувствительны к оскорблениям?

Чувствительнее всего к оскорблениям этические интроверты  , а также   и  , подчеркнуто заботящиеся о своем имидже и не «спускающие» никому выпадов в свой адрес.

3. Бывает ли так, что у вас на глаза наворачиваются слезы в кино, театре, в беде и т.д.?

Вопрос выявляет тех, у кого в блоке ЭГО находится      ,  ; они наиболее чувствительны к внешним эмоциональным воздействиям и сентиментальны.

4. Сделав что-то, вы сомневаетесь, все ли сделано правильно, до тех пор, пока еще раз не убедитесь, что «все в порядке»?

Так поступают личности с педантичной или застревающей акцентуацией психики — $\triangle \blacksquare$ и $\blacksquare \circ$: они стремятся к максимальной точности и эффективности действий и тщательным образом проверяют себя, пока достоверно не убедятся, что беспокоиться не о чем.

5. В детстве вы были таким же отчаянным и смелым, как все ваши сверстники?

Отрицательный ответ дают интроверты, характеризующиеся пассивностью, «виктимностью» ($\triangle \blacksquare$, $\triangle \blacksquare$), боязливостью, мнительностью ($\square \bullet$), подавленной \bullet ($\square \blacktriangle$, $\square \blacktriangle$).

6. Часто ли у вас меняется настроение от состояния безразличия до отвращения к жизни?

Положительно отвечает «циклоид» $\bullet \square$, у которого гиперактивность чередуется с периодами апатии и депрессии, а также интроверты-негативисты третьей квадры — $\square \bullet$ и $\triangle \blacksquare$, чье мировосприятие пессимистично.

7. Являетесь ли вы центром внимания в коллективе, компании?

Утвердительно отвечают экстраверты-этики, стремящиеся иметь вокруг себя круг внимающих им знакомых.

8. Бывает ли так, что вы беспричинно находитесь в таком ворчливом состоянии, что с вами лучше не разговаривать?

Такое состояние может нередко присутствовать у сенсорных интровертов, которых часто выводит из себя трудноустраняемый дискомфорт окружающего пространства. Сформулировать причину своего негативного состояния сенсорный интроверт не всегда может, ему легче просто отгородиться от проблем ворчанием и замкнутостью.

9. Вы основательный человек?

Положительно склонны отвечать рациональные интроверты, для которых стабильность своего положения, а также данное кому-либо обещание — священны. Нередко к ним присоединяется жаждущий престижа $\blacksquare \circ$

10. Способны ли вы восторгаться, восхищаться чем-либо?

Восторг и восхищение более всего свойственны тем, кто в своем поведении руководим эмоциями и чувственными порывами — $\blacksquare \triangle$ и $\blacksquare \circ$. К ним могут присоединяться обладатели \blacksquare в демонстративном канале — $\bullet \square$ и $\blacktriangle \square$

11. Предприимчивы ли вы?

Предприимчивость — качество, типичное для экстравертов с доминирующими \blacksquare или \bullet — $\blacksquare \triangle$, $\blacksquare \circ$, $\bullet \square$, $\bullet \square$. Может себя считать предприимчивым $\blacksquare \circ$, имеющий \blacksquare в нормативной позиции и способный эффективно функционировать «здесь и сейчас» (слабость \circ не дает возможности ответить утвердительно другому линейно-напористому экстраверту — $\blacksquare \triangle$).

12. Вы быстро забываете оскорбления?

Однозначно отрицательно отвечают рациональные интроверты, чья психика наиболее ригидна и потому исключительно долго хранит «болезненную» информацию.

13. Мягкосердечны ли вы?

Положительный ответ чаще всего можно получить от иррациональных интровертов-этиков — $\bigcirc\blacksquare$ и $\triangle\blacksquare$; их творческая \blacksquare позволяет сопереживать людям в любой ситуации; они наиболее склонны к сочувствию, которое обычно понимается в повседневном общении как «мягкосердечие».

14. Опуская письмо в почтовый ящик, проверяете ли вы, проводя рукой по щели ящика, что письмо полностью упало?

Ответ «да» является типичным для логических типов, особенно для «педантов» $\triangle\blacksquare$, $\square\bullet$, $\blacksquare\bigcirc$. Они склонны заикаться на выполнении рутинных операций, недоверчивы, постоянно перепроверяют других и себя, стремятся к совершенству во всех делах и не желают допускать мелких просчетов и досадных происшествий.

15. Стремитесь ли вы считаться в числе лучших сотрудников?

Желание считаться лучшим присуще главным образом экстравертам; особенно сильно тяга к престижу и официальному признанию заслуг заметна у $\blacksquare\bigcirc$, $\blacksquare\triangle$, $\bullet\blacksquare$, $\blacksquare\triangle$, $\triangle\blacksquare$. Что касается $\blacksquare\bigcirc$, $\bullet\blacksquare$ и $\triangle\bigcirc$, то они более независимы от общественного мнения и, как правило, не ставят себе целей во что бы то ни стало добиться одобрения со стороны начальства или сослуживцев; их больше интересует работа сама по себе ($\triangle\blacksquare$), энергетическая власть, полномочия ($\bullet\blacksquare$) и решение финансовых вопросов ($\blacksquare\bigcirc$).

16. Бывало ли вам страшно в детстве во время грозы или при встрече с незнакомой собакой; а может, такое чувство бывает и теперь?

Страх перед грозными объектами и явлениями — отличительный признак интровертов. Сохранить в зрелом возрасте детские впечатления удастся лучше всего личностям с ригидной психикой — рационалам. Таким образом, на данный вопрос положительно склонны отвечать подверженные многим страхам $\blacksquare\bullet$, $\blacksquare\triangle$, $\square\triangle$.

17. Стремитесь ли вы во всем соблюдать порядок?

Данное стремление присуще преимущественно логическим типам, склонным вдобавок к педантизму: $\triangle\blacksquare$, $\square\bullet$, $\blacksquare\bigcirc$, $\square\triangle$. Порядок в вещах и делах для них — своего рода неприкосновенная «священная корова».


18. Зависит ли ваше настроение от внешних обстоятельств?

Настроение зависит от внешней информации у экстравертов. Наиболее часто отвечают положительно на этот вопрос иррациональные экстраверты, чье настроение вообще более, чем у рациональных типов, подвержено изменениям.


19. Любят ли вас ваши знакомые?

Убежденность в наличии благоприятных отношениях с окружающими, как правило, присутствует у этиков-экстравертов; они много и охотно общаются, при этом умея выходить на «нужных людей», никого не обидев и обеспечив себе «любовь» окружающих.


20. Часто ли у вас бывает чувство сильного внутреннего беспокойства, ощущение возможной беды, неприятности?

Негативные предчувствия присущи в основном интровертам. Они прислушиваются к себе, ловят малейшие ощущения, и — по причине недостатка внешней информации — строят домыслы и прогнозы на основе субъективных понятий; отсюда и чувство беспокойства. Среди интровертов положительный ответ на данный вопрос чаще всего встречается у 




21. У вас часто бывает несколько подавленное настроение?

Подавленное настроение — черта интровертов. Им трудно изменить настроение, если оно уже сформировалось, их непросто развлечь, они склонны закидываться (особенно рационалы!) на негативной информации, не приветствуют новые сведения. Чаще всего положительно на поставленный вопрос отвечают 


22. Бывали ли у вас истерики или нервные срывы?

Истероидность — качество людей с возбудимой, открытой внешним воздействиям нервной системой — экстравертов, преимущественно 




23. Трудно ли вам усидеть на одном месте?

Проблемы с усидчивостью присущи экстравертам гипертимной акцентуации — с повышенным жизненным тонусом ( и ) , к ним также присоединяется весьма динамичный  . Отрицательно отвечают, как правило, рациональные интроверты.


24. Если по отношению к вам несправедливо поступили, энергично ли вы отстаиваете свои интересы?

Отстаивание справедливости — излюбленное занятие рациональных типов, причем преимущественно сенсориков, напористых и неуступчивых. Наиболее уверены в положительном ответе на данный вопрос 



25. Можете ли вы резать курицу, овцу?

Хладнокровие и выдержка — сильная сторона обладателей  в блоке ЭГО в сочетании со слабой этикой, обеспечивающей низкую чувствительность к чужой боли и страданиям. Такое расположение функций имеется у управленцев 2 квадраты:  и 

26. Раздражает ли вас, если дома занавес или скатерть висят неровно, стремитесь ли вы сразу же поправить их?

Вопрос выявляет склонность к педантизму, а она, как отмечалось выше, присуща главным образом рациональным логикам, а также скрупулезному 

27. В детстве вы боялись оставаться один дома?

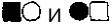

Неосознанные страхи больше всего мучают рациональных интровертов, особенно этиков ( и ) , поскольку они затрудняются четко объяснить природу опасностей, в то время как логик ожидал бы чего-то определенного.

28. Часто ли у вас беспричинно меняется настроение?


На самом деле беспричинно ничего не происходит. Суть вопроса в том, что у многих людей настроение меняется по внутренним причинам, из-за испытываемых неприятных ощущений, которые окружающим не

заметны, в результате чего и складывается впечатление о «беспричинности» изменений. Наиболее чувствительны к собственным субъективным ощущениям «программные» сенсорики.




29. Всегда ли вы стремитесь быть достаточно сильным специалистом в своем деле?

Вопрос выявляет стимульную группу. Четко утвердительно на него отвечают экстраверты-интуиты, чей стимул — уникальность, признание заслуг, а также озабоченные своей деловой репутацией  И 







30. Быстро ли вы начинаете злиться или впадать в гнев?

Эмоциональная несдержанность и гневливость присуща обладателям  в ЭГО. Остальным обычно нужно немало времени, чтобы «раскачать» свои эмоции и «выплеснуть» их на окружающих.

31. Можете ли вы быть совсем веселым?

Отрицательно отвечают серьезные и ригидные, долго переживающие все неприятности рациональные интроверты. К положительному ответу обычно склоняются обладатели в ЭГО , настраивающей на создание и длительное поддержание ровной праздничной атмосферы —  и 

32. Бывает ли так, что ощущение полного счастья буквально пронизывает вас?

Острое ощущение счастья свойственно переживать сильно вовлеченным во внешние события экстравертам. Особый энтузиазм и умение насладиться хорошей новостью отличает   ,  Отрицательный ответ обычно дают  и , склонные к педантичному «вылавливанию» неприятностей, просчетов и упущений даже в самых удачных делах и поступках; полное счастье им нелегко ощутить.




33. Как вы думаете, получился бы из вас ведущий, конференсье в концерте?

Положительный ответ, вероятнее всего, будет дан экстравертами-этиками, которые являются прирожденными участниками и вдохновителями различных шоу, представлений.

34. Вы обычно высказываете свое мнение достаточно откровенно и недвусмысленно?

Откровенность и однозначность высказываний — сильная сторона логиков, в особенности «программных», то есть рационалов; для них главное — истина, объективность суждения. Обтекаемость в выражении мыслей для них неприемлема, поскольку может пострадать священная суть вопроса.

35. Вам трудно переносить вид крови? Не вызывает ли это у вас неприятного ощущения?

Чрезмерно впечатлительны, как правило, этики, для которых вид чужих страданий крайне тяжел. Кроме того, неприятные ощущения при виде крови могут испытывать интуиты, поскольку им сложно воспринимать информацию о материальных объектах и явлениях; они теряются, когда рядом происходит что-то «отвратительное», «грязное». Положительно на данный вопрос чаще всего отвечают , , 

36. Нравится ли вам такая работа, где необходима высокая личная ответственность?

Легко берут на себя ответственность за дело экстраверты, особенно логические и сенсорные. Резко отрицательно отвечают многие интроверты, но особенно жестко отрешиваются от руководства и выполнения обременительных обязательств $\triangle\blacksquare$, $\triangle\blacksquare$, $\blacksquare\blacktriangle$, $\circ\blacksquare$.

37. Склонны ли вы защищать тех, по отношению к которым окружающие поступили, на ваш взгляд, несправедливо?

Положительный ответ дают рационалы, а среди них — хранители морали и нравственности, «совестливые» $\blacksquare\bullet$ и $\blacksquare\blacktriangle$, их дуалы, озабоченные соблюдением деловой этики $\blacksquare\circ$ и $\blacksquare\triangle$, а также борцы за «абстрактную справедливость» и энтузиасты-правозащитники $\blacksquare\circ$ и $\blacksquare\blacktriangle$.

38. Вам трудно и страшно спускаться в темный подвал?

Аналогично п. 27.

39. Предпочитаете ли вы работу, где необходимо действовать быстро, но не требуется высокого качества?

Медленно работать с целью достичь высочайшего качества — стремление склонных к педантизму и «застреванию» на мелочах $\triangle\blacksquare$, $\bullet\blacksquare$, $\bullet\circ$. Наиболее скоры в работе интуитивные экстраверты, мышление которых ориентировано на генерирование идей и их быструю обработку. Они утвердительно отвечают на вопрос, как и их дуалы — сенсорные интроверты; те быстро устают от напряженного труда и не склонны жертвовать свободным временем ради непревзойденных успехов в работе. Положительный ответ дает также $\triangle\blacksquare$, которого характеризует невысокая трудоспособность, определяемая подавленной \blacksquare .

40. Общительный ли вы человек?

Утвердительно в основном отвечают экстраверты-этики, а также обладающий большим набором интересов и демократичный в общении $\blacktriangle\blacksquare$. Деловые, постоянно занятые $\bullet\blacksquare$, $\blacksquare\triangle$, $\bullet\circ$, редко имеют возможность свободно пообщаться, поэтому в группу «общительных», по своему собственному признанию, не входят, как и подавляющее большинство интровертов.

41. В школе вы охотно декламировали стихи?

Возможность продемонстрировать себя перед публикой, пусть на уровне школьного класса, ярко проявляется у экстравертов-этиков.

42. Убегали ли вы в детстве из дома?

Уход из дома — ни что иное, как бегство от проблем и дискомфорта, в поисках понимания. От указанных «напастей» больше всего страдают $\circ\blacksquare$, $\circ\blacksquare$ и $\triangle\blacksquare$, отличающиеся конформностью и потому склонные присоединяться к различным уличным компаниям и подростковым группам. Положительно на вопрос также нередко отвечает $\blacksquare\triangle$, самый динамичный ТИМ, способный отправиться в дальнее странствие, не предупредив близких.

43. Кажется ли вам жизнь трудной?

Нелегкой считают свою жизнь психически ригидные личности, то есть рациональные интроверты; любые неприятности для них имеют вид

бесконечных, многие проблемы кажутся безнадежными, а само существование — беспросветным.

44. Бывало ли так, что после конфликта или обиды вы были до того расстроены, что заниматься делом казалось просто невыносимо?

Возможность быстро переключиться с одного внешнего раздражителя на другой — признак стрессоустойчивости, чем отличаются ●□ ▲△ ▲△ ○■; у них даже есть лозунг на этот счет: «Не пилите опилки!» Положительно же отвечают на вопрос рационалы 2 и 4 квадрат — ▲△ □●, ■○, △▲; они могут переживать нанесенные им обиды годами.

45. Можно ли сказать, что при неудаче вы не теряете чувства юмора?

Способность иронизировать даже в самой тяжелой ситуации свойственна экстравертам-позитивистам (▲□ ■○, ●△ ■▲); к ним в положительном ответе на вопрос обычно присоединяется стрессоустойчивый, парадоксально мыслящий ▲△

46. Предпринимаете ли вы первым шаги к примирению, если вас кто-нибудь обидел?

Отрицательно склонны отвечать рациональные интроверты, долго помнящие обиды и по-своему любящие их переживать, чувствовать себя уязвленными.

47. Вы очень любите животных?

Любовь к животным, желание постоянно ухаживать за ними — типичная черта клуба социалов. К ним также присоединяется sentimentalный, жалостливый ▲△. Брезгливые (по причине подавленной ○) ▲△ и ■▲ чаще всего отвечают отрицательно.

48. Возвращаетесь ли вы, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в порядке?

Аналогично п. 26.

49. Преследует ли вас неясная мысль о том, что с вами, вашими близкими может случиться что-то страшное?

Мнительность, особенно касающаяся происшествий с близкими людьми, свойственна этическим интровертам. К положительному ответу могут присоединяться боязливые, с подозрением глядящие в будущее ○▲ ▲■ □▲

50. Считаете ли вы, что ваше настроение очень изменчиво?

Аналогично п. 28.

51. Трудно ли вам докладывать, выступить перед аудиторией?

Резко отрицательно отвечают экстраверты-этики, любящие «светиться» перед публикой и часто являющиеся профессионалами в различных видах выступлений. Интроверты преимущественно отвечают отрицательно.

52. Можете ли вы ударить обидчика, если он вас оскорбит?

Склонность к физической агрессии и силовой самозащите присуща обладателям ● в блоке ЭГО, а также представителям ТИМов, у которых ● является нормативной функцией (▲□ ▲△). Они иногда нарочно провоцируют ссоры, чтобы иметь возможность применить к окружающим

физическую силу. Обладатели демонстративной ● (■○, ◻○) чаще всего вступают в драку не ради своего интереса, а с целью защитить близкого человека или какие-либо ценности; на вопрос «... если он ВАС оскорбит» они редко отвечают утвердительно.

53. У вас большая потребность в общении с другими людьми?

Отрицательный ответ обычно дают интроверты-логики; иногда к ним присоединяются рациональные интроверты ◻● и ◻▲ △◻ и ○◻ нередко очень общительны, правда, только в комфортной и безопасной обстановке.

54. Вы относитесь к тем, кто при разочаровании впадает в глубокое отчаяние?

Состояние отчаяния свойственно рационалам, чья психика не способна быстро «переваривать» неприятности и перестраиваться на другую информационную «волну». Среди рационалов наиболее склонны впадать в отчаяние педантичные ■○, ◻●, ◻▲; задорный позитивист ■△ в их число не попадает. Иногда к программным логикам в положительном ответе присоединяется завзятый пессимист ◻● и драматичный, склонный к аффектам ◻△

55. Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности?

К такой работе стремятся прежде всего логические и сенсорные экстраверты. Нередко с ними соглашается линейно-напористый экстраверт-сенсорик ◻○, также желающий принять интенсивное участие в деловой активности (у него ■ — 3-я функция в модели А).

56. Настойчиво ли вы добиваетесь намеченной цели, если на пути к ней приходится преодолевать массу препятствий?

