

СОВРЕМЕННАЯ СОЦИОНИКА



ТИМУР ПРОЦКИЙ

Тимур Сергеевич Процкий

Современная соционика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70259797

ISBN 9785006087514

Аннотация

Это учебник по соционике, написанный простым языком. Новички смогут узнать о соционике главное и разложить всё по полочкам, а бывалых социоников ждёт современный взгляд на старые гипотезы: я предлагаю ревизию всего, что вы когда-либо читали по этой теме.

Содержание

Что нужно держать в голове, пока вы читаете эту книгу	8
Откуда взялась соционика?	11
Соционика в СССР	21
Научный статус и современное положение дел в соционике	28
Природа и границы соционического типа	40
Что относится к соционическому типу?	52
Архитектура психологического типа.	58
Рациональные функции	
Иррациональные функции	65
Интроверсия – экстраверсия	71
Рациональность – иррациональность	75
Рациональные функции	79
Конец ознакомительного фрагмента.	98

Современная соционика

Тимур Сергеевич Процкий

© Тимур Сергеевич Процкий, 2024

ISBN 978-5-0060-8751-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Современная соционика

Версия 4.0

Введение

Приветствую вас!

Меня зовут Тимур, я психолог из Калининграда. В 2006 году я случайно узнал про соционику, увлёкся ей как хобби, а позже она стала моей профессией.

С 2015 года со мной в соционике работает Катерина, благодаря которой оформилась современная парадигма нашего преподавания и скорректировались важнейшие штрихи в понимании современной соционики. Нами был решён вопрос разграничения области применения соционики и родственных ей типологий; кроме того, нам удалось закрыть многие белые пятна в соционической теории, а также сделать ряд открытий.

Данная книга представляет собой обобщение опыта моей и нашей с Катериной работы в соционике, а также описывает многочисленные наблюдения из повседневной жизни, которые мы собирали на протяжении более 12 лет наших параллельных и совместных занятий соционикой.

Если вы знакомы с материалами наших курсов или опубликованных видео, то некоторые из высказанных в этой книге идей будут для вас отчасти знакомыми. Если вы пока не изучали наши материалы, то я буду рад, если что-то из изложенного будет созвучно с вашим жизненным или соционическим опытом.

Когда я впервые познакомился с соционикой, я был чрезвычайно впечатлён её стройностью, логичностью, а главное – возможной универсальностью её применения. Казалось, что именно эта теория способна объяснить многообразие проявлений характеров и индивидуальностей людей, а также предсказать особенности их взаимодействия. Позже выяснилось, что не всё так гладко и радужно, что старая соционика слишком много наобещала и упростила в понимании природы человека, а в своих постулатах содержит много неясностей и противоречий.

Тем не менее, соционика действительно даёт ответы на многие вопросы – например, по каким принципам между людьми возникает симпатия и антипатия; почему выбор партнёра оказывается удачным или неудачным; какие особенности взаимодействия можно предсказать с помощью со-

ционики; как соционический тип влияет на успешность выбора профессии; почему и по каким принципам в больших коллективах возникают малые группы; почему лучшие представители своих профессий всегда имеют одни и те же соционические типы, и многое другое.

После нескольких лет изучения соционики и диагностирования психологических типов у нескольких тысяч человек стали появляться и более масштабные выводы: например, почему в обществе имеются несовместимые идеологии (например, либералы и консерваторы, пацифисты и милитаристы и т.д.), почему циклы развития и преобразования государств повторяются и почему происходят войны и революции, почему облик человечества как вида и род его занятий именно такой и с какими психологическими причинами он связан.

Соционика позволяет по-новому взглянуть и на те вопросы, которые рассматриваются в традиционных дисциплинах – например, немало пользы соционика способна принести социологии и любым смежным дисциплинам, которые изучают социальные процессы на разных уровнях.

