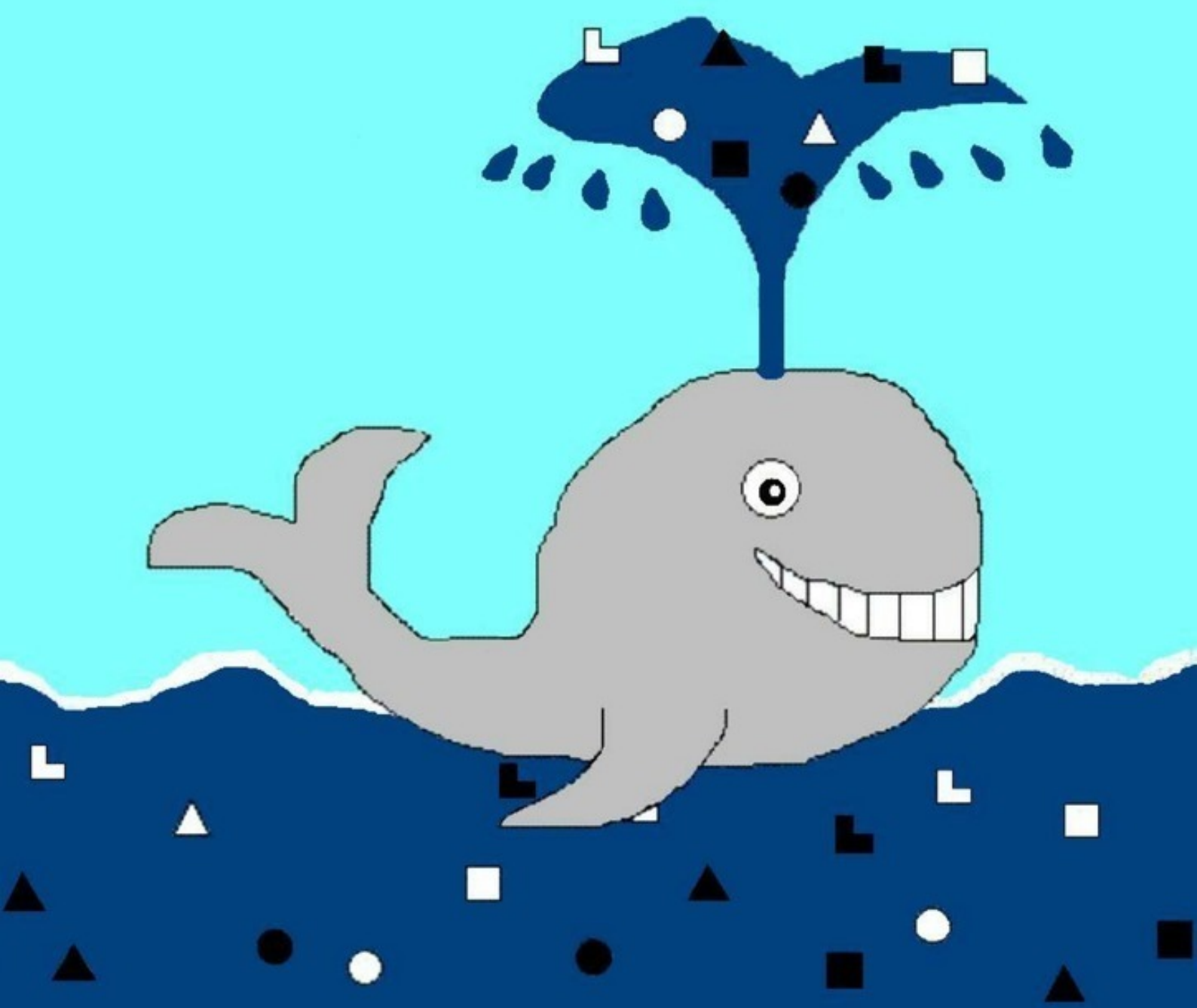


Дмитрий Голихов
*Ценности. «Пособие для чайников»
по инструментальной соционике*

Эссе на темы юнгианской типологии и отчасти праксеологии



Дмитрий Голихов

**Ценности. «Пособие для
чайников» по инструментальной
соционике. Эссе на темы
юнгианской типологии
и отчасти праксеологии**

«Издательские решения»

Голихов Д. С.