Настойчивость типична для рационалов, экстравертов и сенсори-ков. Это представители ТИМов ■△, ■○ ●◻ ●◻ ◻○ реже — ◻△ Интуитивные экстраверты (▲◻ ▲◻) ждут, когда препятствия устранятся сами собой, или, не желая терять здоровье и время на преодоление трудностей, выберут себе другое занятие.

57. Может ли трагический фильм взволновать восток, что на глазах выступают слезы?

Сентиментальность, которая вызывает непосредственную и трудно-контролируемую эмоциональную реакцию, свойственна обладателям ◻ в ведущем блоке.

58. Часто ли вам трудно уснуть из-за того, что проблемы предыдущего или будущего дня все время крутятся в голове?

Ригидность психики, как известно, отличительный признак рационалов. На вопрос положительно отвечают преимущественно рациональные интроверты.

59. В школе вы иногда подсказывали своим товарищам или давали им списать?

Здесь симптоматичен отрицательный ответ, который склонны давать борцы за «абстрактную справедливость» — рациональные интроверты, а также фанатичный последователь различных правил, «поборник кри-

стальной честности» ■○. Положительно отвечают чаще всего конформные ○□, △□ и прирожденный «советчик» ▲□

60. Требуется ли вам большое напряжение, чтобы ночью пройти через кладбище?

Беспочвенные страхи — удел рациональных интровертов-этиков, для которых непросто отличить подлинную опасность от вымышленной, а также чрезмерно впечатлительные, склонные к нагнетанию бурных эмоций □△ и △□

61. Тщательно ли вы следите за тем, чтобы каждая вещь в вашей квартире находилась точно на своем месте?

Вопрос выявляет склонных к педантизму ИЛИ, □●, ■○, чья страсть к порядку общеизвестна; иногда к ним в положительном ответе присоединяются логики-рационалы □▲ и ■△, стремящиеся к максимальной упорядоченности предметов в своем жилище и на рабочем месте.

62. Бывает ли так, что перед сном у вас хорошее настроение, а утром вы встаете мрачным?

Аналогично п. 28.

63. Легко ли вы привыкаете к новым ситуациям?

Восприятие нового легче дается иррационалам. Новизна любого рода особенно привлекательна для обладателей программной ▲: ▲□ и ▲□; хорошей адаптацией даже в самых неблагоприятных условиях отличаются △□, ○■, ●□, △■ хотя и является интуитом-иррационалом, весьма консервативен и — в силу своего негативизма — не приветствует большинства происходящих вокруг перемен.

64. Вы часто смеетесь?

Отрицательно отвечают сосредоточенные на решении повседневных проблем и преодолении неприятностей □▲, □●, □○. Самые смешливые — □○, ▲□, △□

65. Можете ли вы быть приветливы с теми, кого явно не цените, не любите, не уважаете?

Такую этическую гибкость склонны демонстрировать главным образом гуманитарии; они общаются с каждым по-своему и готовы проявлять внимание даже к человеку, которого не считают достойным себя.

66. Вы подвижный человек?

Подвижность может быть понята как синтез понятий динамики и экстраверсии. Утвердительно отвечают ■△, ■○, □△, □○, а также ▲□ и ▲□

67. Вы очень переживаете из-за несправедливости?

Аналогично п. 37.

68. Вы настолько любите природу, что можете назвать себя ее другом?

Аналогично п. 47.

69. Уходя из дому или ложась спать, вы проверяете, погашен ли свет и заперты ли двери?

Аналогично п. 26.

70. Вы очень боязливы?

Аналогично п. 27.

71. Раньше вы охотно участвовали в кружках художественной деятельности, а может, и сейчас участвуете?

Аналогично п. 41.

72. Вы расцениваете жизнь скорее пессимистично, нежели радостно?

Такое мироощущение присуще в основном интровертам-негативистам, не имеющим в ведущем блоке \blacksquare : $\triangle\blacksquare$, $\square\blacktriangle$, $\square\bullet$.

73. Часто ли вас тянет попутешествовать?

Желание путешествовать чаще всего посещает жаждущих новых впечатлений экстравертов, в особенности логических и интуитивных; легки на подъем также сильно зависимые от настроения $\blacksquare\triangle$ и $\blacksquare\circ$

74. Может ли ваше настроение измениться так резко, что состояние радости вдруг сменяется угрюмой подавленностью?

Данный вопрос выявляет обладателей \blacksquare в ЭГО ($\blacksquare\circ$ $\circ\blacksquare$ $\blacksquare\triangle$ $\triangle\blacksquare$).

75. Легко ли вам удается поднять настроение подчиненных?

Поднимать настроение обычно легко удается этическим экстравертам; они тонко чувствуют эмоциональный фон вокруг себя и умело манипулируют им.

76. Долго ли вы переживаете обиду?

Вопрос на ригидность психики, а ее, как отмечалось выше, имеют рациональные интроверты, нередко зацикливающиеся на своих переживаниях.

77. Переживаете ли вы долгое время горести других людей?

Особой впечатлительностью и эмоциональной подвижностью отличаются обладатели творческой \blacksquare $\circ\blacksquare$ и $\triangle\blacksquare$

78. Часто ли, будучи школьником, вы переписывали те страницы вашей тетради, в которых оказывались помарки?

Вопрос выявляет перфекционизм и склонность к педантизму, а этими качествами отличаются $\blacksquare\circ$, $\square\bullet$ $\square\bullet$, $\triangle\blacksquare$ нередко и $\circ\blacksquare$

79. Бывает ли так — вы боитесь, что можете броситься под колеса проходящего поезда?

Положительный ответ обычно дают люди, склонные к педантизму и нагнетанию страхов: $\blacksquare\circ$, $\blacksquare\triangle$ $\triangle\blacksquare$, реже — $\square\blacktriangle$ и $\square\blacktriangle$

80. В веселой компании вы обычно веселы?

Наиболее чувствительны к эмоциональному настрою окружающих «творческие» этики: $\circ\blacksquare$, $\bullet\blacksquare$ $\blacktriangle\blacksquare$ $\triangle\blacksquare$, а также ТИМы с внушаемой \blacksquare : $\square\bullet$ $\square\blacktriangle$

81. Способны ли вы отвлечься от трудной проблемы, требующей обязательного решения?

Способность отвлекаться и «выключаться» из процесса работы в любое время — признак иррациональных статиков, которым необходимо время от времени оставаться наедине, чтобы обдумать складывающуюся ситуацию. К ним иногда могут присоединяться их дуалы — иррациональ-

ные динамики, также нуждающиеся в периодическом расслаблении.

82. Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя более свободно, если примете алкоголь?

Более раскованно чувствуют себя под воздействием алкоголя интроверты — вследствие ослабления жесткого контроля над собой в ситуации интенсивного общения. Вне воздействия спиртного интроверт обычно «зажат», угрюм, иногда мрачен; приняв же дозу алкоголя, он быстро расслабляется и обычные для него опасности общения теряют актуальность. Чаще других положительно отвечают на вопрос $\bigcirc\blacksquare$, $\triangle\blacksquare$, $\bigcirc\blacksquare$.

83. В беседе вы скупы на слова?

Экономия слов и времени типична для стремящихся к максимальной целесообразности рационалов-логиков. Не слишком разговорчивы также $\square\bullet$, и даже иррационалы $\bigcirc\blacksquare$ и $\bullet\square$.

84. Если бы вам необходимо было играть на сцене, вы бы смогли так войти в роль, что забыли бы о том, что это только игра?

Положительно отвечают люди демонстративной психической акцентуации, которые с позиций соционики должны иметь - в ведущем блоке — $\bigcirc\blacksquare$, $\triangle\blacksquare$, $\square\bigcirc$, $\triangle\blacksquare$. Жестко отрицательно обычно высказываются рациональные логики, которые предельно реалистичны.

85. Любите ли вы готовить? А умеете?

Вопрос на развитие О. Обычно утвердительно отвечают обладатели О в блоке ЭГО ($\bigcirc\blacksquare$, $\bigcirc\blacksquare$, $\square\bigcirc$, $\blacksquare\bigcirc$), а также те, у кого данная функция оказалась в блоке ИД на 8-й позиции ($\square\bullet$, $\square\bullet$). Практически все интуиты, а также $\bullet\square$ и $\bullet\square$ далеки от процесса приготовления пищи, и даже если им приходится этим заниматься, то они не скажут, что любят готовить — если представится возможность, то сбросят эту обязанность.

Анализируя ответы, нужно иметь в виду, что названные ТИМы являются приблизительными вариантами, и могут встречаться отклонения. Например, в принципе счесть себя предприимчивым может любой человек, даже принадлежащий к ТИМа $\triangle\blacksquare$, $\bigcirc\blacksquare$, $\square\blacksquare$, — ему хочется таким казаться. Соционик вовсе не застрахован от «наигранных» ответов. Однако по общей совокупности ответов на приведенные 85 дополнительных вопросов можно уточнить ТИМ.

На самом деле тот факт, что человек хочет быть или казаться предприимчивым, не менее важен, чем реальная предприимчивость. Любое желание — это призыв к деятельности, к проработке слабых психических функций, и нужно, проведя социодиагностику, направить человека на сознательный путь самосовершенствования. Именно в этом смысл любого знания о человеке, в том числе соционики.

Дополнения к вопросам для соционического интервью.

1. Что для Вас является стрессом?

Вопрос на группу стрессоустойчивости. Наиболее характерны ответы правых рационалов (нестрессоустойчивых) и левых иррационалов (стрессоустойчивых).

Примеры:

«Для меня стресс... Ну если всё вокруг провалится...» (●□)

«Пробки на дорогах выводят из себя — опаздываю, нервничаю» (■○)

«Если ребенок сильно заболел — тогда стресс, а так мало что может меня вывести из равновесия» (△■)

«Какое-то из ряда вон выходящее событие с близкими или со мной, что-то экстраординарное и негативное — тогда может быть стресс» (▲□)

«Любые неприятности, что-то непредсказуемое, резкое и неожиданное» (□▲)

«Вызов на ковер к начальству, острые вопросы — очень сильно нервничаю, хотя и пытаюсь это скрыть» (□●)

«Внезапная смерть или катастрофа...» (○■)

«Поломки бытовой техники или если машина не заведется — нервничаю ужасно!» (■△)

«Стресс — это если что-то идет не по плану, не так, как я предполагал» (■△)

Ответы стрессотренируемых (правых иррационалов) и стрессотормозных (левых рационалов) далеко не столь яркие, как вышеприведенные.

«Сильные эмоциональные потрясения, скандалы, разборки, выяснения отношений — всё это для меня стресс» (△■)

«Даже мелкие недомогания очень выводят из себя, они мешают работе, заставляют терять время — очень переживаю» (■△)

«Стресс — это разные непредсказуемые ситуации; к сожалению, всего предвидеть не удастся...» (□●)

«Вставать рано утром...» (○■)

«Нежелательные встречи... с очень неприятными для меня людьми» (□▲)

«Боюсь нескольких неудач подряд, когда чувствуешь, что идет провальный период» (●□)

«Стресс — это когда ничего не ладится, когда хронический облом...» (●□)

«Сильнее всего стрессируют длительные финансовые трудности — могу даже в депрессию впасть» (▲□)

«Выяснения отношений с начальством» (▲□)

«Внезапные поломки техники или ситуация, когда забыл ключ от квартиры» (■○)

«Сильнейший стресс в жизни был — когда потеряла деньги: всю зарплату неизвестно где оставила!» (■○)

2. Идеальная для Вас работа?

Этот вопрос позволяет выявить стимульную группу ТИМа, а также часто аспектное наполнение ведущего блока. Имеется в виду, что идеальная работа — та, где есть возможность реализовать свои «природные бонусы» — аспекты блока ЭГО, а также перспектива чувствовать

себя комфортно в социальном плане: последнее как раз показывает стимульная группа.

Вот примеры характерных ответов.

Стимульная группа «Статус, престиж».

«Руководящая работа — всё остальное несущественно» (●□)

«Хозяин своей компании» (□○)

«Директор издательства» (□○)

«Создать свое дело и руководить им» (■○)

«Директор по связям с общественностью» (●□)

«Директор агентства недвижимости» (●□)

«Идеальная работа — управлять деятельностью банка» (□○)

Стимульная группа «Уникальность, признание заслуг».

«Директор по развитию компании в сфере информационных технологий» (■△)

«Финансовый директор» (■△)

«Руководитель в сфере управления персоналом, например, директор по персоналу крупной компании» (▲□)

«Главный редактор газеты или престижного журнала» (▲□)

«Главный конструктор на динамично работающем производстве» (▲□)

«IT-специалист с широкими полномочиями» (▲□)

«Генеральный директор не слишком крупной компании — чтобы мог самостоятельно принимать любые решения» (■△)

«Там, где можно быть известным: наверно, шоу-бизнес» (■△)

Стимульная группа «Благосостояние».

«Шеф-повар престижного ресторана» (□●)

«Свой бизнес какой-нибудь... небольшой» (○■)

«Несложная работа... Без перенапряжения, но с нормальной оплатой» (○■)

«Секретарь или офис-менеджер» (○■)

«Средняя должность в крупной компании — и зарплата будет высокая, и ответственность небольшая» (□●)

«Любая работа... только бы платили без задержек и обмана» (○■)

Стимульная группа «Самодостаточность».

«Такая работа, чтобы можно было расти профессионально и узнавать много нового — в сфере бизнес-процессов и финансов» (△■)

«Системный администратор в среднего размера фирме» (□▲)

«Квалифицированный специалист в экономике с более-менее нормальной зарплатой» (△■)

«Фотограф-фрилансер» (△■)

«Арт-директор, веб-дизайнер» (△■)

«Журналист или пишущий редактор журнала» (□▲)

«Педагог; люблю заниматься с детьми, учить их» (□▲)

3. Что Вас сейчас раздражает в работе?

Комплексный вопрос: на ТИМ в целом. Однако наиболее я

ответе на него проявляются аспекты, находящиеся в каналах 4-й и 7-й функций модели А, поскольку информационное воздействие именно на них вызывает максимальное раздражение. В ряде случаев ответы иллюстрируют наполнение блока ЭГО.

Примеры.

«Процессы, на которые нет возможности влиять — результаты моей работы очень зависят от других» (●□)

«Отсутствие интенсивности в работе; люблю работать в напряженном режиме» (■▲)

«Необходимость подчинения не вполне компетентному руководству» (▲□)

«Раздражает частая смена правил и инструкций; на мой взгляд, они должны быть однозначными» (▲□)

«Работа не позволяет проявлять максимум креативности» (▲□)

«Острых ощущений нет, ярких событий, драйва — без всего этого работа раздражает» (■▲)

«Рутина» (●□)

«Подчиненное положение раздражает; не умею подчиняться» (□○)

«Необходимость изворачиваться и выстраивать отношения; не всегда есть возможность говорить правду» (□●)

«Отсутствие свободы планирования рабочего дня, жесткие рамки по времени» (▲□)

«Тотальная неопределенность» (□●)

«Слишком много общения с людьми на работе» (▲■)

«Раздражает эмоционально несдержанное начальство» (□▲)

«То, что сослуживцы беспокоят по пустякам, отвлекают» (○■)

«Недостаток общения, слишком узкий коллектив» (●□)

«Формальные требования раздражают, нет возможности проявлять творчество в работе» (▲□)

«То, что приходится работать за небольшие деньги, да еще быть за это благодарной» (○□)

«Бестолковость подчиненных, а также их мелкие обманы» (■○)

«То, что руководство не желает прислушиваться к доводам разума; то, что никому ничего не объяснишь» (□▲)

«Нет возможности самостоятельно планировать рабочее время» (▲■)

4. Как Вы определяете, что добились в чем-либо успеха? [25]

Вопрос на экстраверсию/интроверсию. Экстраверсия связана с внешней референцией, то есть оценкой своей деятельности главным образом по реакции (на эту деятельность) внешнего мира. Интроверсия соответствует внутренней референции, то есть самооценке; мнения окружающих для интроверта не слишком значимы.

Приведем характерные ответы.

Внешняя референция.

«Достиг успеха — значит, за работу мне деньги заплатили» (■○)

«Успех — это когда мне начинают завидовать друзья и знакомые» (▲△)

«Успех — это переход на новую ступень в карьерной лестнице» (▲□)

«Если мой бизнес развивается, растёт, тогда нет сомнений, что есть успех» (■○)

«Определяю успешность по отношению ко мне людей — уважают, значит, достиг успеха» (●□)

«Деньги, почет, может быть, регалии» (●□)

«Успех — это когда реализуются мои идеи и проекты, когда я вижу, что они оказались полезны» (▲□)

«Успех — это когда я всем нужен» (■△)

«Увеличение моего благосостояния — вот настоящий успех» (■△)
Внутренняя референция.

«Если считаю свою продукцию качественной и оригинальной» (△■)

«Радость от сознания, что дело сделано» (△■)

«Сам себя больше начинаю уважать, если есть успех» (□●)

«Успех — когда есть чувство выполненного долга» (□●)

«Для меня успех — нечто внутренне, даже интимное; мне сложно определить, есть он в данный момент или нет. Просто работаю, делаю своё дело...» (□▲)

«Успех — когда есть внутреннее удовлетворение...» (○■)

«Успех — это когда чувствуешь, что движешься в правильном направлении» (□▲)

«У меня успех всегда сопутствует радостному настроению; успех — это когда на душе хорошо» (○■)

5. Какая стадия работы (или выполнения какого-либо проекта) Вам нравится больше всего, наиболее для Вас комфортна?

Вопрос на дихотомии процессуальность/результативность и позитивизм/негативизм. Позитивисты отличаются энтузиазмом на старте любого начинания, зато потом — при появлении трудностей — могут разочароваться; им ближе стадия начала проекта; негативисты, напротив, скептически настроены по отношению к различным новым проектам, зато потом, по мере их реализации, начинают получать удовольствие от работы.

«Процессуалы» настроены на сам технологический процесс работы, им нравится «функционировать» в определенном режиме в рамках определенных полномочий. Результативные же, напротив, любят либо инициировать (особенно позитивисты), либо завершать дела (к этому больше склонны негативисты). Им важен момент во времени, когда происходит ключевое событие с проектом, особенности же его протекания не слишком интересны.

Характерные ответы.