Отталкиваясь от 16 психологических типов, можно увидеть принципы и закономерности, которые на протяжении столетий в самых разных странах стояли за различными событиями и процессами – начиная от самых приземлённых бытовых вопросов и заканчивая спорами между философами разных времён. Наши исследования в области квадро-

вых ценностей и особенно корректировки старых версий типов по многим известным личностям позволили заново посмотреть на исторические процессы, на социальные явления и многое другое.

Что нужно держать в голове, пока вы читаете эту книгу

В данной книге вы найдёте наше наиболее актуальное представление о соционике по состоянию на год её публикации. Многие соционические признаки и понятия продолжают дополняться и уточняться, наша парадигма не является чем-то застывшим и неизменным: постоянная практика диагностики и преподавания даёт непрерывный поток информации для анализа и перепроверки ранее сделанных выводов. Это касается идей как наших предшественников, так и наших собственных.

Все утверждения в данной книге основаны на реальном опыте. С повторяемостью результатов, с учётом обратной связи от выпускников и довольно объёмного опыта типирования более 8 000 человек различными способами. С учётом исправления собственных ошибок и уточнения понимания соционики как таковой.

В книге вы встретите множество утверждений, которые могут показаться вам сомнительными. Данный скепсис может иметь 2 причины:

1. Вы придерживаетесь такой соционической парадигмы, которую мы по большей части считаем устаревшей.

За более чем десятилетие моего изучения соционики мы

изучили и проверили **все** наиболее заметные и значимые подходы, которые накопились со времён создания соционики в конце 1970-х годов. От применения значительной их части пришлось со временем отказаться, так как реальная практика в значительной степени опровергает старые гипотезы. Я считаю, что соционический подход имеет право на жизнь, только если он оправдан с точки зрения практики и повторяемости результатов.

2. Вы настроены скептически по отношению к соционике в принципе.

Возможно, данная книга дополнит вашу картину мира и вы посмотрите на соционику по-новому.

Цели данной книги состоят в том, чтобы предложить современные решения для давних соционических проблем, которые удовлетворительно не были решены до недавнего времени, несмотря на обилие соционических источников разного уровня качества.

– Насколько возможно чёткое определение соционических дихотомий.

– Внятное описание 8 аспектов, их внутренней логики, смысла и механики их функционирования. Корректировка устаревших представлений об аспектах.

– Определение границ соционических типов – того круга психологических признаков, который соционика «берёт под свою юрисдикцию». Без этого невозможно составить сколько-нибудь грамотного описания. Без этого соционика остаёт-

ся на уровне сомнительных субъективных впечатлений, глупых шаблонов и мифов.

Как следствие, решаются и прочие задачи: уточнение смысла квадровых ценностей, прояснение роли интертипных отношений, уточнение притязаний соционики на описание психических свойств человека, уточнение типов известных персон, уточнение версий типов обычных людей, возможные гипотезы о распространённости соционических типов и интертипных отношений в социуме и много чего ещё.

В этой книге традиционные соционические наименования типов (Гюго, Робеспьер, Жуков, Штирлиц и т. д.) употребляются сугубо в соционическом смысле и не имеют никакого отношения к историческим и художественным персонажам, именами которых названы типы. Особенно это важно подчеркнуть в контексте того, что почти все персоны, именами которых названы соционические типы, фактически принадлежали к другим типам, что было выявлено нами через десятки лет после появления первых работ по соционике. Работа над проверкой корректности имён 16 типов с учётом современных данных нами ещё ведётся и на данный момент почти завершена.

Откуда взялась соционика?

Начало соционике было положено еще в 1921 году. У её истоков стоит всемирно известный швейцарский психолог и психиатр Карл Густав Юнг, основавший целое направление в психологической науке – аналитическую психологию.

Юнг всю свою жизнь занимался всесторонним исследованием человеческой психики и оставил огромное наследие. По всему миру есть целые институты, посвященные юнгианству: в США, в Европе, в России. Больше всего он известен в массовой культуре и психологии как создатель теории об архетипах: о первоосновах человеческой культуры, глубинных символах и образах, которые зашифрованы в коллективном бессознательном.