Ценности. «Пособие для чайников» по инструментальной соционике. Эссе на темы юнгианской типологии и отчасти праксеологии / Д. С. Голихов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-832304-1

Данная книга — некий «Zero point», приквел, начальная точка отсчета ко всему тому, что описывается в остальных работах автора. Свободная форма изложения и практические примеры делают ее легким чтивом, а не просто пособием. Она вам поможет понять суть инструментальной соционики, не погружаясь глубоко в предмет, а просто читая веселую книжку. Причем не только ее, но и основы праксеологии, с позиции которой написано это «пособие для чайников». Лучший выбор для новичков соционики.

ISBN 978-5-44-832304-1

© Голихов Д. С.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Предисловие | 6 |
| I. Теория | 8 |
| 1. Этика | 8 |
| 2. Логика | 11 |
| 3. Этика и логика | 13 |
| 4. Сенсорика | 14 |
| 5. Интуиция | 16 |
| 6. Сенсорика и интуиция | 17 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 18 |

**Ценности. «Пособие для чайников»
по инструментальной соционике
Эссе на темы юнгианской
типологии и отчасти праксеологии**

Дмитрий Сергеевич Голихов

© Дмитрий Сергеевич Голихов, 2017

ISBN 978-5-4483-2304-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

В 2010-м и 2011-м годах мною были написаны две книги по инструментальной соционике и психотипологии Карла Густава Юнга. В 2015-м году я выпустил книгу на темы Австрийской экономической школы и палеолибертарианства. Темы совершенно разные, и, тем не менее, как бы это ни казалось удивительным, но общего тоже много. Когда я стал читать книгу Юнга «Трансцендентальная функция», то обнаружил там большое количество цитат, под которыми, уверен, мог бы подписаться и один из главных теоретиков «австрийцев» Мюррей Ротбард.

Удивительно, но Карл Густав Юнг, описывая структуру психики человека, ухитрился и затронуть тему обожествления «государства», очевидно характерную ему в силу устройства бессознательной части психики, архетипов.

Это не единственная параллель. Львиная доля предмета Австрийской экономической школы, праксеологии, затрагивает вопрос этики, берущей свое начало в понятии о естественном праве. Как мы знаем, психотипология и инструментальная соционика – тоже занимаются этим вопросом, но подходят к вопросу с позиции разделения ее на объектную и субъектную составляющую (индивидуальную и общественную).

Эмпиризм может и хорошая штука, но он имеет ограниченное применение в гуманитарных науках, также как и математика. Здесь нельзя поместить все в лабораторию и проводить опыты, а потом замерять результаты. Чаще всего так будут мерить «непойми что» и объяснять этим другое «непойми что». Здесь важны исторические факты, основанные на априорных очевидных истинах, либо же вытекающих из законов логики. Именно она, а не математика – главный источник знания в гуманитарных науках. К сожалению, позитивизм в 19-м веке вошел в моду с Огюстом Контом и начал подменять этот очевидный факт в гуманитарных науках.

Примерно такое же положение вещей в настоящий момент наблюдается в сфере знания, называемого соционикой, которая очевидно должна быть подразделом психотипологии Карла Юнга, которая в свою очередь есть подраздел аналитической психологии. Люди проводят какие-то эксперименты и пытаются на их основе строить модель информационного метаболизма. При этом уже и изложенные истины Юнга для них – просто фон для их измышлений. Они ходят с линейкой, измеряют длины носов и на этом основании пытаются определять психотипы. Ну, а практикуемая чаще всего модель А – тоже имеет к описанному Карлом явлению весьма далекое отношение, достаточно открыть описанные им психотипы и сравнить с тем, что описывают адепты популярной соционики. При этом есть модель под названием Штурвал Калинаускаса, которая качественно дополняет учение Юнга о психотипологии.

Параллельно этому существует на Западе типология Майерс-Бриггс, которая также строго опирается на психотипологию Карла Густава. Свидетельством этого является во многом схожая с инструментальной соционикой модель информационного метаболизма. Изучая инструментальную соционику – вы остаетесь как бы в поле психотипологии и аналитической психологии. Ее выводы вам дадут просто больше полезной информации. Дело в том, что модель разработана на основе теории Юнга и логических дедуктивных выводов, а не в результате экспериментов, что в условиях гуманитарных наук есть очевидный плюс. Также в основе модели: Метод качественных структур, Я-концепция, двойной верт (ориентир на выдачу / потребление продукта и на себя / на мир), связь с психофизиологией (Ершов, Симонов).