Процессуальные позитивисты (▲□, □●, ●□, □▲):

«Стадию выделить сложно; просто люблю работать» (□●)

«Обожаю свою работу на любой стадии» (●□)

«Всегда с радостью иду на работу, жду чего-то нового, интересного, но потом — в течение дня — могу заскучать» (▲□)

«Я — журналист, мне нравится писать..., сдавать статьи редактору не люблю» (□▲)

Результативные позитивисты (, , ,) :

«Когда идет новый проект, работа просто горит, хочется горы свернуть!» (▲▲)

«Больше всего мне нравится инициировать что-то новое, вовлекать людей в проект» (□○)

«Когда работа начинается, видна перспектива, но еще нет рутины» (▲▲)

«Начало... Когда можно сесть, собраться с мыслями, обдумать детали...» (○▲)

Процессуальные негативисты (▲▲, ▲▲, ▲○, ○▲):

«Нравится стадия, когда работа идет полным ходом» (▲▲)

«Больше всего люблю отделять детали, когда работа почти сделана» (▲▲)

«Наиболее комфортно себя чувствую, когда работа налажена и есть уже первые итоги; главное — чтобы дело шло интенсивно» (▲○)

«Да, в общем, любой момент работы неплох, если чувствуется какая-то динамика, если есть продвижение вперед» (○▲)

Результативные негативисты (○□, □○, ▲▲, ▲▲):

«Самый любимый момент в работе — сдача проекта; момент, когда ставится окончательная точка» (▲▲)

«Больше всего люблю в работе — когда она сдана и можно о ней забыть» (○□)

«Люблю оформление результатов работы, например, написание отчета по проекту или подготовку документов к подписанию» (□○)

«Комфортно мне в работе, когда есть ясность по поводу того, что было сделано, и можно спокойно подводить итоги» (□▲)

Примеры вербального типирования с помощью интервью

(По материалам интервью с Вячеславом Петкуном:

Слава России // МК-бульвар. - № 42 (281). Октябрь, 2002.)

— Вячеслав, наверное, у каждого музыканта наступает момент, когда популярность начинает ему сильно мешать. ... Театр, съемки, интервью. Когда творить-то, собственно?

— Популярность мне не мешает. Просто нужно соизмерять свои собственные силы с возможностями. Цели-то у всех одни и те же. Эстрада, рок-музыка, поп-музыка — градации непонятные, все творят ради успеха, популярности и денег. А если говорят, что это не так — значит, врут. И если говорят, что добиваются кровью и потом, — нет никакой крови, нет никакого пота.

Известность и популярность мешают людям замкнутым, погруженным в себя — интровертам. В данном случае перед нами — человек, радующийся успеху и вполне открытый к общению с публикой, то есть, вероятнее всего, экстраверт. Он считает, что цели у всех одни и те же. На самом деле это далеко не всегда так — и в шоу-бизнесе, и в науке, и в производстве. Понять различие в целях и стимулах, движущих людьми, легче иррационалу, поскольку его мышление более гибкое и он сам одновременно преследует множество целей. Петкун же в своем ответе демонстрирует рациональность: она следует из убежденности в единстве целей большинства участников эстрадной жизни. Ему трудно поверить, что можно добиваться своего по-разному, и стремиться получить совсем не то, что хочется большинству.

— **А как же сытый художник, который...**

— **Знаешь, ни один сытый художник не мечтает быть голодным. Мне популярность, наоборот, помогает. Помогает быть независимым. Сейчас я могу сделать то, что хочу. Правда, я всегда так поступал, но раньше мне было сложнее — не обращать внимания на мнение рекорд-компаний, на предложения продюсеров. И это для меня самое главное. А времени хватает. Я могу писать когда угодно и где угодно. Даже в туалете.**

Еще одно указание на экстраверсию: «помогает популярность», мало того, она даже желанна для нашего героя. Выявляется также принадлежность его к стимульной группе экстравертов-интуитов: важнее всего для Вячеслава возможность «делать, что хочу», свобода и независимость.

Характерно также отношение к творчеству и времени: если есть идея или эмоциональный настрой на творчество — время найдется, и обстоятельства непринципиальны. Отношение ко времени свободное, можно сказать, творческое. Получается чисто Соционическая схема: перспектива эмоций (творческого настроения) ■ — △ она отражает ведущий блок ЭИЭ. Посмотрим, верна ли данная гипотеза.

— **Вы говорили, что не очень любите участвовать в фестивалях и вам не нравится, когда «Танцы минус» называют форматом такой-то радиостанции, потому что создается некое чувство стадности.**

— **У нас как все бежали стадом, так и бегают. Это касается и попсы, и рока так называемого, и вас, журналистов, уж извините. Стадное чувство присуще любому биологическому виду. Что же касается форматов, то у нас действительно все очень узконаправленное. Печально, когда подходят с кассетой и говорят: мы играем, как вы, у нас такая же музыка. К сожалению, молодежь думает, что существует некая формула, и, следуя ей, можно очень легко добиться успеха.**

Интересен тезис о том, что «стадное чувство присуще любому биологическому виду». С точки зрения современной биологии и этологии, это совсем не так: есть виды животных, совершенно чуждых стадному инстинкту. Петкун таким высказыванием демонстрирует слабую *, не отличаясь интересом к основным законам материального мира. У него — своя логика, основанная на личных взглядах, не проявлено стремление

к объективности и обоснованности суждений.

Артист утверждает также, что искусство должно быть уникальным, свободным от штампов и формул. Это явный признак преобладания интуиции над сенсорикой. Последняя как раз культивирует создание и тиражирование различных несложных методов выполнения действий с запрограммированным результатом. Искусство Петкун противопоставляет ремеслу, настаивает на неповторимости творчества и каждого конкретного артиста: это серьезный аргумент в пользу интуиции в ведущем блоке.

— **У вас есть шоу, куда вы приглашаете форматных музыкантов...**

— **Я пытаюсь говорить о том, о чем вы все-таки не говорите. Очень много фальсификации в журналистике.... Фальсификация на 99%. Люди, большинство из которых существует не под своими именами. Какие-то Марго, Анжелики Варум, Валерии.**

Здесь четко проявлен негативизм: у Петкуна явно «трагическая» картина действительности, где никому нельзя верить, кругом обман, и люди существуют «не под своими именами», а, следовательно, многое (конечно, неблагоприятное) хотят скрыть. Интервьюируемый не верит в благие побуждения людей, зато предвидит в их поведении отнюдь не добрые стремления; вообще нельзя сказать, что он — доброжелательный человек. Негативизм подтверждает гипотезу **■△**

— **Об этом уже десять раз писали.**

— **Да при чем тут, писали или нет! Дело в другом. Этот мир иллюзорный. Он не существует. У каждого свои легенды.**

Весьма интересно высказывание об иллюзорности действительности. Для логиков и для сенсориков мир реален, и ничего иллюзорного они в нем не видят. Сомнения в существовании мира свойственны исключительно интуитам, причем этическим.

Также характерна ремарка о легендах. Естественно, обладатели сильной логики и сенсорики никаких легенд о себе не распускают и мифов не продуцируют; они довольствуются формальным представлением своей персоны в обществе — в соответствии с социальным статусом. Придумыванием легенд о себе занимаются этики и интуиты, для которых миф может в определенные моменты казаться более значимым, чем реальные события. Слухи, сплетни, инсинуации — способ социальной адаптации «гуманитариев». Мастера изобретения легенд и их продвижения «на рынок» общественного мнения — обладатели **■** в ведущем блоке, к которым относится и **■△**

— **Те вещи, которые попадают в прессу, в большинстве своем являются частью промоушна. Есть что-то, о чем вы ради рекламы не стали бы говорить на сто процентов?**

— **Этическая граница у каждого своя. Я не стал бы никогда говорить о войне, обсуждать родственников, близких людей, своих девушек. Хотя девушек я обижаю постоянно на самом деле.**

Рассуждения об этических границах и их субъективных различиях свойственны личностям с развитой этикой; логики считают этические нормы

однозначными, объективными и незыблемыми. Легко признается в том, что «обижает девушек»; логик же старается не обнаруживать свою этическую несостоятельность, он боится обидеть кого-либо, поскольку знает, что ему непросто будет выпутаться из сложной коммуникативной ситуации.

— **За что ж вы их?**

— **Ну потому, что я эгоист. Абсолютно полигамный и неразборчивый в связях человек. И к тому же очень влюбчивый.**

Влюбчивый, полигамный — это, скорее всего, экстраверт, у которого много контактов, и — этик, поскольку в ответе присутствует признание в простоте завязывания контактов, что для логика проблемно. Демонстративное признание в эгоизме также характерно для личности, претендующей на оригинальность, а это — признак принадлежности к стимульной группе «уникальность», составленной из экстравертов-интуитов.

— **Сейчас есть девушка?**

— **Они у меня всегда есть.**

Еще одно экстравертное и этическое признание.

— **В большом количестве?**

— **Ну почему? В нормальном количестве: три-четыре-пять.**

— **И на всех времени хватает?**

— **Ну как хватает... Не хватает, конечно.**

— **И каких женщин такое положение устраивает? Какие вам нравятся-то?**

— **Умные, с которыми можно поговорить, не мыслящие своими женскими мозгами. Определенного типажа — блондинки, брюнетки — у меня нет. Мне все нравятся. Сегодня — одна, завтра — другая.**

Очень любопытный ответ артиста: ему нравятся умные, мыслящие женщины, что в переводе на соционический язык означает — логики; для этика это вполне естественный «призыв к дуализации». Кроме того, у любого сенсорика есть вполне четкие критерии оценки потенциальных партнеров — по цвету волос, глаз, телосложению и пр., а вот интуиты в этой сфере обычно свободны от жестких рамок отбора кандидатов в любовники.

— **Каким женщинам нравитесь вы?**

— **Не знаю. Я вообще не знаю, нравлюсь я им или нет.**

— **Но они же с вами как-то общаются?**

— **Общаются. Конечно, чувствую иногда, что идут какие-то биохимические процессы... черт его знает. Я не знаю. Мне, если честно, наплевать.**

Также типичные ответы для интуита, которому нелегко считывать информацию об ощущениях людей. Сенсорик бы обязательно почувствовал отношение к себе (и, конечно, «сексуальный призыв») по некоторым невербальным сигналам, интуиты же, как правило, нуждаются в том, чтобы им говорили о желании вступить в отношения. Кроме того, в ответе зашифровано еще преобладание ♀ над ♂: ведь Вячеславу, по его словам, «наплевать», что конкретно думают о нем его подруги, его мало волнует, нравится он им или нет: были бы чувства и острые ощущения.

— **Задумываешься, что не туда по жизни идешь и не тем занимаешься?**

— **Бывало, иду к трапу самолета и думаю: блин, не туда я иду...**

— **Сразу поворачиваете и — обратно.**

— **Один раз повернул, кстати. Была история... Перед посадкой в самолет подходит девочка: «А можно с вами сфотографироваться в последний раз?» Как? Нормально? Я порвал билет и вернулся.**

В ответе представлен исключительно четкий «отпечаток» программной функции Петкуна: он, очевидно, на внешние раздражители реагирует прежде всего эмоционально; чувства и предчувствия способны существенно изменить его планы. Явно ■ преобладает над интересами дела, над ■.

— **А как же последствия? На концерт-то, наверное, опоздали?**

— **Ну что же теперь делать. Это, конечно, очень нехорошо. Но есть вещи, через которые я просто не могу перешагнуть. Например, через мое присутствие в падающем самолете.**

Демонстрируется богатая фантазия; игра воображения для Петкуна оказывается важнее, чем конкретные санкции за отмененный концерт. Таким образом, ■ доминирует над логикой, а интуиция — над прагматизмом (над сенсорикой).

— **Вячеслав, вы суеверны?**

— **Нет, но это было сказано так проникновенно, что я поверил.**

Значит, реакция на слова зависит от вызванного ими эмоционального отклика — вполне четкий аргумент в пользу ■ в блоке ЭГО нашего героя.

— **Как известно, вы не только музыкант и телеведущий, но еще и роль Квазимодо в мюзикле «Нотр Дам де Пари» играете... Что для вас на данный момент интереснее?**

— **Я бы Карлсона сыграл с удовольствием. В мультфильме.**

— **Пропеллер мешать будет.**

— **Мне ничего не мешает. А если что-то начинает мешать, я просто перестану это делать.**

На помехи в деятельности обращают внимание чаще всего сенсорики: они сосредоточены на практической жизни, в то время как интуиты могут не замечать препятствий и не любят их преодолевать. Они стараются решить проблему с наскока, а если это не получается, могут вовсе отказаться от действий в данном направлении. Именно этой жизненной позиции придерживается наш герой; он, очевидно, принадлежит к интуитивному ТИМУ.

— **Вы заняты в спектаклях, на съемках. Соответственно — в ущерб концертной деятельности «Танцев минус».**

— **В ущерб концертам не происходит ничего, работа в группе для меня главное.**

Здесь присутствует некоторый «крен» в сторону рациональности: у Петкуна есть «дело жизни» — музыка, концерты. У иррационалов обычно нет такой ясности в том, что важно, а что — не очень, поскольку их при-

сыпался. Цену деньгам знаю. К своим сегодняшним гонорарам я шел постепенно, все начиналось с 37 рублей.

Конечно, наш «деловой логик» начинал с малого и знает цену деньгам; он, как и любой рационал, шел к высоким заработкам постепенно, и считает, что его миллионы — функция от профессионализма.

— **Ты сам ведешь свой бизнес?**

— **Все решения принимаю я сам. Но у меня есть агент, бухгалтер, юрист, персональный ассистент — целая команда профессионалов. Которая дает мне советы, как лучше поступить в той или иной ситуации. Не могу же я, принимая решения, знать все нюансы...**

Экстраверт с сильной ■, конечно, все решения в своем деле принимает самостоятельно; он вообще не любит и не умеет подчиняться, вся инициатива должна исходить от него. Как логик, он подбирает людей в свой коллектив по принципу профессионализма («целая команда профессионалов»); этик же склонен выбирать «подручных», исходя из их личной преданности или дружеских, доверительных отношений с ними.

Далее заметен знак «минус» ■: Буре не может обращать внимания на детали, мелочи, свои проекты сам не прорабатывает до конца, а переключается на новые дела, которые требуют принятия важных решений.

Итак, вывод очевиден: Павел Буре — это ■△; вероятнее всего, логико-сенсорного подтипа, то есть с усиленным левым блоком модели А.

* * *

(По материалам интервью Карины Эванс с Раймондом Паулсом:
Тот самый маэстро // Лица. — Июль-август, 2001.)

Раймонда Паулса я с детства считала ужасным букой. Как можно угрюмо глядеть на клавиши, когда Пугачева так страдает восьмом ряду, что всем очевидно — любит?

Весьма характерное впечатление журналиста: малоэмоциональным, угрюмым, хладнокровным «букой» обычно кажется интроверт с ■ в суггестивном или подавленном канале, то есть □●, □▲, ○■, △■. Попробуем определить, к какому же из них относится знаменитый композитор.

— **Как живется, Раймонд Вольдемарович?**

— **Как всегда, по-разному. То затишье, то буря...**

Здесь присутствует «реверанс» в сторону иррациональности: «по-разному», то есть циклично («то затишье, то буря») существуют люди восприимчиво-адаптивного темперамента, настроенные на спокойное восприятие всех изменений и функционирование в условиях нестабильности. Рационал пытался бы создать вокруг себя предсказуемую обстановку; затишья его тоже не устроили бы — дела должны, с его точки зрения, двигаться равномерно. Итак, судя по данному ответу, перед нами иррационал.

— **Что в жизни вам больше всего нравится сейчас, а что нет?**

(По материалам интервью Ларисы Алексеенко с Павлом Буре:
БУРЕвестник // Лица. — Июль-август, 2001.)

Буре говорит, что главное в жизни — не заикливаться, что прошлым жить нельзя, что нужно уметь ставить цели.

Мы пьем кофе. Я удивляюсь: неужели все миллионеры так просты в общении — и спрашиваю:

— Неужели Павел Буре в Майами и в Москве — один и тот же человек?

— Думаю, что нет. Там я работаю. Я должен соблюдать режим, контролировать себя, жить в постоянном ожидании предстоящей игры. Не важно, когда она состоится: через день, два, через неделю. А в Москве я могу позволить себе расслабиться. Естественно, каждому человеку отдыхать нравится больше. Но постоянно отдыхать в конечном итоге надоедает. Тем более я привык жить ради чего-то, жертвовать, добиваться. И если не добиваться чего-то глобального, то хотя бы идти к какой-то цели маленькими шагами. Короче, каждый день что-то совершать.

Сразу обращает на себя внимание акцентирование Буре проблемы времени, его использования, ожидания грядущих событий. Это серьезный аргумент в пользу Δ в ведущем блоке. Мало того, отношение ко времени у хоккеиста весьма свободное, творческое («не важно, когда состоится игра: через день, два...»), исключающее заикливание на прошлом. Соответственно ТИМ Буре явно динамический, вероятнее всего, с творческой Δ

Режим, самоконтроль — на работе и при подготовке к ней, а в свободное время — расслабление: это классический рациональный ритм жизни — четкий, прогнозируемый, целесообразный. Кроме того, есть желание «каждый день что-то совершать»: так рассуждают «размеренные», рациональные «личности».

Буре привык «жить ради чего-то»: это признак экстраверсии; интроверты вообще не любят ставить себе целевые установки, а жертвовать своими интересами ради достижения абстрактных целей — тем более. Наш герой хочет достичь «чего-то глобального», что опять же указывает на экстраверсию, причем с «интуитивным» оттенком, поскольку именно интуиция отвечает за видение событий и явлений крупным планом.

Наконец, общее впечатление демократичного, доступного, простого в обращении миллионера склоняет к принадлежности Буре к социотипам «демократических» — первой и третьей — квадр.

— А как по поводу нужных людей?

— Так можно рассуждаться до того, что и родители станут нужными людьми. Неверное это выражение — «нужный». Люди живут в коллективе, общаются друг с другом, делают совместные проекты. Все они в той или иной мере друг другу нужны. На сегодняшний день я не выбираю, с кем мне делать бизнес. ...важно другое. Надевая форму с

пантерой или какую-то другую, ты с остальными игроками становишься одним целым. Потом, когда игра закончится, ты сможешь заняться своими делами. Но в игре — ты часть команды.

Очень характерная позиция для экстраверта: «люди живут в коллективе», «в игре — ты часть команды»; интроверт живет даже в самом тесном коллективе сам по себе, ориентируется в первую очередь на собственные нужды и потребности. Пассаж про форму наталкивает на предположение о нахождении в блоке ЭГО нашего героя ■: он ценит прежде всего дело, а потом уже оценивает людей и остальные факторы «вне игры»; «когда игра закончится, ты сможешь заняться своими делами» — предельно рациональная деловая формулировка жизненной позиции.