Юнг является одним из первых психологов, которые дали описание таким известным психологическим установкам, как интроверсия и экстраверсия, что позже было развито уже в современной психологии. Среди наследия Юнга есть работа, чрезвычайно важная для соционики – книга «Психологические типы», вышедшая в 1921 году.

Благодаря публикации этой работы, Юнг стал «дедушкой» соционики. Юнг основал целое направление в психологической мысли, при этом концепции и положения, которые он изложил в «Психологических типах», были для Юнга не самым важным приоритетом в исследованиях. Написав

эту работу, он оставил её в стороне и продолжил заниматься различными вопросами культуры, глубинной психологии человечества, тематикой архетипов. Тем не менее, в «Психологических типах» он дал основные наброски того, что спустя десятилетия легло в основу соционики.

Благодаря своей наблюдательности, таланту и гениальности, Юнг чрезвычайно многогранно и глубоко изучил человеческую природу. Во многом ему помогла природная склонность систематизировать различные явления и наблюдаемые признаки.

Так, наблюдая за людьми, за пациентами и клиентами, он обратил внимание, что очень часто проблемы, с которыми они обращаются, их способ мировосприятия, взгляд на жизнь имеют схожие черты. В чем же состоит сама концепция психологических типов? В своей работе Юнг утверждал, что у каждого человека есть врождённый психологический тип. Одними из замеченных и описанных им базовых параметров были экстраверсия и интроверсия. Он выделил четыре основные психические функции:

- мышление (в современной соционике – логика);
- чувство (в соционике – этика);
- ощущение (сенсорика);
- интуиция.

Также Юнг писал, что эти психические функции разделяются на два класса: рациональные и иррациональные. Мышление и чувство он отнес к рациональному классу функций,

а ощущение и интуицию – к иррациональному. Таким образом, в своей работе Юнг описал 8 психологических типов, опираясь только на их базовую функцию.

Однако он упоминал о вспомогательной, дополнительной функции, которая в соционике получила название «творческой». В соционической модели А на первом месте стоит базовая функция, а на втором месте – творческая. Но Юнг не развивал эту теорию дальше и обозначил только 8 типов.

По теории исследователя, тип с базовой экстравертной логикой вне зависимости от его творческой функции является одним и тем же типом, а в соционической теории есть уже два разных типа с базовой экстравертной логикой (чёрной логикой, ЧЛ) – ЛИЭ Джек Лондон и ЛСЭ Штирлиц.

В 30-х годах 20 века, ещё при жизни Юнга, в США нашлись люди, которые заинтересовались его работами и стали развивать изложенные им концепции. Так, еще к началу Второй Мировой войны появился первый вариант опросника (теста) для определения юнговских типов, и он содержал в себе уже не 8 типов, а 16.

Исследователи Кэтрин Бриггс и Изабель Бриггс—Майерс занимались изучением наследия Юнга – в частности, работы «Психологические типы». Разработанный ими опросник известен как опросник Майерс – Бриггс, а предложенная ими методика определения типов обозначается аббревиатурой MBTI (Myers—Briggs Type Indicator).

У Юнга были описаны 8 типов, у каждого из которых есть

вспомогательная функция (одна из двух возможных, исходя из теории Юнга), поэтому число психологических типов фактически нужно удвоить до 16, что было сделано авторами MBTI, а через несколько десятилетий 16 типов были описаны и в соционике.

Несмотря на то, что на сегодняшний день опросник MBTI уже является устаревшим, он широко распространен в США и Европе, а также известен России. До сих пор проходят тренинги, люди обучаются по данной типологии.

С 1961 года типология MBTI была принята на государственном уровне в США и получила свое развитие, когда этот опросник проходили школьники и студенты. В дальнейшем типологию MBTI пытались внедрять в вооруженных силах США, но потом от него отказались, потому что он показывал недостаточную эффективность, у тестов была низкая сходимость. Тем не менее, как психологическая концепция эта разработка получила довольно широкое распространение в англосаксонском мире, хотя она имеет и массу критических отзывов за недостаточную валидность методики.