Итак, несмотря на всю, казалось бы, разность жанров, у либертарианцев («австрийцев») и юнгианских психологов (а также инструментальных социоников) есть качественные общие «точки соприкосновения», позволяющие достаточно легко понять предмет друг друга. С этой целью и написана эта книга: помочь легко освоить смежную сферу и начать в ней разбираться, не обладая соответствующими знаниями из нее, но владея своим предметом. Либо же, если вы вообще не в курсе этих вопросов, то это хороший способ одновременно «убить двух

зайцев». Эта книга – некое «пособие для чайников», позволяющее, не напрягаясь, в легкой форме, понять самые элементарные представления об юнгианской типологии, инструментальной соционике, а также попутно о праксеологии (занимается вопросом сознательных действий человека). Не пугайтесь наукоемких названий, обещаю, чтение будет легким и вы сами не заметите, как станете разбираться на элементарном уровне в этих, казалось бы, серьезных дисциплинах. Я бы даже советовал брать эту книгу куда-нибудь на пляж и там читать, не отрываясь от каких-то повседневных дел вроде получения «солнечных ванн». Для легкости восприятия информации в книге будут затронуты самые элементарные характеристики типов (четыре ценностные функции) и будет объясняться, почему они работают именно так, а никак не иначе на конкретных любопытных примерах. То есть, эта книга – некий «Zero point», приквел, начальная точка отсчета ко всему тому, что я описываю во всех остальных своих работах. Форма изложения материала – довольно свободная, немного в духе эссе. Абсолютно точно подойдет начинающим соционикам, юнгианским психологам, даст возможность понять, почему надо знать «азы» «австрийской экономики», если люди хотят построить полноценное, динамично развивающееся общество, состоящее из индивидуально сильных и развитых людей.

Гуманитарные науки вообще имеют достаточно смежный предмет изучения при условии, что они опираются на очевидные истины, а не на популярные в последнее время идеи позитивизма, которые пытаются заимствовать методы естественных наук, которые имеют весьма ограниченное применение в гуманитарной сфере. В отличие от математики и физики – здесь слишком много переменных, а мир слишком изменчив и зависит от того, как будут себя вести завтра 7 миллионов человек, в этих условиях посчитать можно не так много, как это кажется на первый взгляд. Либо же нужно рассматривать все в некоей статичной модели, но она – слишком сильное упрощение окружающей действительности.

В целом праксеология Людвиг фон Мизеса, занимающаяся вопросами сознательной деятельности человека (и ее подраздел экономика, занимающаяся вопросами преследуемых людьми целей) – очевидно близка по предмету и смежна психологии, которая занимается вопросами работы психики и психической деятельности людей. Ее подраздел – аналитическая психология Карла Густава Юнга (юнгианский психоанализ), в свою очередь в нее входит психотипология, ну и в конечном итоге в последнюю должны быть включены инструментальная соционика и типология Майерс-Бриггс. Примерно так мне видится общая картина взаимоотношений предметов перечисленных гуманитарных дисциплин.

Первая часть книги будет затрагивать теорию в максимально простой и доступной пониманию форме, с любопытными примерами. Во второй мы рассмотрим вкратце соционические отношения. В третьей части будут практические «моменты»: версии типов «знаменитостей» (с подробной аргументацией на основе существующих фактов), подмеченные любопытные соционические эпизоды из повседневной жизни. В четвертой части будут представлены простейшие описания психотипов в рамках «пособия для чайников», благодаря чему вы легко сможете научиться определять типы каждодневно в окружающей вас среде.

I. Теория

1. Этика

Этика – философское учение, исследующее мораль и нравственность, а также вопросы добра и зла. Она подразумевает оценочное мышление, деление какой-то информации на хорошее и плохое. Этика согласно Юнгу связана с мышлением (отношение к кому-то и чему-то появляется исходя из каких-то анализируемых действий).

Существует субъектная и объектная этика: индивидуальная этика человека, индивидуальность его оценок и мнений, и нормы поведения в каком-то обществе, сложившиеся естественным путем нормативы, этикет, нравственные критерии людей вообще.