Кстати, любят командные игры и преуспевают в них чаще всего обладатели наиболее энергозатратного — линейно-напористого — темперамента.

— Есть лучшие среди равных, есть звезды. Не каждый игрок забивает пятьдесят голов.

— Это же очень простая арифметика. Если я забил пятьдесят, другой пятьдесят, третий — вся команда будет на высоте. И потом — хоккей — не индивидуальный вид спорта, без команды ты не сможешь забить гол. Кто-то остается в тени, но вся команда принимает участие в твоём голе, успехе, и все очень радуются, когда тебе удастся забить шайбу. Каждый игрок в команде стремится к победе, это действительно так. Да и в жизни любой человек без друзей, партнеров, близких не может ничего сделать.

Снова явная демонстрация экстравертности — приписывание части своих успехов коллективу, команде. А далее иллюстрация слабой этики — «каждый игрок в команде стремится к победе». Вовсе не каждый! Некоторые игроки строят свои собственные планы, возможно, основанные и на проигрыше команды. Далеко не все игроки такие «идейные» и «правильные» (со спортивной точки зрения), как Буре; кто-то может, играя, откровенно «халявить», не принимать на себя инициативу, надеясь, что победа достанется ему как-нибудь полегче. Обладатель сильной этики наверняка так категорично не утверждал бы единство целей всех без исключения игроков: он осознавал бы их скрытые мотивы поведения.

— Насколько статус суперзвезды меняет человека? Вот ты, например, капризен?

— Любой поступок можно интерпретировать как угодно. Могут ли я есть в «Макдоналдсе»? Могу. И ем. И пиццу за пятьдесят центов я тоже ем с удовольствием.... Остановлюсь ли я в гостинице за двадцать долларов или за сто? Конечно, за сто. Я заработал на нее. Каждый человек живет на столько, на сколько он может себе позволить.... Я могу все, даже воду из-под крана попить. Пил же раньше, и ничего, жив вроде.

Первая фраза данного ответа указывает на очень слабую Сь хоккеиста: настоящий этик оценивает события и поступки людей через призму предельно четких и однозначных критериев, в частности,

моральных, нравственных и пр. Этик интерпретирует поступки не «как угодно», а вполне предсказуемо, конкретно; ему труднее оценить объективные взаимосвязи явлений в материальном мире, но зато в мире человеческих характеров, взаимоотношений, поступков он — аналитик и дотошный исследователь. Этого нельзя сказать о «простодушном» Буре, который, видимо, просто не обращает внимания на мотивы и особенности поведения людей; он, скорее всего, имеет ТИМ с сильной логикой.

Хоккеист готов есть любую пищу без разбора и пить воду из-под крана — лишь бы голод и жажда были утолены. Это признак слабой сенсорики, например, находящейся в канале наименьшего сопротивления модели А. Такая ситуация возможна у ■△ и ▣△ ▣△ как этик, не подходит, а вот ▣△ как раз соответствует результатам всех наших предыдущих изысканий: рациональный экстраверт, интуит, линейно-напористого темперамента, дело ставит выше отношений, из 3-й — «демократической» квадры.

Очень характерен также девиз Буре — «каждый живет на столько, на сколько он может себе позволить». Это вполне четкий символ ■: «заработал — имеешь право».

— А если представить, что все признаки твоего благополучия ... однажды вдруг пропадут...? Тебе легко будет привыкнуть к тому, что ты не миллионер, а простой парень ...?

— Хотя рано или поздно человек ко всему привыкает, эту ситуацию мне представить трудно. Ну не могу я опять очутиться в той точке, с которой я когда-то начинал! ... Невозможно стать известным за час, день, год. Если говорить о хоккее, этот процесс от тебя там и вовсе не зависит. Спорт — не шоу-бизнес, невозможно в хоккее выпустить плакаты и календари и купить эфирное время. Есть только одно правило: если ты делаешь свою работу по-настоящему хорошо, то известность сама к тебе придет.

Конечно, рационалу трудно представить себе, что его поступательное движение к цели будет когда-нибудь прекращено; для него пройденная «точка» всегда безвозвратна, а отсутствие целенаправленного движения — катастрофа. Далее — отрицание аспекта ▲, то есть шансов на внезапный, мгновенный, непредсказуемый успех: «невозможно стать известным за час, день, год». Для интуитивного экстраверта это вполне возможно, ведь он старается не упустить ни одного шанса на продвижение к цели, даже если этот шанс кажется кому-то (то есть рационалам) призрачным, ничтожным.

Спорт для Буре — бизнес, работа, которую нужно делать «по-настоящему хорошо», а не арена для скорейшего получения известности: это ясное указание на ■ в ведущем блоке.

— Большинство людей, на которых внезапно свалились приличные деньги, зачастую выглядят беспомощно, если не смешно. Они даже не знают, как своими миллионами распорядиться.

— ...У меня такого не было, внезапно утром я богатым не про-

сыпался. Цену деньгам знаю. К своим сегодняшним гонорарам я шел постепенно, все начиналось с 37 рублей.

Конечно, наш «деловой логик» начинал с малого и знает цену деньгам; он, как и любой рационал, шел к высоким заработкам постепенно, и считает, что его миллионы — функция от профессионализма.

— Ты сам ведешь свой бизнес?

— Все решения принимаю я сам. Но у меня есть агент, бухгалтер, юрист, персональный ассистент — целая команда профессионалов. Которая дает мне советы, как лучше поступить в той или иной ситуации. Не могу же я, принимая решения, знать все нюансы...

Экстраверт с сильной ■, конечно, все решения в своем деле принимает самостоятельно; он вообще не любит и не умеет подчиняться, вся инициатива должна исходить от него. Как логик, он подбирает людей в свой коллектив по принципу профессионализма («целая команда профессионалов»); этик же склонен выбирать «подручных», исходя из их личной преданности или дружеских, доверительных отношений с ними.

Далее заметен знак «минус» ■: Буре не может обращать внимания на детали, мелочи, свои проекты сам не прорабатывает до конца, а переключается на новые дела, которые требуют принятия важных решений.

Итак, вывод очевиден: Павел Буре — это ■△; вероятнее всего, логико-сенсорного подтипа, то есть с усиленным левым блоком модели А.

* * *

(По материалам интервью Карины Эванс с Раймондом Паулсом:
Тот самый маэстро // Лица. — Июль-август, 2001.)

Раймонда Паулса я с детства считала ужасным букой. Как можно угрюмо глядеть на клавиши, когда Пугачева так страдает восьмом ряду, что всем очевидно — любит?

Весьма характерное впечатление журналиста: малоэмоциональным, угрюмым, хладнокровным «букой» обычно кажется интроверт с ■ в суггестивном или подавленном канале, то есть □●, □▲, ○■, △■. Попробуем определить, к какому же из них относится знаменитый композитор.

— Как живет, Раймонд Вольдемарович?

— Как всегда, по-разному. То затишье, то буря...

Здесь присутствует «реверанс» в сторону иррациональности: «по-разному», то есть циклично («то затишье, то буря») существуют люди восприимчиво-адаптивного темперамента, настроенные на спокойное восприятие всех изменений и функционирование в условиях нестабильности. Рационал пытался бы создать вокруг себя предсказуемую обстановку; затишья его тоже не устроили бы — дела должны, с его точки зрения, двигаться равномерно. Итак, судя по данному ответу, перед нами иррационал.

— Что в жизни вам больше всего нравится сейчас, а что нет?

— Нравится, что я могу пойти в магазин и купить, что хочу. Сказывается послевоенное детство — без мандаринов и апельсинов. ...Радуюсь, когда вижу, как реставрируют Старую Ригу. Расстраиваюсь, что Юрмала в плачевном состоянии. Не хотелось бы говорить о плохом, но оно есть, и его, к сожалению, больше.

Сделан сильный акцент на ○: прежде всего указаны «апельсины-мандарины», на первом плане — изобилие качественных продуктов. Затем продемонстрирована сильная ■: реставрация «старого города» и разрушение знаменитого курорта. В конце ответа — скептический и вполне реалистичный пассаж: плохого больше, и нет смысла закрывать на это глаза. Это оценка действительности по фактам, причем фактам сенсорного плана: для Паулса «плохо» — это когда материальные объекты используются неэффективно.

Значит, гипотеза о ТИМе нашего героя уточняется: △■, или ○■ — иррациональный, интровертный, настроенный скептически и обладающий сильной (творческой)^■.

— Ну, говорить о плохом вас депутатский статус обязывает. Не устали от политики-то?

— Честно говоря, я себя политиком не считал никогда, а с другой стороны: если сидеть сложа руки, что будет? Я могу себе это позволить. Могу ничего не делать, могу слетать на Майами, могу спустить энную сумму в рулетку в Монте-Карло или зимой покататься на лыжах в Альпах. Могу, но не хочу.

— Почему?

— Неинтересно. Даже когда все мечтали попасть хотя бы в Польшу или ГДР, я не грезил зарубежными поездками. И сейчас они мне душу не греют. Я лучше какой-нибудь кусочек Латвии в порядок приведу, построю что-нибудь. Вот это мне интересно. ... У нас так любят порассуждать о глобальных вещах, о месте Латвии в мире и в Европе, а медсестры тем временем получают копейки...

Интересна фраза «если сидеть сложа руки, что будет?»: она снова указывает на ■: обладатели этой функции в ведущем блоке не склонны предаваться праздности. Однако в этом же ответе приведена и демонстрация некоторой инертности, даже лени: «могу, но не хочу». Это чисто интровертный отказ от «лишних впечатлений» и желание экономить силы и средства.

Затем прямо показана сенсорика в ЭГО: композитор сопоставляет две альтернативы — зарубежные поездки, то есть знакомство с другими культурами, реализация фантазии и т.п. (все это соответствует интуиции) и обустройство «кусочка» родной земли — явная сенсорика, да еще в сочетании с ■ («построю что-нибудь»).

Не любит интроверт Паулс рассуждать «о глобальных вещах» — не приемлет ■ (идеологии), указывает на важность сенсорно-логических аспектов жизни («медсестры получают копейки»). На авансцену анализа выходит гипотеза ○■

— Что выделаете в свободное время?

— Все подряд строю. В основном на своей даче на Белом озере... мне нравится сам процесс — когда достраиваю, уже не интересно. Сажаю деревья, столбы вкапываю, траву вот недавно жег прошлогоднюю. А еще в советские времена я за 20000 рублей приобрел участок земли и полуразрушенное здание бывшей начальной школы неподалеку от эстонской границы. Потихонечку отреставрировал — 24 комнаты получилось. Потом эстраду построил возле речки — такая акустика, вы себе не представляете!..

Со вторым моим хобби — рыбалкой, — к сожалению, уже покончено. Негде стало рыбачить — практически все озера засорены. А в лесах что? Так насвинячили, боже ты мой...

Снова разговор о строительстве, причем воспринимаемом как процесс — это классический признак динамики. Далее дана прекрасная демонстрация творческой ■: приобретение участка земли и полуразрушенного здания с последующей его реставрацией. Паулс умело распоряжается собственностью — бывшая школа стала гостиницей и в таком виде приносит прибыль.

Рыбалка стала невозможна, засорены водоемы — возмущается композитор. Здесь «высказывается» О": избегание грязи и других нежелательных впечатлений. У экологически «неполноценного» водоема индивиду с программной О сидеть более чем неприятно.

— Внучек часто видите?

— В основном летом. ... От внучек, конечно, вся семья в восторге. Жена особенно. Ну и я — как полагается.

■ скорее всего находится в блоке СУПЕРЭГО, так как Паулс старается проявить себя в этой области не хуже других, оказаться «на высоте» в эмоциональном контакте с внучками — то есть продемонстрировать окружающим, что его поведение соответствует неписаным общественным «правилам эмоционалирования».

В этом ответе дан прекрасный, емкий образец ■ в канале наименьшего сопротивления модели А: восторг по принципу «так положено». Самостоятельно эмоциональные импульсы у Паулса не рождаются — для этого нужны сигналы от окружающих, лучше всего от близких: «жена в восторге, значит, и мне надо испытать что-то подобное». Конечно, ○ ■ плохо разбирается в эмоциональном настрое окружающих и ориентируется в нем «на ощупь» — с помощью этической поддержки близких.

— Какой вы в семье?

— ...Я консервативен до мозга костей. И на первом месте в моей жизни всегда была и будет семья.

Консервативность в сочетании с практичностью — признак принадлежности Паулса к 4 квадрату, «обществу рационального потребления». ○ ■ как раз «оттуда родом»: спокойно живет в кругу привычных ему людей и предметов, заботясь об обеспечении их всем необходимым.

— У вас мечта?

— Мне ничего не нужно — пусть все будет, как есть. Чтобы я мог работать, в свободное время что-нибудь строить, устраивать новые

концерты... Вот-вот выйдет новый альбом сентиментальных мелодий. Кстати, он будет называться «В гостях хорошо, а дома лучше». Так что и здесь я гну свою линию.

Снова консерватизм: «все будет, как есть», «в гостях хорошо, а дома лучше» (4 квадрата, интроверсия), приверженность практической работе (■) и, конечно, умение «гнуть свою линию», настаивать на своем (неслабая ●).

Итак, Раймонд Паулс, судя по его ответам, относится к ТИМу иррациональному, интровертному, с ведущей О, творческой ■, подавленной ■, принадлежащему к 4 квадрату. Это ○■

* * *

— «Родина» заявила об уходе в оппозицию власти. Насколько далеко готова зайти по этому пути одна из немногих партий, у которой есть представительство в российском парламенте?

— Для нас оппозиционность — не самоцель. Мы не получаем удовольствие от ворчания, как коммунисты. Для нас оппозиционность — путь во власть. И, если мы говорим о борьбе с коррупцией и олигархией, то это будет серьезно, и со всей этой публикой будем разбираться по-взрослому, когда придем к власти. Мы готовы поддерживать те решения власти, которые эффективно работают на государство и общество. Но таких решений, как на правительственном уровне, так и в парламенте, руководимом «единороссами», все меньше и меньше. Оппозиционность наша распространится ровно настолько, насколько антисоциальной и негосударственной будет политика нынешней власти.

Заметны яркие негативистские высказывания по поводу как текущей ситуации, так и перспектив, а также угрозы: «... будем разбираться по-взрослому».

— Как вы восприняли очередную избирательную реформу, семипроцентный барьер и отмену одномандатных округов?

— Везде есть свои плюсы и минусы. Я сам одномандатник и всегда считал, что одномандатники — депутаты первого сорта. С другой стороны, среди моих коллег очень много людей малодушных. Они под благовидным предлогом переходят в «Единую Россию», чтобы инвалидам в округе помочь, чтобы мост достроить, школу застеклить. Но фактически они обманывают избирателей. Это внутреннее разочарование и побуждало меня проголосовать за пропорциональную систему.

Интересная оценка деятельности депутатов по критерию морали: для Рогозина важнее, чтобы «партийная совесть» была спокойна, а не реальные дела по «остеклению школы». Это типично этическая оценка; логик склонен отдавать приоритет осязаемым делам. Кроме того, такая жесткая ориентация на поддержание любой ценой

изначальных идеологических ценностей (даже в ущерб интересам избирателей) характерен для философии 2-й квадры с её сверхценностью ■

— Судя по вашему докладу на съезде, «Родина» активно готовится к «оранжевой революции» или чему-то подобному.

— Я категорически против всяких революций! В отличие от миролюбивых киевлян москвичи точно набьют друг другу морду, да не просто набьют, а еще ломом голову проломают. У нас это закончится кровью и приведет к еще большей слабости страны, к ее распаду либо разложению и деградации.

Опять мрачные — негативистские — оценки будущего, да еще с ярким эмоциональным посылом.

— А с массовыми уличными акциями...

— Я этого не исключаю, но говорю о революции как о глубине преобразования. Во-первых, тотальная зачистка власти от коррупции. Второе — разрушение монополизма и в политике, и в экономике, то есть разрушение олигархии. Третье — это независимые суды. Это ментально спасет бизнес от криминальной «крыши», от чиновничьего рэкета. Социальная революция — это восстановление социальной справедливости. Это действительно частичный пересмотр итогов приватизации, введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц, налога на предметы роскоши. То есть это подтягивание общего уровня доходов большинства, стимулирование потребительского спроса. Социальная революция предполагает и восстановление прав отечественного товаропроизводителя, это политика протекционизма. Но эти преобразования не связаны с какими-то «оранжевыми демонами», с мордобоем, с витринами. Я первый встану на пути этих ребят. Именно поэтому я сказал, что никаких «цветных революций», включая «рыжую», быть не должно.

— Но многие готовятся именно к такому сценарию.

— Я точно знаю, что в Кремле ужасно боятся «политических монстров», находящихся за рубежом. И Бориса Березовского боятся, демонизирующего. А он сам тоже постоянно самодемонизируется. Потом Гусинский, Невзлин... Как ни странно, Кремль действительно боится их ресурсов, думает, что они будут перемешаны с ресурсами противников страны, каких-нибудь вашингтонских шовинистов, а затем брошены в поддержку некоей силы внутри страны. Но что это за сила, Кремль вычислить не может.

— А вы можете?

— Представить себе, что Гусинский с Березовским начнут финансировать «Родину», можно только в сумасшедшем доме. У СПС есть свой финансист, «Яблоко» финансировать поздно, коммунисты слишком вялые и старые. Я не представляю, кто может быть организатором такой революции. Но что точно сейчас происходит — зарождается ненависть. Огромная, пока не выражаемая в каких-то действиях ненависть к тому, что происходит в стране. Это ненависть не люмпенов и даже не низко-

оплачиваемых людей. Это ненависть вполне преуспевающих людей, которые накопили дикую внутреннюю усталость и агрессию по отношению к режиму. Такого рода потенциал агрессии, оппозиционности, причем в радикальных формах, нарастает. Но пока нет силы, которая могла бы его аккумулировать.

Заметен негативизм, а также акцент на эмоциональные термины: «огромная ненависть», «дикая внутренняя усталость», «агрессия».

— В свое время вы много работали в молодежных организациях. Сейчас партии пытаются привлечь юношей и девушек в свои ряды. Нужно ли это современной молодежи?