Разрабатывая свой опросник, авторы MBTI опирались на базовые положения, изложенные Юнгом, и использовали дихотомический подход: каждый тип определяется, исходя из преобладания признаков по 4 дихотомиям. То есть, отдельно определяются экстраверсия – интроверсия, рациональность – иррациональность, ощущение – интуиция, мышление – чувство. Четыре дихотомии в сумме дают возмож-

ных 16 психологических типов.

В MBTI типы описываются четырьмя буквами. Например, если в соционике тип Дон Кихот кодируется как ИЛЭ (интуитивно-логический экстраверт), то по типологии Майерс – Бриггс нужно обозначить все четыре дихотомии: указывается экстраверсия Е, интуиция N, логика (мышление) Т, иррациональность Р. Тип ИЛЭ кодируется как ENTP. Если взять полностью противоположный ему тип по всем дихотомиям (в соционике это конфликтёр) ЭСИ Драйзер, то по MBTI он будет обозначаться как интроверт I, сенсорик – S, этик – F, рационал – J, итого ISFJ. Таким образом кодируются все 16 типов.

Важно отметить, что между соционическими и MBTI типами нет 100% совпадения – это заметно и по описаниям, и по самой методике определения типов.

Судя по описаниям психотипов в MBTI, часть типов они не видели вовсе, поэтому 16 описаний типов у них собраны из наблюдений за 6—8 самыми заметными в социуме типами, причём в описаниях видно, что значительная часть их характеристик хаотично распределены между типами без всякой логики.

Квадры в типологии Майерс – Бриггс отсутствуют. Только в начале 20 века в MBTI было обнаружено, что типы груп-

пируются в некие четвёрки, и было предложено несколько вариантов дополнительной группировки этих типов, но эти разработки остаются на уровне предположений, т. к. за ними нет внятной внутренней логики.

Почему так произошло? Майерс – Бриггс как типология развивалась без достаточной теоретической базы, при этом с самого начала её существования основной акцент был сразу сделан на практическом применении (сказывается практицизм западной цивилизации). В итоге типология MBTI изначально и по сей день представляет собой 16 наборов поведенческих паттернов, которые вроде бы должны иметь отношения к каким-то типам (но это не точно).

Кроме того, в типологии Майерс-Бриггс нет ряда дополнительных признаков, которые на сегодня известны в соционике. Опираясь на изначальную идею о том, что у каждого человека есть психологический тип, в концептуальном плане данная типология дальше не пошла. Она набрала достаточно большую статистику, но критерии определения типов настолько размытые, что грамотно обобщить, проверить и верифицировать эту статистику не получается.

Кроме того, в некоторых направлениях типологии Майерс – Бриггс считается возможным и вероятным, что тип человека может меняться, хотя Юнг в своих работах писал, что психологический тип является врожденным и неизменным в течение жизни, его нельзя никак «преодолеть», потому что тип – это наша природная данность, он является глубинным

и неподвластным нам психическим механизмом.

Попробовать сознательно изменить свои функции – это всё равно, что попробовать управлять биением своего сердца или работой какого-либо внутреннего органа. Автоматическая регуляция обмена веществ, работы внутренних органов, наши рефлексy – это всё глубокие автоматизмы на физиологическом уровне. Вот примерно на таком же глубинном уровне находится и наш психологический тип.

Зачем же Юнг вообще описывал психологические типы?

Юнг предполагал, что психотерапия и психологическая помощь в каждом индивидуальном случае должна быть завязана на психологический тип. Ведь та помощь, которую мы будем оказывать, например, интроверту, будет не такой, какую мы будем оказывать экстраверту. Интроверту желательно вести один образ жизни, а экстраверту – другой, и, если человек живет против своей изначальной природной установки, то у него уже может развиваться какой-нибудь невроз или иная внутренняя проблематика. То же самое происходит и с остальными психическими установками. Юнг создал типологию с целью выдачи более эффективной психологической помощи с учетом индивидуальных особенностей типа, к которому человек относится.