Удивительно, но этот же вопрос ставит на «повестку дня» перед собой и исследователь Австрийской экономической школы, либертарианец: этика объективна или субъективна? Так вот, основы этики чаще признаются объективными: это богословский принцип о естественном праве: праве людей самим распоряжаться принадлежащей им собственностью: своим телом и имуществом, заключать добровольные договора. При этом применяется принцип гомстеда: первый владелец имущества признается ее полноправным собственником и может распорядиться ею по собственному усмотрению. Вытекает это из того, что в любом случае никто не имеет права распоряжаться чужим телом вопреки его воле: тогда бы люди и шагу не могли ступить в окружающем мире и попросту бы померли. Также понятно, что, скажем, найдется немного желающих растить хлеб, если известно, что урожай нельзя будет присвоить. То есть, чем больше возможностей у людей строить добровольные отношения и распоряжаться своей собственностью, тем выше будет благосостояние общества, что подтверждается на примере голода и отсутствия благ современной цивилизации в КНДР. Посему объективная этика в норме – это, собственно говоря, и есть этика частной собственности. Она позволяет людям жить в мире, общество при этом прирастает всяческими благами. Понятно, что применение силы обосновано согласно принципу естественного права только в случае, если чье-то право распоряжаться своим телом и другой собственностью было нарушено, пропорционально причиненному ущербу. Скажем, если до 1861-го года крепостные находились на положении рабов в Российской империи, то после освобождения Александром вторым их тел – с этической точки зрения было бы разумным в тот момент еще и компенсировать причиненный им вред за время неволи той землей, на которой они работали в неволе до своего освобождения согласно представлению Мюррея Ротбарда.

Также, в результате заключенных между собой договоров людьми сформировались и другие принципы об этике: какое поведение на конкретной территории является приемлемым, а какое – нет. Избранный какой-то общиной судья, какой-то авторитетный человек решал все эти споры. Несогласный с данными принципами мог примкнуть к какой-то другой группе людей, у которых были несколько другие представления об этике. То есть, она тоже несет собой как бы объективный характер, вытекающий из заключенных договоров между людьми. Например, прикосновение к ладони при встрече означает приветствие, а оскорбление какими-то словами подразумевает возможность наложения каких-то санкций.

В каких-то варварских обществах объективная этика не отражает принципов естественного права: у диких племен может считаться нормальным убийство ни в чем не повинных людей. Но такие общества, как правило, не особо обладают навыками к выживанию согласно представлению Фридриха Фон Хайека, автора Австрийской экономической школы.

Существует и субъективная этика: это этика отдельного индивида, она основана на его личных оценках о добре и зле. Понятно, что она зачастую может вступать в конфликт и про-

тиворечие с этикой объективной, объектной. Кому-то может показаться лицемерием улыбка при встрече с неприятным человеком, например. С одной стороны, с позиции объективных критериев, чаще всего, в обществе не приветствуется разрушение браков, но, с другой стороны, чувства могут и измениться за время брака очень кардинально. Что есть своеобразный конфликт объектных и субъектных критериев этики. Объективная этика также находит отражение в различных институтах естественного происхождения (координация людей в их деятельности на постоянной основе), за исключением государства, которое, к сожалению, мутировало и стало подменять естественные институты, заменяя их удобными ему самому аналогами, не несущих пользы обществу («Да здравствует советский суд, самый гуманный суд в мире!»). В такой ситуации, также, как и в примитивных обществах, критерии объективной этики подменяются скорее какими-то индивидуальными оценками одного человека, которые затем навязываются остальным членам общества, а не в результате естественных добровольных договоров. Допустим, что Пете не нравится Вася и на этом основании его сажают в тюрьму, потом придумывается нужный предлог, пишется закон, почему Васю необходимо туда посадить.

Итак, этика бывает субъектной и объектной (интровертной и экстравертной). Оценки людей субъективны, но в сумме в результате договоров они образуют поле объективной этики и морали, в норме соответствуя принципам естественного права (право распоряжаться своим телом, собственностью, заключать договора).

Этика формирует поле оценок, основанных на личном отношении к кому-то или чему-то (откровенных либо компромиссных с реальностью): «поручик, вы – хам, глубоко мне несимпатичны» или «вилку полагается держать за обедом в левой руке, нож – в правой и улыбайся». При этом механизм обработки информации у человека, обычно называемый ТИМ (тип информационного метаболизма) ориентирован либо на субъектный, либо – на объектный аспект. То есть, попросту говоря, один из этих аспектов человек воспринимает чаще всего как «добро», а другой – как некое «зло», так как его тип обработки информации ориентирован на что-то одно, это его ценность или минус-ценность.