— Молодежь — это самая пассионарная часть общества, и нет ничего удивительного в том, что она активно интересуется политикой, пытается заявить о себе и своих интересах, что-то выдумывает, пробует. Изначально у партии «Родина» не было никакой концепции «молодежных крыльев». Мы полагали, что у нас молодежь и так неплохо представлена активистами Российской ассоциации профсоюзных объединений студентов (РАПОС). Но жизнь вносит свои коррективы. Ребята сами пришли к нам, создали вначале группу «Союз молодежи «За Родину!». Активность шла через край, приходилось их унимать, направлять, организовывать. Они искренне хотели помочь нам, поддерживать наши уличные акции, вести агитацию. Это активные творческие ребята, энергия которых ищет выхода. Они не хотели заниматься профсоюзными делами, ища самовыражения в иных формах. И сами вышли с проектом создания организации «Ура!». Как же мы могли их оттолкнуть?

Обращает на себя внимание замечание о необходимости «...уни-мать, направлять, организовывать...»: это экстравертная риторика.

— В своих выступлениях вы часто говорите об Анатолии Чубайсе. Он для вас исключительно политический противник или вы испытываете к нему личную неприязнь?

— Чубайс — это абсолютное зло. Личной неприязни у меня к нему нет. Как говорится, «ничего личного!». Политическим противником он был для нас в 2003 году на выборах в Государственную Думу. Теперь он для нас просто предмет исследования в части его роли в организации разграбления национального имущества в 90-х годах и нынешнего развала национальной энергетики. Но это больше вопрос к прокуратуре. Придет время, и им займутся. Пусть готовится. Сегодня нас больше интересуют те, кто почему-то боится отправить его в отставку.

Симптоматичные тезисы: «абсолютное зло» — яркий эмоциональный пассаж; «придет время, и им займутся. Пусть готовится» демонстрирует многомерную (вероятно, творческую) Δ в негативистском варианте.

— И еще один, возможно некорректный вопрос. У вас хорошее элитное, как сейчас любят говорить, образование, которое позволяет реализовать себя во многих профессиях... Почему занялись политикой?

— Наверное, и не стал бы политиком, если бы в стране не произошла разруха. Я попытался как-то повлиять на то, что вокруг меня происходит. 20 августа 1991 года около здания Верховного Совета был митинг. Я в качестве журналиста с микрофоном в руках пробираюсь к трибуне записать выступление Ельцина, Руцкого, Боннэр. Оказался за спиной у Шеварднадзе. Меня, видимо, с кем-то перепутали, и когда он отошел от микрофона, мне сказали: «Ну что стоишь? Выступай!». И я выступил. Насколько сейчас помню, говорил о том, что надо сохранить СССР в обновленном виде. Я и сегодня стою на этой позиции.

Описана типичная ситуация для экстраверта: отсутствие боязни перед публичными выступлениями, энергичность, находчивость, интерес к ярким событиям (характерно само участие в митинге «с микрофоном в руках»),

[По материалам агентства «СеверИнформ», 2005 г.)

— Какие у оппозиции есть возможности в условиях отсутствия доступа на телеэкран?

— У нас, например, есть организация, а не виртуальная структура, каким был блок «Родина» год назад. У нас уже 70 тысяч человек, идет бурный рост численности.

Мы стали реальным фактором политической жизни, и нас выключить из эфира сложно. Мы будем издавать газеты, устраивать митинги. У нас огромное количество симпатизирующих журналистов в центральной и региональной прессе даже среди тех, кто нас на виду критикует.

Ярко выражен динамический лексикон: «будем издавать, устраивать...»

— Существует такое мнение, что выборы в законодательное собрание Воронежской области могут стать своего рода рубежом, если на них проиграет «Единая Россия». Что там сейчас происходит?

— Мы там провели митинг, в котором участвовали 10 тысяч человек. Для Воронежа это приличное количество участников, мы пошли приобретать опыт уличной борьбы. Многие испугались. Если нас не слышат в парламенте, логично, что мы станем митинговать.

Явно прослеживается присутствие 1ш в ведущем блоке: через эмоциональную активность (митинг) решать любые возникающие проблемы. Политики с Ш, • или Ь в ведущем блоке, по-видимому, предпочли бы не митинговать, а проводить переговоры, консультации с чиновниками и другими влиятельными лицами.

— По данным опросов, мы уже в два раза опережаем рейтинг «Единой России». По нашим данным, «Родина» имеет 35%, КПРФ — порядка 18%, а «Единая Россия» — только 14%. Люди нам верят. Верят, что областная Дума сможет заблокировать принятие антисоциальных законов. Но есть опасения, что выборы сфальсифицируют. Мы хотим в Воронеже показать, что мы та сила, которая может изменить ситуацию в стране. Если нас будут бить по морде наглой медвежьей

лапой, перепишут выборы и выкинут бюллетени, поданные за нас, почему я должен с этим соглашаться? Если позволить фальсификацию дальше, в страну придет фашизм. Весь арсенал гражданских средств борьбы, в том числе и массовые выступления, будут хороши в борьбе с этим явлением.

Весьма эмоциональные высказывания, мрачные негативистские прогнозы: «придет фашизм...»

(Дмитрий Rogozin: «Мы не хроники в оппозиции и не партия власти» // «Апельсиновый сок», НТВ. 26.09.2004.)

— То есть ваш удар направлен против президента, но вы пошли технически возможным способом, через вотум недоверия правительству?

— Мы считаем, что президент поставил слабую команду, которая не справляется ни с вопросами в социально-экономической сфере, не справляется с вопросами в сфере безопасности. Мы считаем, что президент должен изменить кадровую политику, готовы участвовать в формировании данной кадровой политики. Мы люди, которые готовы представлять свои кандидатуры, мы готовы взять на себя ответственность за все, что происходит в стране.

Готовность взять на себя ответственность «за всё» характеризует экстравертную позицию.

— Вот звонит вам Владимир Владимирович и говорит: «Дмитрий Олегович, кого бы в премьеры?» Вы ему кого порекомендуете?

— Если он будет делать ставку на политическую партию Родина, то естественно речь пойдет о том, что мы будем предлагать свои кандидатуры. И я готов идти работать во главе правительства.

Снова видна экстравертная решительность занимать ответственные должности вплоть до главы правительства.

— А что это за идея, то есть какой должна быть Россия?

— Россия должна быть готова к отражению угроз. Россия должна всё-таки почувствовать в себе силу, которая всегда в ней есть, и которая была растрепана и в начале, и в середине 90-х годов. Но вот если говорить с Вами конкретно, о конкретных вещах, связанных с тем, что необходимо сделать в первую очередь, надо создать политическую систему.

Четкая риторика представителя 2-й квадры: «отражение угроз» и «ощущение в себе силы» соответствует аспекту ●⁻, политическая система — это семантический элемент аспекта □. Интересно, что Rogozin говорит об этих вещах в сослагательной наклонении: «должна все-таки..», «надо создавать...». Кто конкретно и как будет все это создавать, из высказываний политика неясно. Вероятнее всего, такого рода риторика связана с расположением □ и ● в потенциальных блоках модели А.

Итак, суммируем: экстраверт, аспект ■ в ведущем блоке, негативист, ориентация на аспект ●⁻. Вывод: ■△ (Гамлет).

Несколько слов о рисуночной диагностике

Нередко при проведении социодиагностики прибегают к невербальным приемам; помимо психологических тестов, для типирования используется анализ рисунков. Впервые технология рисуночной диагностики была описана Г. Шульманом. Ей также посвящена работа [5].

Испытуемому предлагается на листе бумаги формата А4 нарисовать следующие объекты:

- лошадь;
- солнце;
- человеческое лицо;
- белье на веревке;
- вертолет;
- флаг;
- дерево.

Полученные рисунки интерпретируются по следующим основным принципам.

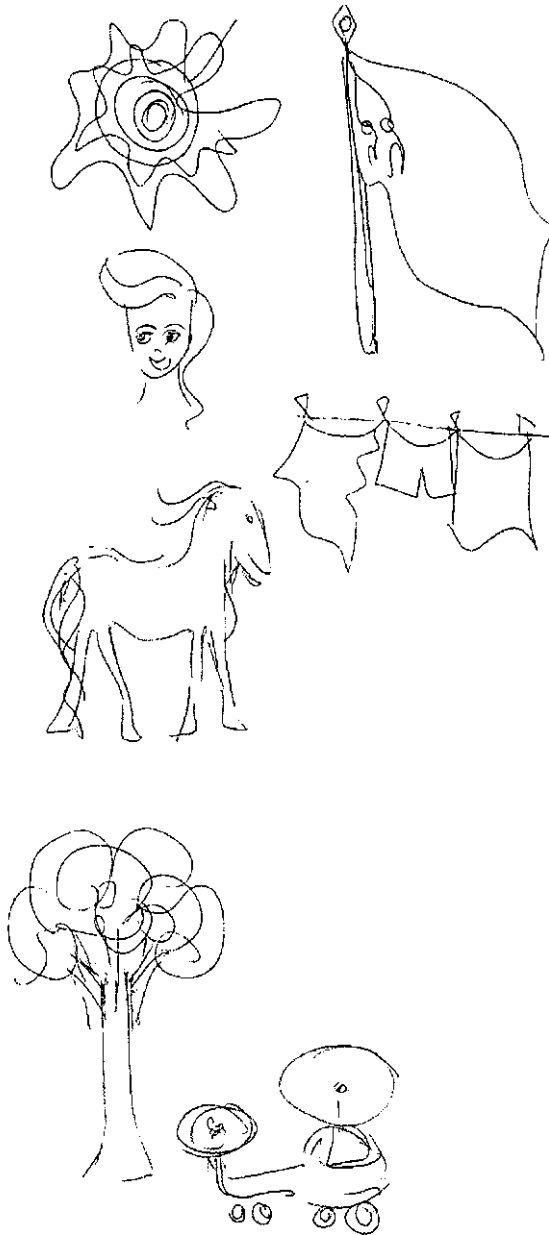
1. Экстраверты, как правило, захватывают своими рисунками обе стороны стандартного листа А4; им нужно много места. Изображения, воспроизводимые экстравертами, имеют большие размеры. Маленькие, сжатые, сгруппированные в какой-либо одной зоне листа рисунки типичны для интровертов.

2. Рисунки рационалов более симметричны, более закончены; рядом с изображениями могут присутствовать порядковые номера.

3. «Интуитивные» изображения производят впечатление незаконченности, в них слабо проработаны детали; это просто образы абстрактного характера: «солнце вообще», «какая-то лошадь». Сенсорики, напротив, рисуют подробно, конкретно: любят изображать мелкие детали предметов, например, вертолет может иметь название и серийный номер, флаг будет снабжен символикой определенного государства и т.д. Кроме того, рисунки сенсориков весьма реалистичны, тяготеют к фотографичности, лишены образности.

4. Рисунки логиков более схематичны, что особенно ярко проявляется при изображении живых существ, в том числе человеческого лица, которое может не иметь никакого конкретного выражения. Этики, напротив, уделяют особое внимание приданию лицу индивидуальности и ясного выражения: горя, смеха, спокойствия, сосредоточенности, удивления и т.д. Этики, как правило, предельно схематично изображают материальные предметы. Например, вертолет для него абстрактный зрительный образ, а не «живой организм», как для логика, видящего в технике подлинную «пульсацию жизни».

5. Дихотомия статика/динамика также имеет отражение в рисуночной диагностике. «Динамические» изображения передают движение объекта, например, флаг или белье на веревке развеваются, лопасти винта вертолета вращаются, лошадь бежит и т.д. Рисунки статиков, напротив, лишены явных признаков движения: лошадь производит впечатление



вкопанной в землю, лопасти винта замерли, белье висит в условиях полного штиля, флаг недвижим.

Рассмотрим по этим общим принципам конкретные примеры рисунков.

Лист 1

Солнце выглядит совершенно абстрактно, это образ какого-то светила — аргумент в пользу интуиции. Лицо не имеет определенного выражения — скорее логика, чем этика. Флаг безвольно повис и лишен символики — проглядывает статика. Белье недвижимо, лошадь (совершенно абстрактная!) стоит как вкопанная — статика. Рисунки оказались размашистыми и не уместились на одной стороне листа — аргумент в пользу экстраверсии. Дерево высокое, раскидистое — «экстравертное», а вертолет представляет собой чудо конструкторской мысли — винты стоят «ребром», колеса повисают в воздухе — явно плод «интуитивного» интеллекта. Расположение рисунков на листе хаотично, сами изображения асимметричны — это указывает на иррациональность.

Суммируем: экстраверсия, интуиция, логика, статика, иррациональность — ▲□. Данные рисунки действительно были выполнены ▲□

Лист 2

Все изображения уместились на одном листе — признак интроверсии. Солнце совершенно конкретное, «наше», привычное — «высказывается» в пользу сенсорики. Человеческое лицо неопределенного пола, без ушей и с неясным выражением — логика. Флаг неопределенный, но с некоторым «налетом» символики, по размеру маленький; можно предположить интроверсию. Лошадь — очень четко и натурально изображенная — чисто динамическая: скачет во весь опор; аргумент в пользу динамики и сенсорики. Белье на веревке тщательно вырисовано, ясно, какие предметы гардероба вывешены, заметен «легкий ветерок», колышущий одежду — сенсорика, динамика. Дерево скромных размеров, самое обычное — интроверсия. Наконец, вертолет с вращающимся винтом, с пилотом в кабине, с дверью и лыжами — вполне натуральный, реалистичный — говорит в пользу сенсорики.

Итак: интроверсия, сенсорика, динамика, логика — получается ○■
В соционическом интервью был поставлен именно такой «диагноз»; отмечались сомнения в пользу типа ○■

Лист 3

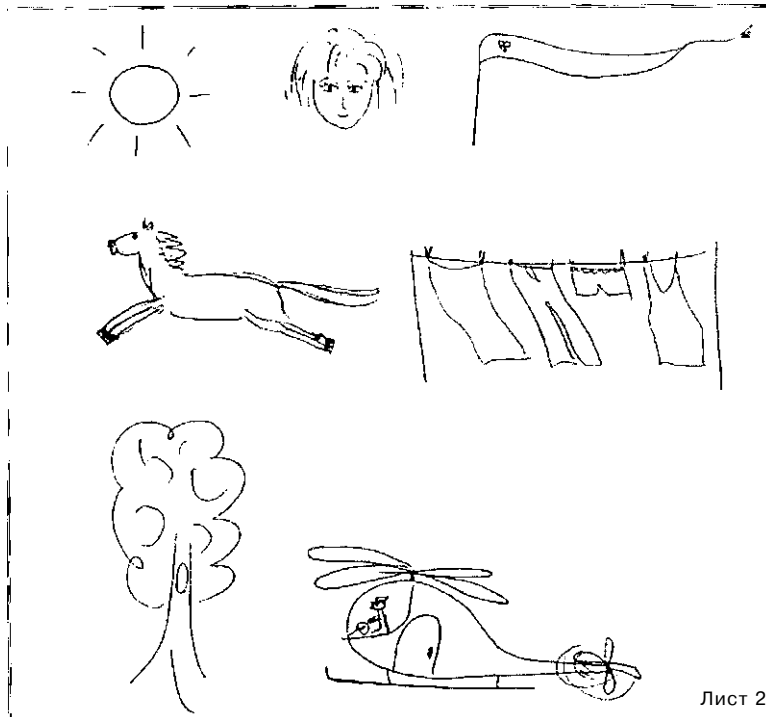
Солнце — «экстравертное», с лучами во все стороны, активно распространяющееся, даже несколько «динамическое». Зато флаг — совершенно неопределенный, маленький и неподвижный — статический. Такой же «мертвый штиль» наблюдается и на веревке с «абстрактным» бельем — намек на интуицию и статику. Лицо человека резко контрастирует по выразительности со всеми остальными рисунками на листе: оно выполнено четко, детально; ясно, что это именно мужское лицо,

причем с однозначным выражением — улыбкой; это существенный аргумент в пользу этики. Лошадь стоит как вкопанная, «голосуя» за статику художника. Рисунки «переехали» на другую сторону листа — не хватило места: «голос» в пользу экстраверсии. Дерево также классическое экстравертное: оно огромное по размеру, распространяющееся во все стороны, в нем присутствуют элементы динамики. Наконец, вертолет: лопасти его винтов «безвольно повисли», он явно никуда не собирается лететь (статика); кроме того, изображение слабо проработано, не закончено, абстрактно (интуиция).

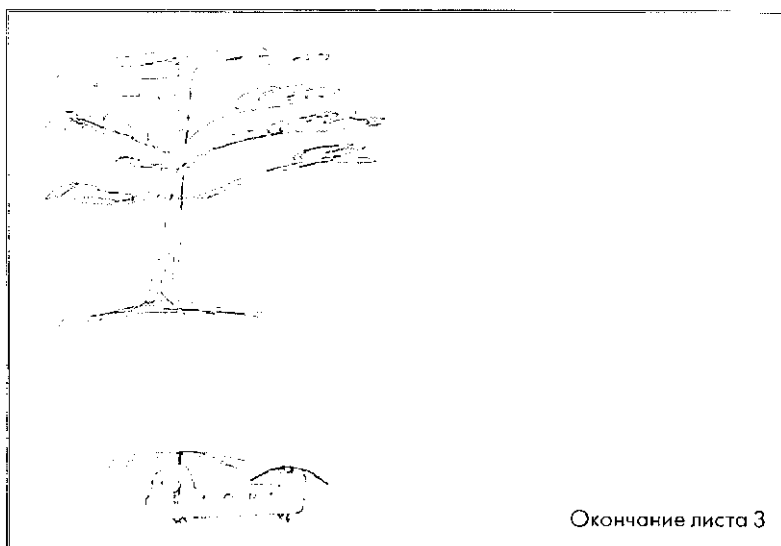
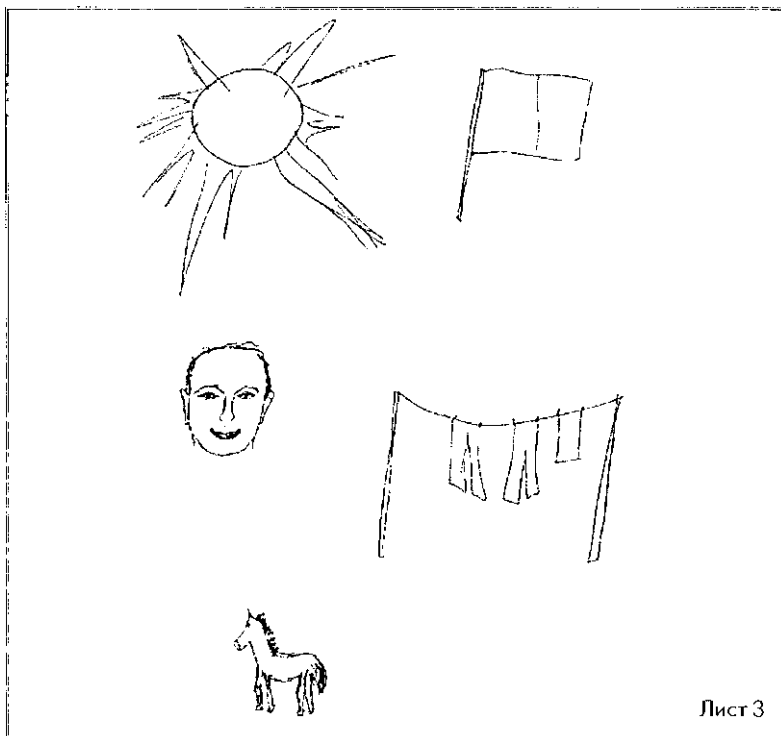
Подводим итог: явная экстраверсия, этика, интуиция, статика перевешивает динамику, проявления последней неяркие. Другие технологии типирования дали результат АЛЬ, были сомнения в пользу БА.