В типологии Майерс – Бриггс была существенно искажена изначальная идея Юнга о том, что именно вкладывается в понятие «тип». Изначально это была *структура* психики, её внутренний механизм.

Типология Майерс – Бриггс представляет собой психологическую типологию по мотивам работ Юнга, которая преобразовалась в отдельную и самостоятельную концепцию. Исходя из того, что написано в книгах по данной типологии, в описании типов присутствуют противоречащие друг другу свойства, а сами исследователи до конца не определили, что именно этот психологический тип включает в себя, какую часть личности он описывает.

Тип психики описывает только часть личности, и поэтому по Юнгу эти типы называются *психологическими*. Однако в американской типологии и психологической традиции эти типы называют *типами личности* (personality types), что само по себе в корне неверно, потому что индивидуальные особенности личности невозможно разложить на 16 ячеек, многообразие личностных особенностей людей значительно больше.

В каждой личности, помимо соционических, есть множество других параметров, имеющих немаловажное значение! То есть, в типологии MBTI психотип (основу психики, часть личности) приравнивали ко всей личности – соответственно, описания типов в источниках являются некорректными уже хотя бы по этой причине.

Если посмотреть сами описания, то в них есть множество моментов, которые свидетельствуют о том, что данные были получены в ходе наблюдения за абсолютно случайными людьми, которые, скорее всего, относятся к разным типам.

На основании очень размытых критериев описываются привычки, поведение и индивидуальные личностные особенности. Описание становится похоже на гороскоп в газете, когда вы читаете, и что-то вам подходит, а что-то нет. Дается весьма размытое описание, которое может подойти, а может и не подойти, ни к чему не обязывает, но и ничего не проясняет толком: иногда вы грустный, иногда веселый, иногда разговариваете, иногда молчите. То есть, любой человек может прочесть и сказать, что ему частично подходит описание сразу нескольких типов, или вовсе не подходит никакое из описаний.

Тем не менее, типология Майерс – Бриггс получила заметное распространение: в профессиональном ориентировании, подборе кадров, анализе командообразования. После популяризации опросника MBTI типы стали сводиться к социальным ролям или даже конкретным должностям: промоутер, администратор, коммуникатор и т. д.

На сотни миллионов человек, имеющих один и тот же психотип, были навешаны ярлыки с конкретной профессией. Подобный подход запутал и без того зыбкие критерии, которые были предложены в MBTI.

Таким образом, в настоящее время данная типология является глубоко устаревшей, т. к. она так и не смогла выбраться из терминологической и теоретической путаницы, накопив вроде бы большую статистику, но при этом данная статистика собиралась с таким количеством ошибок, что этот

массив данных становится почти бесполезным.

Даже если человек случайно определит свой тип по тесту MBTI правильно, на выходе он всё равно получит описание профессии или поведения вместо описания механизма работы психики. Похожая подмена причины и следствия произошла и в соционике, только в чуть меньшем масштабе.

Это ситуация с MBTI. Что было дальше?

Соционика в СССР

Литовский исследователь Аушра Аугустинавичюте по образованию была экономистом, но серьезно увлекалась психологией. В СССР ничего не было известно о типологии MBTI, которая к тому времени бурно развивалась в США, поскольку взаимодействие между психологическими школами СССР и Запада было сильно затруднено в силу объективных причин. Однако изначальная работа Юнга «Психологические типы» была известна в СССР, и Аушра занималась ее изучением еще в 1960-е годы.

Аушра проделала отчасти схожий с американскими коллегами путь: она тоже обратила внимание на творческую функцию и пришла к выводу, что типы при одинаковой базовой функции имеют разные творческие, и являются типами различными. Но Аушра обнаружила ещё и то, что у Юнга были описаны не только типы, но и был намёк на существование отношений между типами (в соционике – интратипные отношения, ИТО).