Проявляется в мире это очень просто: объектная этика (обычно экстравертные аспекты принято называть черными, а интровертные – белыми в соционике, это просто прижилось для удобства) или ЧЭ (черная этика) ориентируется на нормативное поведение, этикет. Это могут быть рукопожатия, «здрасьте – досвидания» обязательные, нормы позитивного поведения, обязательность быть позитивным, светлым, веселым, дарить друг другу положительные эмоции. При этом индивидуальность оценок, искренность обычно несколько приносится в жертву. Не всегда стоит говорить неприятные вещи друг другу, это делается только в самом необходимом случае.

Субъектная этика или БЭ (белая этика) имеет противоположные принципы. Люди с такими ценностями ориентируются на искренность оценок, а не на их компромиссности, позитивности. Можно сказать кому-то что-то неприятное, если это искреннее. При этом многие нормативы этикета могут игнорироваться. Здесь ценится как бы «личное участие», свое искреннее отношение, как оно выражается. Например, посочувствовал нищему – подал ему денег на хлеб, помог другу строить дачу. Человек с БЭ в ценностях оценит именно это, такие люди могут значительно чаще ссориться и мириться, могут что-то делать, чтобы «загладить вину». Это же чаще всего вызывает непонимание у человека с ЧЭ в ценностях: здесь нужно, чтобы люди вели себя «нормально», высказывали суждения если даже критически, то в рамках этикета, с обилием тонкостей и нюансов, чтобы не вызвать чью-то обиду. Потому ссора более вероятно приведет к разрушению отношений как таковых, никакое «личное расположение» и извинения не могут уже улучшить общую ситуацию во взаимоотношениях. Человек воспринимается просто как хам, которого пытаются «выставить за дверь» из джентльменского клуба, потому, что он не умеет вести себя достойно.

Праксеология также занимается вопросами оценок людей, но в более общем смысле, как бы анализируются совершенные действия, именно они – и есть оценки, которые можно фиксировать. Понятно, что они в том числе включают в себя логические и этические конструкции. Кто-то покупает красивую машину потому, что она идеальна по соотношению цена-качество, а кто-то – потому, что он в нее «влюбился». Нельзя сказать, что один из этих принципов важнее, ведь ретро-машины с худшими ходовыми качествами зачастую ценятся намного дороже современных экономичных «точил».

2. Логика

Логика – наука о законах и операциях правильного мышления. Согласно основному принципу логики, правильность рассуждения (вывода) определяется только его логической формой, или структурой, и не зависит от конкретного содержания входящих в него утверждений. Отличительная особенность правильного вывода в том, что от истинных посылок он ведет всегда к истинному значению. Такой вывод позволяет из имеющихся истин получать новые истины с помощью чистого рассуждения, без обращения к опыту, интуиции и т. п.

Логика, также как и этика, связана с разумом, мышлением, причем в еще большей степени. Логика также может быть индивидуальной, субъектной. Это понимание, логика отдельного человека, его измышления, достаточно подробные объяснения такие. Это также взаимопонимание людей: принятие действий друг друга, понимание мотивов и целей. Это мы описывали, как вы уже догадались, белую логику или БЛ (интровертную).

Также существует объектная логика, она же ЧЛ (экстравертная). Это логика объективного мира: факты, сложные технические устройства, цифры, формулы, целесообразность действий с точки зрения внешнего мира, «как оно есть на самом деле», правила, распорядки, инструкции, уставы, документация.

У каждого человека в ценностях находится либо объектная, либо субъектная логика. Это определяет их некоторую разность восприятия. Люди с БЛ в ценностях любят все понимать, анализировать, подробные объяснения тех или иных явлений. Люди с ЧЛ в ценностях, наоборот, предпочитают быть краткими, ссылаться на какие-то данные, инструкции и т. п. Здесь не нужно что-то объяснять, нужно давать инструкции и каждый сам должен выяснять при помощи «Гугла», например, какой термин – что означает. Здесь важно знать, «зубрить», а не понимать. Не любят они также «гипотетические предположения», сравнения и т. п. сложные конструкции, обильные обороты речи, вместо практического понимания могут видеть в этом уход от конкретики, философию как «разговоры ни о чем».