Лист 4

Судя по размеру изображений, поместившихся на одной стороне листа, их автор тяготеет к интроверсии. Все рисунки носят ярко выраженный абстрактный (то есть интуитивный) характер; это просто символы предметов, а не сами вещи — лошадь имеет только две ноги, лицо человека больше напоминает карнавальную маску, вертолет представлен



Лист 2



оригинальным видом сверху и с трудом поддается опознанию.

Рисунки предельно четкие, лаконичные, «однозначные» — особенно флаг, дерево, белье. Это признак рациональности. Нет сомнения также в статичности рисунков: в них отсутствует даже намек на движение, а белье висит на веревке, намертво вделанной в стену!

Два одушевленных рисунка в этой группе — лошадь и физиономия человека — имеют четкие выражения, то есть, говоря языком соционики, этичны.

Итак, суммируем: интроверсия, интуиция, статика, рациональность, этика. Получается ЪА. Очное типирование оперировало еще двумя рациональными интровертными «диагнозами»: СЪ# и ПА.

Лист 5

Рисунки, выполненные этим человеком, обращают на себя внимание компактностью, сжатостью, отсутствием размаха и экспансии (интроверсия). Кроме того, они реалистичны, аккуратны и тщательно проработаны; это явно рисунки сенсорика, изображающие не образы, а конкретные






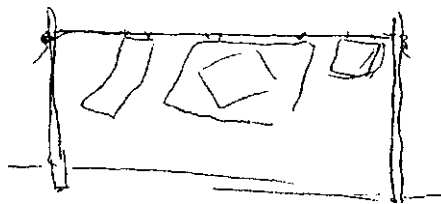
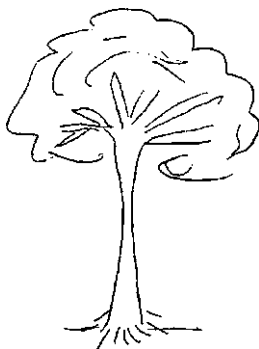
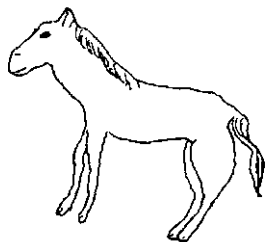
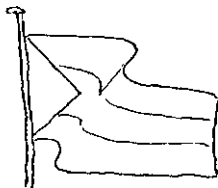
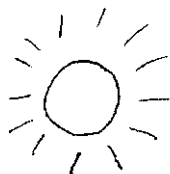
Лист 4

предметы материального мира.

Четко прослеживается динамика: флаг развевается, лошадь переступает с ноги на ногу, белье колышется, винт вертолета вращается.

Сложнее диагностировать логику/этику: эмоции одушевленных изображений неопределенные, но все же при желании их можно вербализовать.

Итак, интроверсия, сенсорика, динамика: автор рисунков либо  либо . Общение с ним дало вполне однозначный результат: .

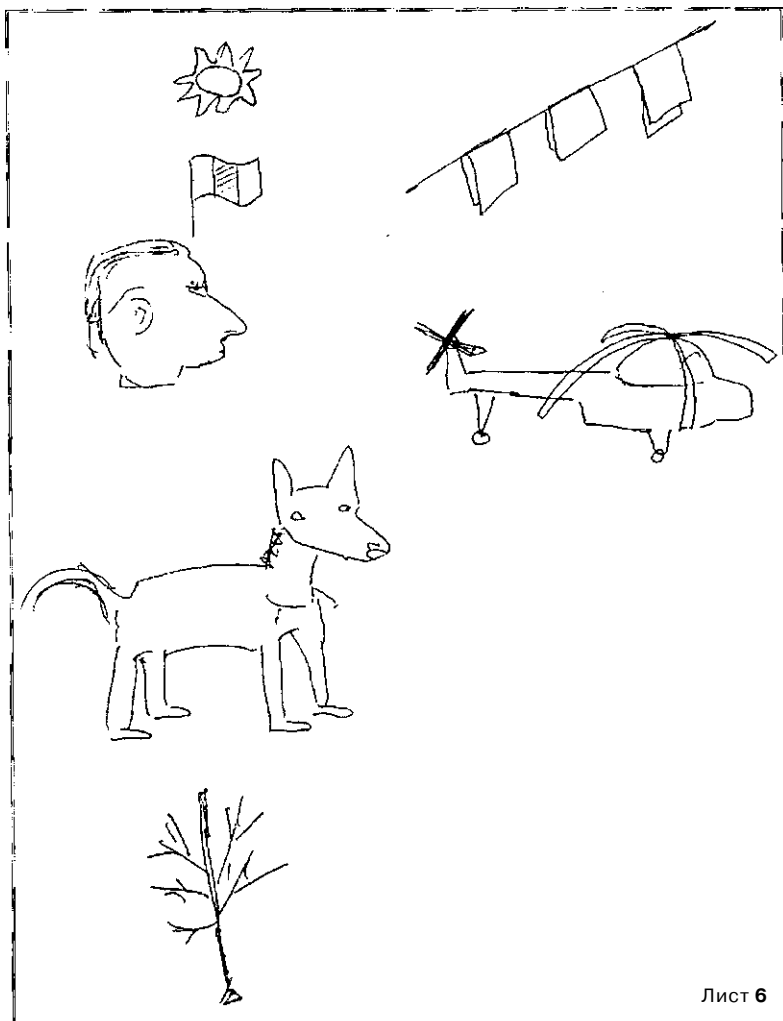


Лист 6

Все изображения этого автора очень небольшие по размеру, лишены визуальной экспансии, распространения в пространстве (наиболее показательны в этом плане солнце и дерево) и уместились на одной стороне листа, что дает аргумент в пользу интроверсии.

Рисунки носят образный характер, детали проработаны слабо — показатель интуиции.

Лицо человека и лошадь лишены всякой выразительности — эти рисунки явно выполнил логик. Флаг и белье на веревке изображены



Лист 6

вполне динамично, в то время как лошадь, вертолет и дерево, напротив, статичны. По данному рисуночному тесту сделать четкий вывод о статике/динамике затруднительно. Столь же туманно представлена в рисунках и радио-/иррациональность.

Итак, интроверсия, логика, интуиция — либо $\triangle \blacksquare$, либо $\square \blacktriangle$

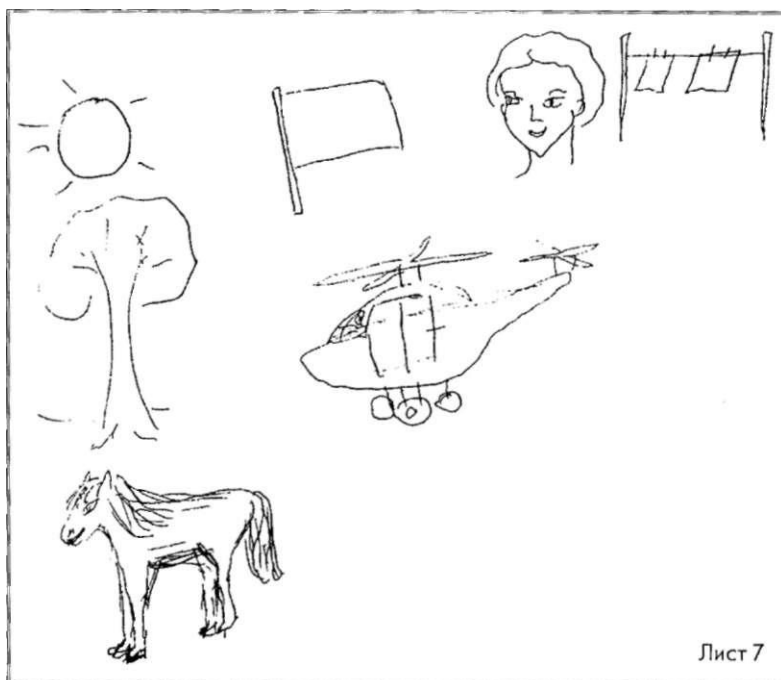
Лист 7

Рисунки занимают на листе очень скромное место — буквально «лезут» друг на друга: подозреваем интроверсию. Изображения отличаются высокой степенью образности и соответственно низким уровнем проработки деталей, незаконченностью (особенно дерево и солнце); это аргумент в пользу интуиции.

Лицо человека и морда лошади не имеют никаких определенных выражений, в то время как вертолет изображен натурально и даже с некоторой детализацией: явно просматривается перевес логики над этикой.

Изображения совершенно статичны: лошадь лишена намека на движение, лопасти винтов вертолета прорисованы четко и не дают признаков вращения, флаг застыл.

Вывод: интроверсия, интуиция, логика, статика — $\square \blacktriangle$. Именно такой тип был присвоен автору этих рисунков в результате проведения соционического интервью.




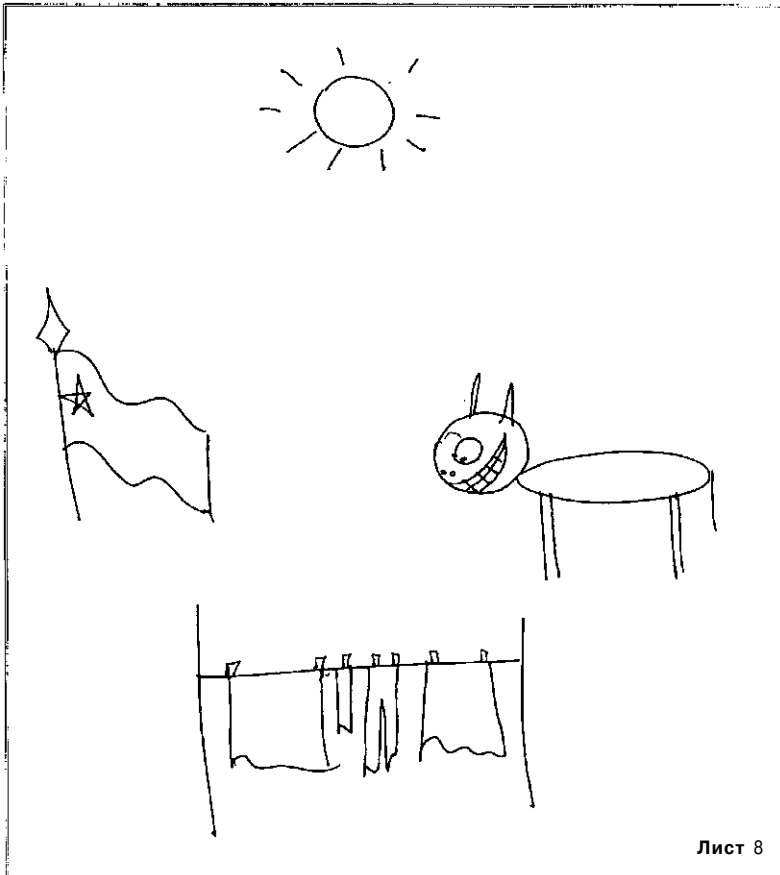
Лист 8

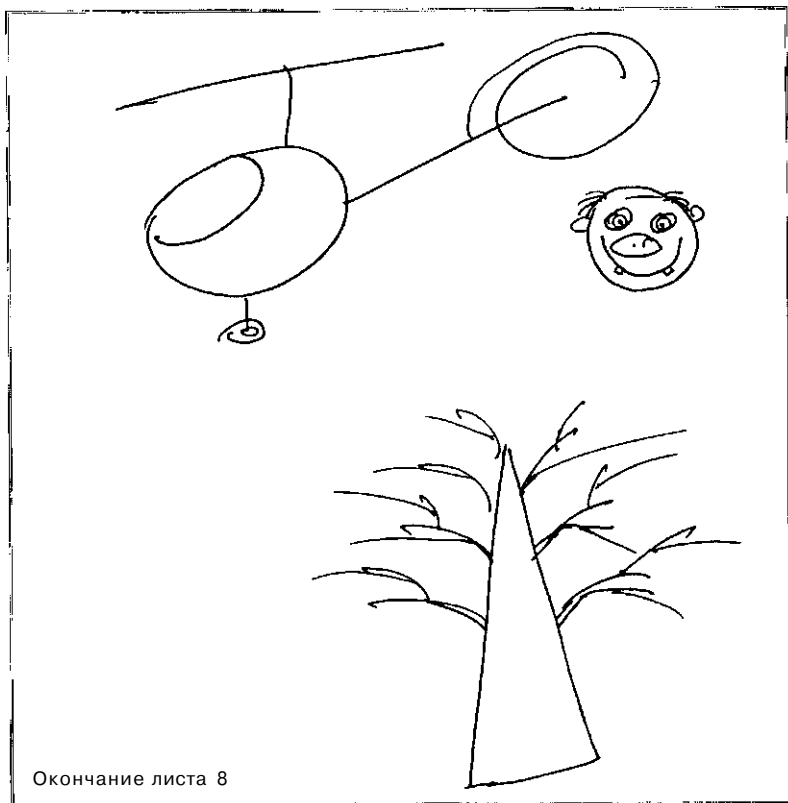
Хотя рисунки располагаются на обеих сторонах листа, но сами они по размеру невелики, лишены размашистости и выполнены аккуратно — скорее интроверсия.

Развевающийся флаг и «лихо закрученный» задний винт вертолета «выдают» динамику. Очень тщательно выполнена человеческая физиономия, у нее присутствует четкое выражение. Даже морде лошади придан конкретный эмоциональный «заряд». Здесь явно приоритет этики.

Все рисунки носят образный, схематичный характер, детали проработаны слабо; дерево совершенно абстрактное, вертолет тоже лишен натуральности. Автор рисунков — явно интуит.

Итак, этика, интуиция, динамика, скорее интроверсия. Получается . Этот вывод соответствует действительности.





Лист 9

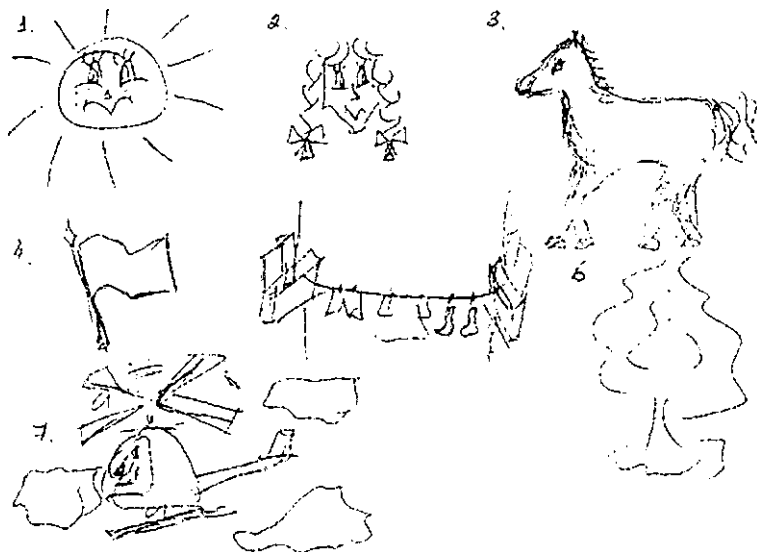
Рисунки по размеру небольшие, «скупенные» на пространстве листа, много мелких деталей — все это говорит об интроверсии.

Четко выражена интуитивность: изображения не закончены, неконкретны — это образы, а не реальные предметы (особенно солнце с человеческим лицом). Прослеживается сильная этика: физиономия явно осмысленная, даже светилу присвоено веселое выражение. Ярко проявлена динамика: флаг развевается, вертолет вращает лопастями, лошадь слегка вышагивает.

Итак, интроверсия, интуиция, этика, динамика — получается А Б .

Лист 10

Бросается в глаза предельная четкость изображений, их натуральность, однозначность: это довод за сенсорику. Экстраверсию выдают крупные рисунки, на которые автор не пожалел места, хотя ему хватило одной стороны листа; в изображениях есть некоторая экспансивность



Лист 9

(особенно у волос на голове человека).

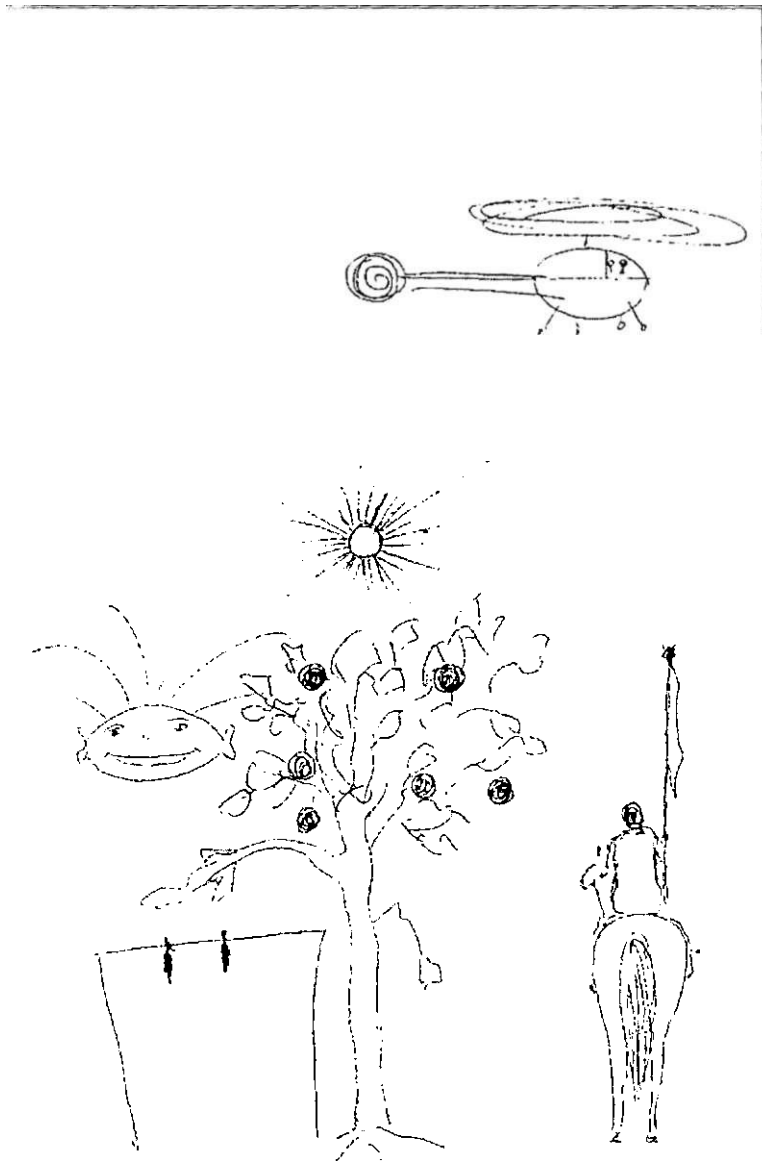
Прослеживается статика: флаг безвольно висит, лошадь стоит как вкопанная, вертолет изображен неопределенно (особенно задний винт), подобие белья на веревке не подвержено никаким колебаниям. Этика/логика четко не прослеживается — только одна человеческая физиономия может смутно свидетельствовать в пользу этики.