Юнг упоминал, что человека, относящегося, например, к экстравертному мыслительному типу (типы с базовой ЧЛ Джек Лондон и Штирлиц), будет бессознательно привлекать тип с противоположной установкой (интроверт) и с противоположной функцией Чувство (этика) – коим для него является интровертный этик с базовой функцией БЭ («белая

этика», интровертная этика).

В этом моменте было косвенное указание на возможную модель психики, которая в соционике получила название «модель А», в ней есть осознаваемые и неосознаваемые функции. Притягательная для нас функция впоследствии была названа Аушрой *суггестивной*. В этом есть основа ИТО – если есть 16 типов, у которых есть дополняющие отношения (позже – дуальность), то есть какие-то отношения и с остальными 14 типами. Если дополняющий тип своей базовой попадает на нашу суггестивную функцию, то куда-то попадают и остальные типы. Из этого родилась концепция интертипных отношений в соционике.

Так, ничего не зная о типологии Майерс-Бриггс, Аушра не только повторила их путь, но и пошла существенно дальше, обнаружив интертипные отношения (ИТО). К слову сказать, интертипные отношения – это ключевая особенность соционики, из-за которой она стала чрезвычайно популярна, и многие люди стали её изучать в надежде на то, что она поможет им разобраться в отношениях.

В 1978 году впервые была опубликована работа Аушры «Дуальная природа человека». В ней Аушра описала механизм дуальности и взаимного притяжения, о 16 типах и их делении на 8 дуальных пар, дополняющих друг друга, была дана общая характеристика ИТО. Позже стали появляться работы по квадрам и квадратным ценностям, конкретные описания типов, соционика начала развиваться.

Квадры – это следующий шаг после интертипных отношений, т. к. именно в квадре сосредоточены две пары типов, у которых между собой комплиментарно совпадают дополняющие друг друга функции.

Получился своего рода теоретический прорыв: если в МВТИ присутствуют просто 16 типов, и их определяют и изучают всего по 4 параметрам, то в соционике появляется множество дополнительных параметров, которые характеризуют тот или иной тип, а также их сочетаемость между собой.

В соционике мы узнаём, что каждый тип состоит в определённых отношениях с нами, является представителем квадры, по модели А у него есть целых 8 функций, которые находятся в различных ячейках, индивидуальных для каждого типа. То есть, появляется масса дополнительных критериев для изучения и определения типа.

С одной стороны, дополнительные признаки – это огромный плюс, потому что мы имеем уже гораздо больше, чем просто 4 параметра, что в теории должно обеспечить более высокую точность типирования. С другой стороны, получилось так, что эти критерии были предложены, но были недостаточно изучены. Кроме того, дополнительные критерии изначально были описаны довольно размыто, приблизительно или противоречиво – и было непонятно, как их применять, в каких случаях они работают или не работают, какие критерии являются более важными, какие могут смазы-

ваться, а какие более надёжные.

Тогда же в 80-е годы в соционике появились математически выведенные признаки Рейнина, которые по замыслу должны были описать дополнительные критерии соционических типов. В последующие годы часть социоников применяли эти признаки, но каждый наполнял их полностью ситуативным и субъективным смыслом без какой-либо внятной экспериментальной проверки. Типирования с применением таких признаков вызывают большие сомнения, т. к. при изучении аргументации заметны многочисленные логические ошибки, субъективные допущения в типированиях в духе «я так вижу». В нашей практике мы пробовали использовать некоторые признаки Рейнина, но по итогу более чем 10-летней экспериментальной проверки полностью от них отказались по причине их бесполезности.

Итак, после 1978 года соционика начала развиваться, появились первые заинтересованные люди (психологи, представители смежных дисциплин, а также специалисты из других областей). В 1980-е гг. начали появляться первые соционические школы, начали проходить первые конференции по соционике. В Киеве собралась когорта ученых из различных областей науки: психологи, математики, инженеры различных направлений.

После распада СССР соционические конференции продолжали проводиться вплоть до второго десятилетия 21 века, потом они пошли на спад по целому ряду причин.