Для людей с БЛ в ценностях лучше подходят гуманитарные науки, с ЧЛ – точные. В первом случае чаще используется дедукция, движение от общего к частному. Какие-то априорные истины дают соответствующие частные выводы: все рыбы плавают, окунь – рыба. Вывод: окунь плавает.

Опорой здесь выступают какие-то очевидные банальные истины. Например, если деньги сделаны из золота – то их сложно обесценить, так как это редкий металл, обладающий сам по себе ценными для людей химическими свойствами.

Во втором случае чаще используется индукция, движение от частного к общему. Это менее строгая логическая форма, она актуальна для точных наук, так как позволяет на основе лабораторных опытов получать общие выводы. Пример: окунь плавает, плотва плавает, щука плавает. Вывод: все рыбы плавают.

К сожалению, с началом эры позитивизма в гуманитарных науках вместо логики стали активно заимствовать методы точных наук, основанных на индукции, вместо того, чтобы использовать строго логические формы. Ведь может быть так, что мы сделали вывод о всех птицах, что они летают, на основе воробья, синицы и попугая, а дальше нам попадается страус и становится понятно, что вывод ложен.

Аналогично монетаристы придумывают формулы и пытаются на их основании рассчитать необходимый объем денежной массы. Они думают, что математика может это посчитать. Тогда как, если привязать деньги к золоту, то никакой инфляции не будет вовсе, а также тяжелых кризисов и массовых разорений. Этот вывод вытекает напрямую, если использовать дедукцию, логику. «Австрийская» экономика и праксеология связывают кризисы последнего столетия с деятельностью Центробанков, увеличивающих инфляцию через банковские счета

«до востребования». Деньги клиентов лежат на их «карточках», которыми они могут воспользоваться в любой удобный момент, и, одновременно, они же выдаются кому-то в качестве кредита. Далее получатель кредита кладет эти деньги на свой счет «до востребования» – и их снова выдают кому-то в качестве кредита, пока он ими не воспользуется. Многократное умножение денег таким образом увеличивает инфляцию (ее степень зависит от практикуемых законами необходимыми показателями обеспеченности для банков), а затем происходит нехватка наличности, когда все владельцы счетов пытаются одновременно обналичить их, банки становятся банкротами и случается финансовый кризис.

3. Этика и логика

Этика и логика находятся в некотором антагонизме между собой: чтобы испытывать какие-то чувства, иметь какое-то отношение к кому-то или чему-то, то желательно непосредственно логическую составляющую явлений задвинуть на «задний план». Этот вывод Карла Густава Юнга вытекает из понимания природы обоих явлений. Аналогично, наоборот, чтобы делать логически правильные выводы, необходимо несколько дистанцироваться от его этической составляющей, иначе можно подпасть под впечатление и получить неверные выводы. Так, скажем, футбольный арбитр, который любит Францию за то, что провел там чудесный «медовый месяц» со своей супругой – должен забыть о симпатии к ней, когда судит полуфинальный матч на «Евро» между сборными Германии и Франции.

Люди бывают двух типов: одни больше в жизни ориентируются на этику, другие – на логику. Юнг называл этический тип чувствующим, а логический – мыслящим. При этом, как мы помним, этика, а также логика – могут быть белой и черной (интровертной и экстравертной).

Если человек в жизни руководствуется этикой, то он тем самым вытесняет в бессознательное логику, которая также приобретает для него какое-то значение. Если он ориентирован на БЭ, интровертный аспект, то вытесняться будет экстравертный, тем самым не давая ему уйти в полный аутизм, игнорирование окружающей реальности, глубокую интроверсию.

Если он ориентирован на ЧЭ, то вытесняться будет экстравертный аспект БЛ, что не даст ему полностью раствориться в окружающей действительности, потеряв в ней себя, что, скажем, было очень типично для первобытных людей.

Если человек ориентирован на объектную логику ЧЛ, то вытесняться будет БЭ, создавая для него важность этого аспекта на бессознательном уровне.

Аналогично ориентированный на БЛ человек обнаружит в бессознательном аспект ЧЭ.

Таким образом, образуется связка квадральных ценностей: у одних людей ценность представляет БЛ + ЧЭ, у других – БЭ + ЧЛ. В жизни это означает определенный антагонизм между ними. При этом белому логику в жизни часто будет интересен черный этик, а черному логику – белый этик (и наоборот).