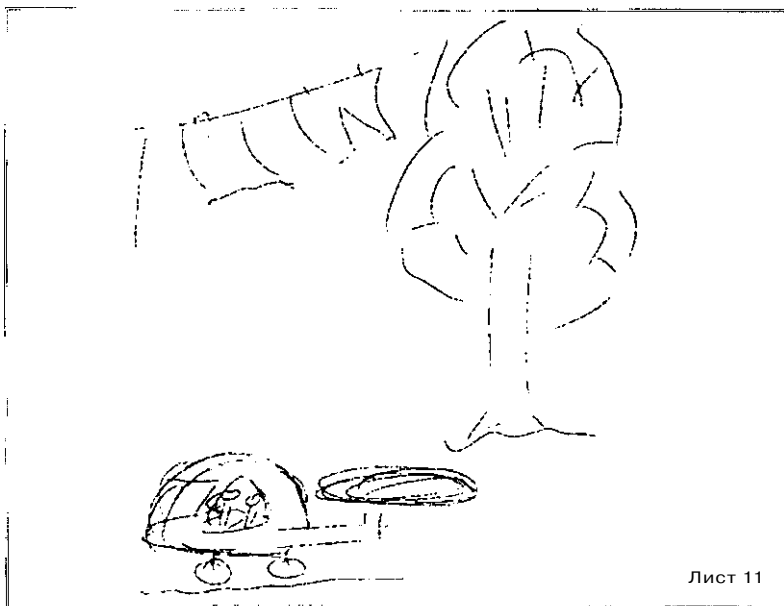
Вывод: сенсорика, экстраверсия, статика — либо ●□, либо ●□. На самом деле автор этих рисунков — несомненный ●□

Лист 11

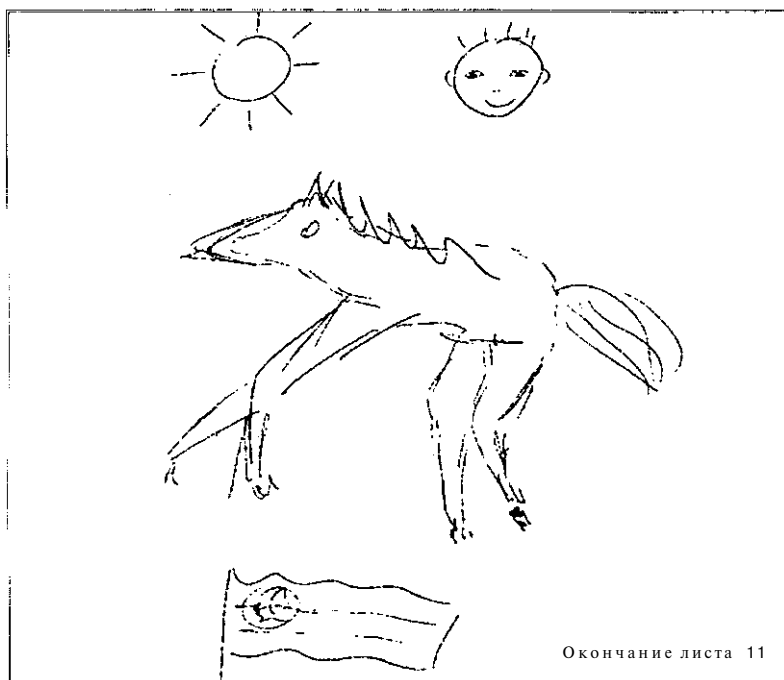
Трудно не заметить размашистых рисунков, размещенных на двух сторонах листа; это яркое проявление экстраверсии. Совершенно однозначно видна интуиция: все изображения абстрактны, лишены правдоподобия. Просматривается динамика: белье развевается «в свободном полете», винт вертолета «лихо закручен», животное (под которым подразумевается лошадь) шагает, флаг дрожит от воображаемого ветра. Физиономия вполне осмысленная, скорее «этическая», чем «логическая».

Итог: интуиция, экстраверсия, динамика, этика — ■△. По результатам соционического интервью — △■ этико-сенсорного подтипа (экстравертного, с усиленной ■).





Лист 11



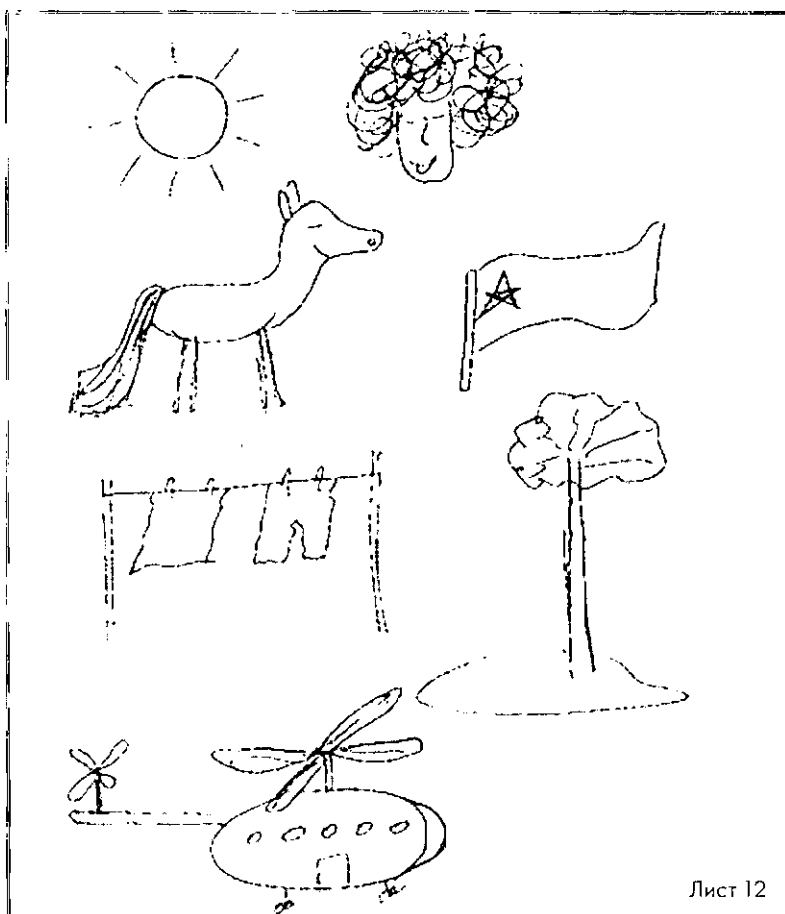
Окончание листа 11

Лист 12

Заметим, что автор рисунков неодушевленные предметы изобразил натуральнее и правдоподобнее, чем одушевленные; это признак логики. Отсутствие у физиономии человека и морды лошади определенных выражений также указывает на логику.

Статики и динамики здесь «поровну»: флаг и белье изображены в движении, а лошадь и вертолет застыли в неподвижности. Скорее всего, автор рисунков — представитель одного из ТИМов с «пограничной» степенью статики/динамики (4 или 5). Экстра-/интроверсия также ярко не представлены: рисунки не маленькие, но все уместилось на одной стороне листа.

А вот сенсорика выражена четко: флаг имеет конкретную символику, иортолет снабжен деталями; солнце — вполне натуральное, как и белье,



и дерево. Рисунки закончены и лишены образности.

Имеем: логика, сенсорика, остальные дихотомии сомнительны. На самом деле автор принадлежит к ТИМу ■○, к интровертному подтипу (с усиленной ○).

Лист 13

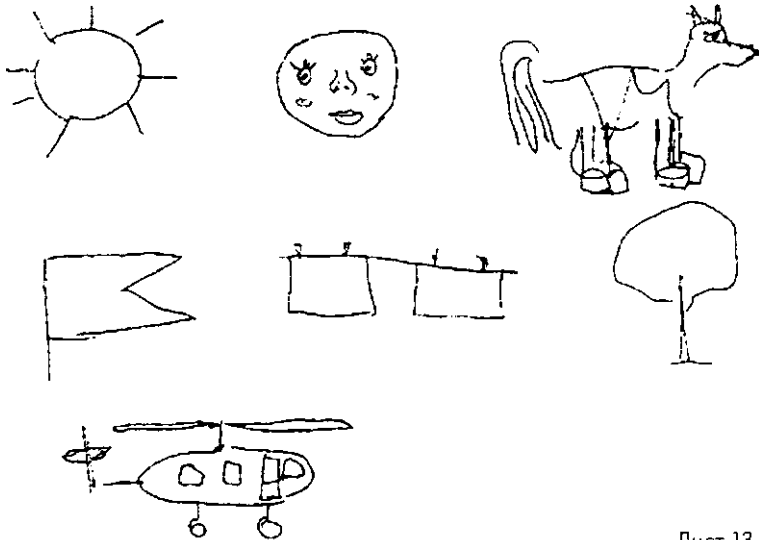
Констатируем преобладание статики: все изображения лишены движения. Нет никакой экспансивности: рисунки маленькие, «скромные» — скорее всего, их автор — интроверт. Физиономия вырисована с подчеркнутым старанием, ей придано вполне определенное выражение легкой скорби и спокойного созерцания (этика). Материальные предметы изображены крайне схематично (особенно задний винт вертолета и дерево) — это типично для «нелогического» интуита.

Итак: статика, этика, интуиция, интроверсия — ■▲

Лист 14

Все рисунки этот автор расположил симметрично на листе и пронумеровал. Чаще всего такое явление встречается у рациональных логиков. Изображения небольшие по размеру, что указывает на интроверсию.

Обращают на себя внимание стопроцентная конкретность флага — это флаг США — и достоверность вертолета, а также проработка деталей висящего белья. Такое мог нарисовать только сенсорик и логик. А вот одушевленные предметы нарисованы «слабо»: физиономия — аб-

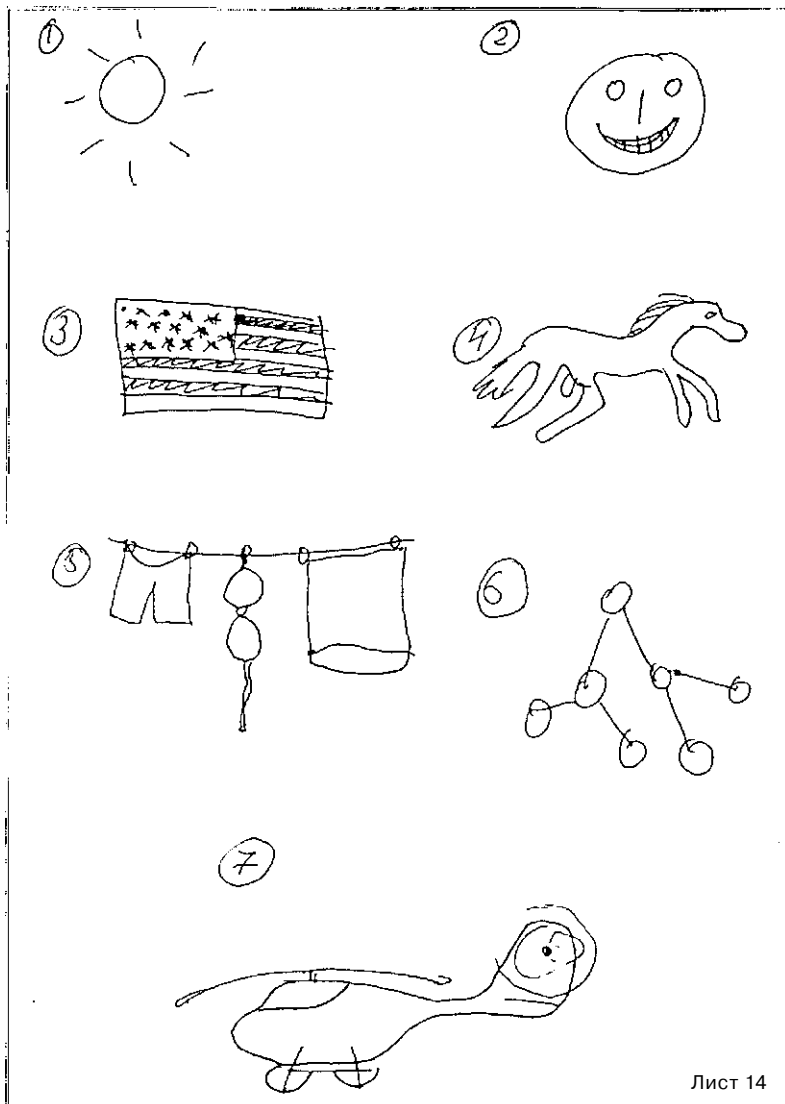


Лист 13

страктная, лошадь — схематическая, а дерево было понято автором не как природный объект, а как символ из области точных наук — «дерево целей». Конечно же, это логик-сенсорик.

За динамику говорит вращающийся задний винт вертолета и скачущая лошадь.

Получается: интроверт, рационал, логик, сенсорик, динамик. Такого



типа в «арсенале» соционики нет — где-то произошел сбой в рисуночной диагностике. Вербальное типирование выдало «диагноз» ■○. Значит, в нашей интерпретации неверна вертность; возможно, состояние типлируемого в момент изображения рисунков соответствовало его блоку ИД (логико-сенсорному интровертному).

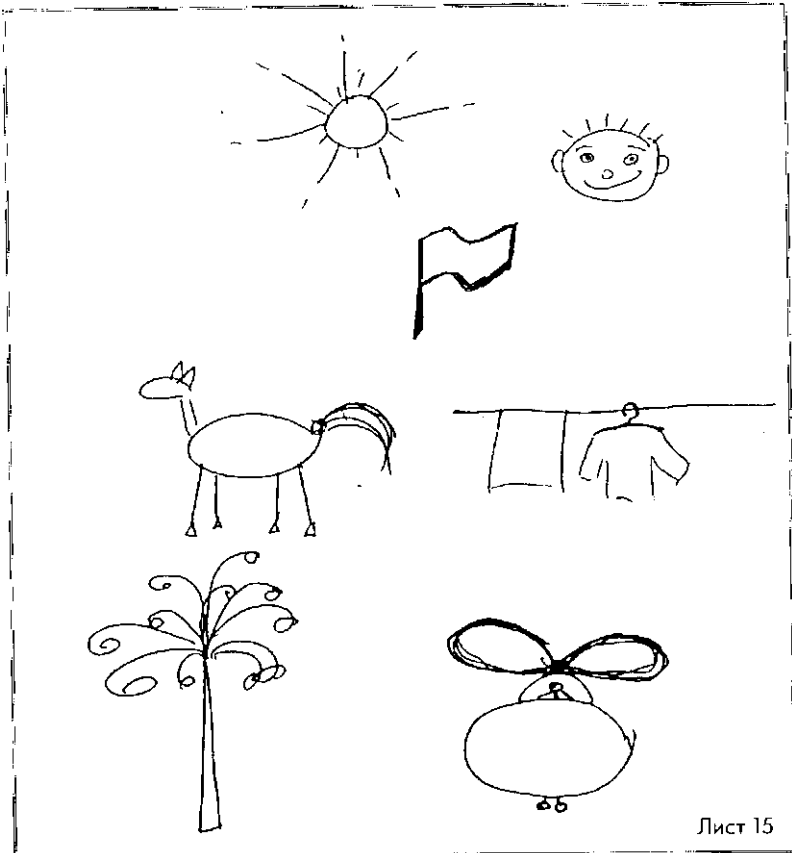
Лист 15

Рисунки сгруппированы в одной половине листа и очень малы по размерам — интроверсия.

Все детали проработаны тщательно, многие линии по несколько раз обводились — сенсорика. Обращает на себя внимание очень выразительное лицо человека с легкой улыбкой — это чисто «этическое» лицо.

За динамику — только слабо выющийся флаг и, возможно, вертолет.

Имеем: интроверсия, сенсорика, этика, возможно, динамика
○■















Рисуночная диагностика по своей сути иррациональна: она обращена к бессознательному в психике человека. Последний, рисуя, проецирует картину своей психической реальности на создаваемое изображение. Естественно, рисунки не могут быть веским доводом при типировании, а являются лишь дополнительной технологией; правда, в спорных случаях они способны помочь обосновать верное решение, явившись дополнительным аргументом.

Об основных проблемах типирования

Типирование, или социодиагностика — сложный, многогранный и очень ответственный процесс. Он имеет своей целью установить ТИМ человека окончательно и достоверно. Понятно, что типирование рождает массу вопросов и трудностей.

Проанализируем, что же мешает социоником эффективно работать и развиваться, и где лежат основные заблуждения этой молодой и еще «неоперившейся» в методическом плане науки.

Итак, основные проблемы соционического типирования.

1. Нарушается главный постулат типирования: «за внешним — увидеть внутреннее». Под внешним подразумевается событийный поток, в котором «плавает» человек, а под внутренним — его психическая жизнь и информационный метаболизм. Суть проблемы в том, что многие соционики просто-напросто не интересуются внутренней жизнью индивида и мотивацией его поступков; они делают свои соционические выводы почти исключительно на основании информации о жизненных фактах. Естественно, эти факты отражают прежде всего событийный поток, и лишь косвенно - процессы переработки информации. Нередко решающим аргументом при типировании становится профессия человека, которую переносят на ТИМ буквально: военного сходу записывают в   или  ; учителя физики в  ; экономиста-менеджера в  ; актера в   или   и т.п.