Единичные направления старой соционики продолжают существовать до сих пор. Их приверженцы просто опираются на сырые гипотезы, которые были сформулированы в 1980—90-е гг., и в основном просто повторяют глубоко устаревшие соционические стереотипы.

С распространением Интернета в конце 90-х – начале 2000-х гг. соционика начала переживать новый «бум». Печатные книги и статьи по соционике авторов первой волны были переведены в электронный формат и стали распространяться в сети. В интернете было опубликовано большое количество книг по соционике с описаниями типов, квадр. Во многом эти книги похожи друг на друга, содержат в себе информацию разной степени достоверности, и то, что известно о соционике в настоящий момент в Интернете, на форумах и пабликах, в основном пришло из этих книг.

Появились соционические форумы, на которых люди начали активно знакомиться и типировать друг друга. Подросшая к тому времени молодежь и школьники очень активно подхватили соционику и на основании тех гипотез, которые были выдвинуты в 80—90-е гг., начало создаваться очень неоднородное соционическое сообщество. Стали появляться новые любители соционики со своими концепциями, созданными на основании предыдущих непроверенных гипотез.

Соционика стала чем-то вроде интеллектуального развлечения: на форумах собирались люди, у каждого из которых

была своя версия соционики, начинали типировать и предъявлять противоречащие друг другу аргументы. Многие занимаются этим и по сей день: пытаются обсуждать теорию, спорить и доказывать свою позицию. На данный момент ни одна дискуссия о том, как свести соционику к единому базису, не закончилась консенсусом: в большинстве случаев каждый оппонент остается при своём мнении, либо всё быстро переходит во взаимный троллинг. До сих пор периодически появляются люди, которые прочитали пару старых книжек по соционике и начали вести профили в социальных сетях с поверхностными пересказами того, что они из поняли из этих книг.

Итак, на сегодня соционика имеет неоднозначный статус: она появилась из психологии (Юнг – признанный классик мировой психологии), но развивалась обособленно от неё, поскольку классическая психология на момент создания соционики в семидесятые годы уже сложилась, а соционика развивалась отдельно в среде людей, многие из которых не являлись психологами. При этом целый ряд психологических направлений пересекается с соционикой – например, популярная на западе Большая Пятёрка фактически дублирует часть соционической теории.

На вопросы, которые изучает психология индивидуальных различий, хорошо отвечает соционика. Концепция квадр прекрасно соотносится с социальной психологией, которая показывает, какие есть массовые тенденции, с мас-

совой психологией, которая изучает психологию больших групп людей. Современный подход в соционике отлично решает задачи организационной психологии. Список психологических дисциплин, с которыми соционика имеет пересечения, можно перечислять довольно долго.

Таким образом, соционика по всем признакам является психологической дисциплиной, которая пока не имеет однозначного статуса в среде психологов, но ситуация понемногу меняется.

Научный статус и современное положение дел в соционике

Несмотря на непризнанность соционики Академией наук, её преподают во многих ВУЗах России и СНГ, выпускаются методические материалы, с использованием соционики защищаются кандидатские и докторские диссертации. Официального статуса вроде специализации «соционик» у неё пока что нет. На наш взгляд, это даже к лучшему, т. к. в соционике ещё есть ряд недоработанных моментов, чтобы создавать из неё целую вузовскую профессию. Тем не менее, в рамках обучения у нас в «Архетипе» можно изучить массив материалов, вполне сопоставимый по объёму с дополнительным образованием.

Уже сегодня существенное количество продвинутых психологов используют соционику в своей психологической практике, не афишируя этого. С использованием современной соционики психологическое консультирование в разы повышает свою эффективность, поскольку консультирование с опорой на тип клиента позволяет психологу решить базовые психологические проблемы представителя типа.

Кроме того, у психолога складывается более глубокий взгляд на структуру личности клиента, психологическая помощь становится более индивидуальной. Ясное понимание

природы сложностей клиента позволяет эффективнее решить его проблему. С помощью знания соционики можно понять, связан ли вопрос клиента с соционическим типом (типологический подход) или с индивидуальными особенностями его личности (индивидуальный подход).