БЭ символизирует собой индивидуальность оценок, образующих в том числе рынок (когда совершается какое-то действие, основанное на симпатиях), а ЧЭ – естественное право. Белые этики формируют индивидуальные субъективные предпочтения к людям, животным, вещам, явлениям и процессам. Кто-то любит персидских котов, например, и готов платить за них любые деньги, создавая соответствующую сферу деятельности, формируя определенную культуру их почитания. Черные этики же «играют» на общих человеческих ценностях: уважение друг к другу, культура общения, этикет, все это вытекает из прав людей распоряжаться своей собственностью и телом, не причиняя ущерб другим собственникам при этом. Формируются определенные институты, которые позволяют людям как бы наиболее позитивно для себя заключать какие-то договора, вести какую-то деятельность.

БЛ символизирует дедукцию, которая важна для гуманитарных наук и праксеологии, экономики. ЧЛ важна для точных наук и мира техники, документооборота, юриспруденции.

4. Сенсорика

У каждого человека есть пять органов чувств: зрение, слух, обоняние, осязание, вкус. Сенсорика не связана с мышлением, она есть способ ориентирования в окружающем пространстве. Не нужно анализировать, чтобы понять, что ты видишь, слышишь и т. д. Тут нужно просто наблюдать какие-то явления, факты, уметь их фиксировать. Карл Густав Юнг выделил Ощущающий тип человека, который в своей жизнедеятельности ориентирован, прежде всего, на ощущения, сенсорiku.

Сенсорика бывает также субъектной и объектной (белой и черной). БС (интровертная) ориентирована на внутренние, индивидуальные ощущения человека. Люди с ценностной БС привязаны к физическому комфорту. Физиологическое удовольствие часто считается вполне нормальным явлением, которое не нужно как-то скрывать, сдерживать (ну, может, например, прием пищи в транспорте вызвать у кого-то раздражение, нудизм, «целующиеся парочки» и т.п.). В жизни они часто любят мягкие прикосновения, вкусную еду, комфорт, эротизм, часто не считают денег на приятные ощущения, развлечения, могут не любить брутальность.

Люди с ценностной ЧС (экстравертной) ориентированы на внешнюю сенсорiku окружающего мира. Это сила, воля, власть, деньги, финансы, умения всяческие, общепринятые вкусы и ощущения. Если грибной суп, то он как бы обладает определенными вкусовыми качествами и не нужно «выделяться», говоря, что что-то тебе индивидуально в нем не нравится, если он, например, не пересолен. Просто грибной суп, «жвачка». Нет смысла тратить на ее приготовление весь день и экспериментировать, лучше сделать все стандартно и быстро, не пересолить, не испортить как-то. То есть, индивидуальная сенсорная «вкусовщина» изначально считается чем-то неприемлемым. Здесь ценятся «крепкие рукопожатия», умение достигать поставленных целей в жизни, преодолевать трудности, спорт, состязания, атлетизм. Обычно физиологические ощущения есть правильные и неправильные, могут строго регламентироваться способы их удовлетворения, как бы приветствуется «культура потребления», некоторая «манерность» в этом вопросе. Например, есть в транспорте может считаться чем-то нехорошим, так как это вызывает вкусовые ощущения других людей. Нужно как бы «уметь ставить себя на место другого человека», на то она и внешняя сенсорика. То есть, если «пустить газа» в общественном месте, то здесь это воспринимается чаще как некоторое отклонение, тогда как люди с БС в ценностях скорее будут ориентированы на потребности своего организма в этом вопросе (конечно же, и от других факторов это может зависеть, национальной культуры например, но мы в данном случае рассматриваем некий гипотетический пример).

С точки зрения праксеологии здесь любопытно было бы отметить, что в современном мире есть некая переоценка академических знаний и недооценка простых навыков и умений. Например, чтобы ехать на велосипеде, нужно просто «приноровиться», а не изучать, как это должно делаться. То есть, слишком часто в жизни люди думают, что «боги горшки обжигают», тогда как надо просто пойти и начать что-то делать в сенсорном, физическом смысле. Например, «магическая» сила врачей явно переоценивается. Слишком часто они тоже бывают некомпетентны, особенно в каких-то сложных вопросах типа пластической хирургии. Тогда как иногда человек может сам понять, что у него болит и купить таблеток нужных в аптеке в соответствии с симптомами. Не факт, что это действие в конечном итоге окажется хуже, чем если его доктор окажется некомпетентен, что бывает тоже нередко, да еще и денег за прием попросит. Лично я, например, слышал еще очень много историй про то, что кому-то хотели ампутировать конечность поврежденную, человек отказывался и у него получалось ее вылечить как-то самостоятельно. Слишком часто практические навыки бывают важнее всего остального. Так Жозе Моуриньо стал футбольным тренером совсем случайно, он вообще имел мало какого-