Ясно, что такое поверхностное типирование не может не давать ложных итогов. Ясно также, что данная проблема имеет вполне очевидное решение: должна выявляться мотивация поступков, которая служит главным ориентиром в типировании, а сами дела следует считать вторичным источником информации о ТИМе. Важно не «что» человек делает, а «как» он это делает, с какими чувствами, эмоциями, мыслями. Любой профессией можно заниматься либо с любовью (когда она — истинное призвание человека), либо с отвращением (когда она навязана), либо равнодушно (потому что это — способ заработка), либо с ненавязчивым интересом. В этих «мелочах» типирующий как раз и должен разобраться, в них и кроется ответ на основной соционический вопрос — о ТИМе человека.

2. Ненадежность базиса Юнга. В статье [21] утверждалось, что базис Юнга подвержен перепрограммированию; следовательно, необходимы более надежные ориентиры типирования. Ими являются следующие дихотомии: квестимность/деклатимность, статика/динамика, процессуальность/результативность, тактика/стратегия. К сожалению, в настоящее время соционики продолжают типировать, опираясь главным

образом на четыре юнговские дихотомии. Это создает трудности при типировании, иногда непреодолимые.

В самом деле, не всегда легко разобраться, является человек логиком или этиком, экстравертом или интровертом и т.п. Можно «насмёрть» замучить типлируемого расспросами по теме «неприступной» дихотомии. Гораздо лучше, встретив затруднение, переключиться, например, на квестимость/деклатимость или процессуальность/результативность. Тогда и логика/этика станет ясной сама по себе.

Например, в ходе типирования стало ясно, что человек интуит, экстраверт, иррационал, а по дихотомии логика/этика результата нет, и чем дальше, тем больше неопределенность. Что же делать? Внимательно понаблюдать за речью индивида, и тогда вывод по квестимости/деклатимности даст четкий результат: если квестим, то ▲□, если деклатим, значит, ▲┐.

По опыту автора, крайне мало случаев, когда все четыре юнговских признака видны при типировании. Как правило, четко проявлены один-два, а остальные затуманены, так что рассчитывать только «на Юнга» не следует; без признаков AP при соционическом типировании не обойтись.

3. Скороспелость соционических выводов и диагнозов. Одной из основных тенденций современного соционического типирования является очень быстрое приписывание человеку ТИМа. В подавляющем большинстве случаев соционик «ставит диагноз», встретившись стипируемым всего один раз, — на типировании. Некоторые «специалисты» даже гордятся тем, что «гарантированно» и «качественно» протипируют любого за полчаса-час. Конечно, такая самоуверенность вызывает смех у грамотных социоников. Иногда в самом деле встречаются очень «типные» люди, для позиционирования которых вполне достаточно интуитивного типирования и беглой проверки по модели А. По данным автора, таких людей не более 10-15%, остальные же — «крепкие орешки», не готовые сразу показать соционику суть своих информационно-психических процессов.

Если говорить серьезно, то в большинстве случаев для уверенности в достоверности всех исходных данных (походки, позы, речи, мотивации поступков и т.д.) требуется знать динамику, то есть наблюдать объект хотя бы два раза и желательно в разной обстановке. Те же, кто гарантирует правильный результат типирования по одному лишь (да и то беглому!) наблюдению, видимо, плохо себе представляют как технологию диагностики, так и последствия таких торопливых действий для «клиента».

Итак, чтобы решить эту проблему, необходимо наблюдать за типлируемым в неформальной обстановке, вне ситуации типирования.

4. Дискомфорт человека во время проведения социодиагностики. К сожалению, на практике групповое типирование (по формуле «гуру и его верные ученики») создает для типлируемого ситуацию экзамена. «Сдать экзамен» — значит оправдать предположения «гуру» о ТИМе; «завалить» — значит оказаться представителем иного типа. Обстановка на таких сборищах редко бывает дружелюбной, в основном она даже враждебна типлируемому. «Действо» выглядит торжественно, непринужденности нет и следа. Особенно сильно страдают от обстановки экзамена неподготовлен-

ные люди, далекие от психологии и соционики. Они попадают прямо-таки в лапы средневековой инквизиции: надо сознаться, а в чем — непонятно.

Собственно, психология человека соционических «гуру» интересует мило; главное — поймать типлируемого на слове и торжествующе заявить: «Вот я же говорил — это...» (следует «диагноз»). Нетрудно догадаться, чью, как бы ни вел себя и что бы ни говорил испытуемый, его все равно «припишут куда надо», за псевдоаргументацией дело не станет.






Соционические авторитеты и их ученики ведут себя высокомерно, любят подчеркивать дистанцию между «посвященными» и прочими «безграмотными ослами». Типлируемые чувствуют это и внутренне напрягаются, что сказывается на результатах диагностики.





В итоге у клиентов типлирующих групп возникает раздражение на соционические процедуры и тех, кто их проводит: вместо ожидаемого приятного разговора со специалистом-психологом они получили экзамен у предвзятого и пристрастного «чокнутого профессора» и его высокомерных ассистентов.

Таким образом, страдает имидж самой соционики и, конечно, искажаются результаты диагностики. Решение данной проблемы находится в руках самих социоников: чем выше их духовный уровень, тем меньших размеров достигает дискомфорт на типировании.

5. Сильное влияние профессии типлируемого (ее соционических аналогий) на результаты типирования. К сожалению, соционики обращают максимальное внимание на внешние признаки, сопровождающие человека; прежде всего на его работу. Однако любую профессию и вообще деятельность можно описать в соционических терминах, т.е. профессия имеет свой «ТИМ» (соционическую аналогию), который «накладывается» на ТИМ человека [22]. Следует, узнав, чем занимается человек, очистить соционический «диагноз» от влияния аналогий. Нужно спрашивать не только о работе (что очень любят делать соционики-логики), но и об отношениях с домашними, об увлечениях, друзьях, развлечениях, то есть о тех сферах, где аналогии теряют свою силу и не затуманивают соционическую информацию.

Примеры.

Типлируемый работает поваром в заводской столовой. На вопрос, нравится ли ему его работа, определенно ответить не может. Соционические аналогии —  и . На вопрос о хобби ответ — шахматы. Не любит напористых, агрессивных людей; ведет себя скромно, сдержанно. Итог типирования:  ! Если бы соционик в данном случае поддался влиянию аналогий, то был бы утвержден тип .

Типлируемый является журналистом одной из крупных столичных газет; говорит, что работу свою любит. Соционическая аналогия:  . Другие данные о человеке: в своей журналистской работе любит риск, опасные командировки, не боится столкновений с влиятельными людьми и «разборок», ненавидит сидеть за столом и писать. Хобби: экстремальные виды спорта, оружие, сильно привлекает военная тематика. Итог типирования:  .

Типируемая работает санитаркой в больнице, в отделении тяжелых травм. Соционическая аналогия: ☐●. Однако главным в работе считает психологическую помощь страдающим людям, поддержку добрым словом; собственно процедуры ухода за лежащими больными ей удовольствия не доставляют. Вид человеческих страданий причиняет физический дискомфорт. Окончательный результат типирования: ☐▲

6. Существование внесоционических факторов. Соционика — это знание о сознательных и подсознательных психических процессах человека, о переработке им информации, о типах человеческого интеллекта. Следовательно, имеются информационные массивы, относящиеся непосредственно к соционической тематике. Их будем называть соционическими факторами.

Исходя из предмета соционики соционическими факторами считаем: особенности мышления и речи — устной и письменной; интересы, пристрастия человека; мотивации поведения; скорость реакций на внешние раздражители; некоторые внешние проявления (морщины, походка, поза, жестикуляция и т.д.).

Именно эти факторы должны приниматься в расчет при любом типировании; это — подлинно соционическая информация.

К внесоционическим факторам относятся: духовный уровень личности; уровень и особенности воспитания и образования; убеждения; способ формирования событий; психологические проблемы, комплексы и т.д.

Например, представитель типа ☐▲ при всей его нерасположенности к насилию, будучи воспитан в определенных условиях, может стать закоренелым преступником. Или, скажем, Н. Рерих являлся человеком высокодуховным, с весьма прогрессивной системой убеждений, будучи по соционической классификации ●☐

Огромный вес имеет такой информационный блок, как тип (или способ) формирования событий (ТФС), то есть один из элементов **кармического кода** человека. Таких кодов всего 12, и они достаточно сильно отражаются на поведении. Теорией ТФС занимается научная астрология; ТФС определяет знак Зодиака, восходящий в момент рождения человека. Этот знак чаще всего не совпадает с солнечным, поэтому определить ТФС по дню рождения не получится. Для этого потребуется обширная астрологическая информация. Соционики с астрологией и эзотерикой редко бывают знакомы, и потому рассматривают информацию о событиях в жизни человека как соционическую. Однако действия человека вызваны не ТИМом, а способом формирования событий. Нужно уметь их различать, разграничивать информацию о делах и о том, **что человек о своих делах думает** — последнее является соционическим информационным элементом.

В целом следует отметить, что в настоящее время соционики крайне редко способны разграничивать соционические и внесоционические факторы; они всю информацию о человеке «валят в одну кучу», из которой пытаются выудить объективный соционический результат. Естественно, что такого рода процесс не более эффективен, чем розыск иголки в стогу сена.

7. Сравнительный характер типирования. Имеется в виду сравнение типлируемых с аналогами и шаблонами, которыми, безусловно, располагает


каждый специалист-соционик. Проблема, конечно, заключается не в самом факте сравнения, а в том, что аналоги и шаблоны ненадежны. Весьма часто соционик рассуждает типиреуемом так: «Он очень похож внешне на одного моего знакомого, а тот — Гюго по ТИМу. Значит, и этот товарищ тоже Гюго». Имеет место так называемая «индукция при $n=1$ », то есть вывод делается лишь по одному схожему случаю. Или другой, тоже широко распространенный вариант: «Он так похож на Райкина, значит, тоже Гамлет».

Конечно, внешнее сходство может в определенных условиях служить подсказкой при типировании и наводить на верные размышления, но оно никак не является **достаточным условием** для присвоения ТИМа. Каким бы разительным ни было сходство с тем или иным персонажем, алгоритм типирования надо пройти как можно более полно. Кроме того, всегда есть вероятность, что «один знакомый» или какой-нибудь известный 1амлет протипирован неверно, тогда ошибка становится системной. Чтобы избежать этой незавидной ситуации, следует опираться на сигналы (в том числе, конечно, и внешние), исходящие от самого человека, а сравнение с аналогами оставить «за скобками» до завершения всех процедур типирования.

Заметим, что само по себе сравнение, если соционик о нем не распространяется на типировании, во-первых, неизбежно, во-вторых, безвредно. Естественно, что у каждого практика в области соционики есть свой банк данных, в котором размещены обширные сведения о внешности, поведении, занятиях людей и их ТИМах. Этими данными можно и нужно пользоваться, но, как уже говорилось выше, «за скобками» самого процесса типирования.

8. Перенос психологических проблем социоников на их клиентов. К сожалению, текущий этап развития соционики таков, что она привлекает к себе значительное количество личностей, обремененных психологическими комплексами и разнообразными проблемами с общением. Эти люди, получая в свое распоряжение соционическую информацию и инструменты, легко поддаются искушению навязывать свои собственные комплексы окружающим; если такой человек добрался до «поста» руководителя соционической группы, то комплексы переносятся на типиреуемых. Как это происходит?

Очень просто: если, например, соционик имеет комплекс, связанный с непониманием и дискомфортом в родительской семье, то он склонен видеть ту же проблему у тех, кто вовсе с нею не сталкивался. Тогда может последовать вывод такого плана: «его (типиреуемого), наверно, ломали в детстве», или «ей настолько прививали желание красиво одеваться» и т.п. На самом деле причины различных наблюдаемых качеств лежат, за редкими исключениями, не в детских комплексах, а в жизненном «самообучении», в более или менее естественной наработке качеств.

Кроме того, закомплексованный соционик, как правило, считает, что его проблема свойственна всем людям его ТИМа, и, если не наблюдает ее у типиреуемого, записывает последнего в другой тип, используя любую аргументацию. Например, «все  — неряшливы, перед нами

же опрятный, ухоженный человек, следовательно, не-Бальзак». Или: «все ▲□ ничего не доводят до конца, им все надоедает, а наш типизируемый демонстрирует много законченных результатов; это, наверно, ■△, но никак не ▲□». Налицо приписывание ложных комплексов — несвойственных изучаемой личности, но зато мучающих типизирующего соционика.

В чем же причина «трансляции комплексов», столь сильно искажающих весь процесс типирования? Она заключается в низком уровне духовного развития многих социоников. Этот уровень таков, что позволяет человеку беззастенчиво самоутверждаться за счет своих клиентов. Такой индивид, видимо, испытывает немалое удовольствие, заставляя типизируемого отрешиваться от навязываемой проблемы. Приятно, должно быть, иллюзия, что все — такие же, как ты, и имеют те же комплексы. А самое большое удовольствие получают такого рода соционики, когда им удастся навязать человеку диагноз, особенно диагноз ложный. Случаи навязанного ложного ТИМа нередки; нахождение «в чужом ТИМе» угнетает психику, заставляя постоянно примерять к себе чуждые стереотипы мышления и поведения.

Нетрудно видеть, что навязывание людям ТИМов — очень часто вопреки их воле — есть проявление жажды власти, «комплекса Наполеона», столь свойственного социоником и психологам. Кто-то самоутверждается перед взводом солдат, кто-то терроризирует клерков в конторе, кто-то мучает школьников, а кто-то — стремится навязать человеку ложное, искаженное видение себя. Понятно, что личность духовно развитая, став социоником, не будет «диктовать ТИМы», а вынесет любой диагноз, только проверив и обсудив его с типизируемым. Это один из важнейших критериев профессионализма соционика — есть ли у него обратная связь с клиентом.

Данная проблема, возможно, самая болезненная, так как навязанные комплексы и типы обладают высокой живучестью и воздействуют на психику человека длительное время; нередко «жертвам типирования» даже требуется квалифицированная психологическая помощь.

Проблемы типирования многообразны, и в этом разделе рассмотрены далеко не все. В частности, за рамками данной работы осталась такая важная тема, как **несовершенство системы соционической аргументации**. Для этой обширной темы требуется отдельная публикация.

В заключение коснемся самого интересного: что порождает рассмотренные проблемы типирования? Причина их, по нашему мнению, кроется в самих социониках. Они в целом отличаются по сравнению с «усредненным» научным сообществом: узостью мышления; слабой психологической и философской подготовкой; жадной быстрых и однозначных ответов на все вопросы; сильной потребностью быть духовным авторитетом для максимально большого числа окружающих, вследствие этого — невосприимчивость к критике, догматизм; большим количеством нерешенных личных проблем, в том числе хронических.

Видимо, на данном этапе развития соционика притягивает к себе именно такой контингент; возможно, мы дождемся следующего, более гармоничного «соционического призыва».

Л и т е р а т у р а

1. Аугустинавичюте А. Соционика: Введение / Сост. Л.Филиппов. — М., СПб.: АСТ, 1998.
2. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л.Филиппов. — М., СПб.: АСТ, 1998.
3. Гицеску Г. Пластическая анатомия. Т. 3. Пластическая морфология. Экспрессивность. — Бухарест: Меридианэ, 1966.
4. Гуленко В.В. Структурно-функциональная соционика: Разработка метода комбинаторики полярностей. Ч. 1. — К.: Транспорт Украины, 1999.
5. Кочубеева Л.А., Стоялова М.Л. Применение проективной рисуночной методики «несуществующее животное» для определения ТИМ //Соционика, ментология и психология личности. №6. 2002.
6. Леонгард К. Акцентуированные личности. — К.: Выща Школа, 1981.
7. Лытова М.Ф., Лытов Д.А. Многофакторный самосогласующийся соционический тест: предварительные итоги. Ч. 1 // Соционика, ментология и психология личности, № 4, 2004.
8. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Характеры и отношения. — М.: Армада-пресс, 2002.
9. Психолог, тесты: В 2-х тт. / Под. ред. А.А.Карелина. — М.: Владос: ИМПЭ им. А.С.Грибоедова, 2001.
10. Меньшова Т.И., Цыпин П. Е., Левин И.В. Секреты типирования. — М.: Доброе слово, 2004.
11. Стратиевская В. И. Как сделать так, чтобы мы не расставались: Руководство по поиску спутника жизни (соционика). — М.: Изд. дом МСП, 1997.
12. Таланов В.Л. Опросник «ЛОТ» — методика измерения юнговских функций с новыми возможностями // Соционика, ментология и психология личности. №5. 2002.
13. Филатова Е.С. Соционика в портретах. — Новосибирск: Сибирский хронограф, 1996.
14. Филатова Е.С. Личность в зеркале соционики: Разгадка тайны двойников. - СПб.: Б&К, 2001.
15. Филатова Е.С. Соционика для вас. 2-е изд., переработ. — Новосибирск: Сибирский хронограф, 1994.
16. Цыпин П.Е. Внешность человека как один из ключей к определению его ТИМа. Развитие методологии соционического типирования // Соционика, психология и межличностные отношения. 2002. Сентябрь.
17. Цыпин П.Е. Игра в кубики, или Соционическая теория психических состояний // Соционика, психология и межличностные отношения. 2002. Октябрь-декабрь.
18. Цыпин П.Е. Исследование внешних проявлений ТИМов: походка и поза // Соционика, психология и межличностные отношения. 2003. Ноябрь.
19. Цыпин П.Е. Структура речи в соционике //Соционика, психология и межличностные отношения. 2003. Декабрь.
20. Цыпин П.Е. Системы подтипов и их описание //Соционика, психология и межличностные отношения. 2004. Февраль-март.
21. Цыпин П.Е. Базис Юнга и подлинный базис соционики, или Перепрограммирование соционических функций//Соционика, психология и межличностные отношения. 2004.
22. Цыпин П.Е. Соционические аналогии в материальном производстве и социальной жизни //Соционика, психология и межличностные отношения. 2004.
23. Шульман Г.А. Еще раз о Майерс-Бриггсовском определителе типов К.Г.Юнга //Соционика, ментология и психология личности. 1999. № 1 .
24. Юнг К.-Г. Психологические типы. — М.: АСТ, 1997.
25. Иванова С.В. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.