либо отношения к нему, но у него получилось, тогда как тысячи людей и в академиях всю жизнь обучаются, но команды их все равно играют плохо и часто проигрывают.

Сенсорика в праксеологии во многом связана с понятием собственности: некое благо, из которого можно извлекать услуги, права на которые должны принадлежать собственнику.

5. Интуиция

Некоторые люди ориентируются в окружающем мире чаще вовсе не в соответствии с органами чувств, а в соответствии с интуицией. Это есть некое прямое бессознательное усмотрение истин без использования разума. Метод решения задач посредством единомоментного подсознательного вывода, основанный на воображении, эмпатии и предшествующем опыте, «чутьё», проницательность.

Интуиция бывает субъектная и объектная (белая и черная).

Субъектная – это душа человека, мир его внутренней гармонии, личное и коллективное (архетипы) бессознательное, инстинкты, настроение, принципы, идеи, мораль с точки зрения принципов и идей. Это различное творчество, стихи, душевные переживания. Это прогнозы, видение будущего через связь с архетипами, так как в них накоплен опыт предшествующих поколений, миллионы лет эволюции. То, что происходит с людьми – уже было когда-то множество раз, потому иногда какая-то несущественная деталь может интуитивно дать представление о том, что будет происходить в дальнейшем. Крысы бегут с корабля, когда еще ничего не известно, что он потонет, опираясь на инстинкты. Идеи и принципы могут находить воплощения в различных движениях. В США, например, известно о движении Чаепития, которое «растет» из знаменитого «Бостонского чаепития» 1773 года, когда люди выразили свое несогласие с непомерным обложением их налогами Великобританией.

Объектная интуиция (черная) – это возможности мира, его гармония. Это различные «ноу-хау», идеи о смелых научных разработках. Известно, что многим изобретениям предшествовали идеи фантастов о чем-то подобном: подводные лодки, самолеты и т. п. Люди с такими ценностями ориентированы на получение от мира возможностей и нацелены на их использование. Мир воспринимают как гармоничное «мирное небо» над головой, не любят агрессии, войны, конфликты, хотят «мира во всем мире». Они как бы видят потенциал любого дела и он притягивает их внимание. Чем больше перспектива какого-то дела – тем сильнее их «одержимость» им: биржа, золотой прииск, битва роботов, полет на Луну и т. п.

С точки зрения праксеологии также признается важность информационной составляющей рынка. Если кто-то имеет важную информацию, осознавая ее таковой (чего без интуиции может и не быть), то именно это может начать приносить ему какой-то «профит». Например, что на Аляске наблюдается дефицит куриных яиц и если купить их на ферме в Техасе и отвезти туда, то это может стать началом неплохого бизнеса, а на самой Аляске было бы весьма полезно знать о местонахождении золота. Не обязательно речь должна идти только о финансах, это может быть и открытый талант, который может принести революцию в какой-либо сфере деятельности – от шоу-бизнеса до науки.

6. Сенсорика и интуиция

Сенсорика и интуиция – это также два противоположных, антагонистических аспекта, не связанных с мышлением, а скорее с ориентированием в окружающем пространстве. Кто-то больше доверяет пяти органам чувств, а кто-то – «чутью». И абсолютно не факт, что первое лучше. Ведь именно сенсорики часто попадают «впросак» там, где интуит даже не заметит проблемы. Но в бытовых вопросах чаще, наверное, будет все наоборот. Сенсорики лучше могут это все приспособить, но быть полными «нулями» насчет имеющихся у них потенциальных возможностей. В общем, классический спор «ботаников» и «физкультурников».

Если человек ориентируется на субъектную сенсорику в своей деятельности, то у него оказывается вытесненной из сознания объектная интуиция. Тем самым в вопросе ориентирования в пространстве он не сможет оказаться в полном аутизме, а БС и ЧИ являются его квадратными ценностями.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.