Но не все психологи настроены лояльно. Нежелание некоторых психологов открыто признавать соционику имеет несколько причин.

Прежде всего, это имидж соционики. Он был значительно испорчен массовым увлечением соционикой среди подростков в 2000-е годы. Наиболее популярная часть соционики представляет собой набор смешных картинок, стереотипов, поверхностных описаний и просто домыслов. Кроме того, продвигающие соционику персоны сами по себе нередко производили неоднозначное впечатление.

Многочисленные соционические ресурсы, которые можно найти в интернете, описывают соционические типы как «типажи» с характерным для каждого типа поведением и поступками. Это самая главная ошибка старой соционики, т.к. поведение с типом напрямую не связано, но именно в таком поведенческом ключе все воспринимают соционику.

«Гамлеты так делают», «Жуковы так не делают» и так далее. Потом школьники и просто экзальтированные люди это всё читают, начинают отыгрывать якобы характерное для какого-то типа поведение. На самом деле, это абсурд, потому что невозможно вести себя «в соответствии» с каким-то ти-

Никакой тип не имеет жёстко детерминированных моделей поведения. Но сила самовнушения чрезвычайно велика, поэтому отыгрывание соционических стереотипов – это неотъемлемая часть соционической любительской тусовки.

Люди начинают отыгрывать типы, когда не понимают, что такое соционический тип, какую часть личности он описывает и с чем он связан. Со стороны подобное поведение может выглядеть более чем странно: «я познакомился с соционикой, меня протипировали, и теперь, чтобы найти дуала, мне надо себя вот так вот вести».

Значительное число психологов или специалистов из смежных областей, *что-то слышали* про соционику, но в основном не понимают (и не хотят даже думать в эту сторону), что это такое, воспринимая её сугубо снисходительно на основании устаревших стереотипов про «16 типажей».

Соционика предлагает достаточно непривычный по природе метод исследования психики, что для многих психологов непонятно, поэтому они предпочитают опираться на привычный для себя дискурс. Впрочем, это касается не только психологов.

Зачастую представление психологов о соционике сформировано посредством изучения её на крайне поверхност-

ном уровне: чтением форумов, материалов Википедии, мнения какого-нибудь коллеги, который вроде бы что-то слышал про соционику. У многих есть какие-то знакомые, которые даже якобы профессионально занимаются соционикой.

Многие психологи ошибочно убеждены, что знают соционику просто автоматически, прочитав о ней пару популярных статей сомнительного авторства. Поскольку у психологии свои подходы и традиции, а соционика имеет другую структуру и свой терминологический аппарат, её нужно отдельно и подробно изучать. Например, даже термины «экстраверсия» и «интроверсия» имеют различные трактовки в психологии и соционике, не говоря о многих других терминах. Некоторые из них созвучны с философскими и психологическими понятиями, но имеют специфические для соционики значения, поэтому могут быть ошибочно приняты за «понятные» незнакомыми с соционикой людьми.

Разумеется, уникальный научный потенциал соционики от всего этого никуда не девается, но так получилось, что её имидж был сильно испорчен ещё до того, как соционика попыталась продвинуться в более-менее серьёзные научные и профессиональные круги. При этом соционика продолжает развиваться сама по себе, осторожно делая шаги в сторону психологии.

Однако в сторону официальности она двигается не так быстро, потому что нет конкретных людей, которые в этом были бы заинтересованы. Если соционику примут на офи-

циальном уровне в том виде, в котором она существует сейчас, и начнут массово преподавать, это только умножит количество неадекватного понимания и применения соционики. Для обучения соционике нужен специально подготовленный, правильно протипированный человек (!), который хорошо разбирается в старых и новых соционических положениях, знаком с актуальными разработками и не занимается бездумным пересказыванием сомнительных описаний соционических типов из книг восьмидесятых годов прошлого века.

Одна из наших целей – показать, что соционика способна многое привнести в психологию, побудить посмотреть под новым углом на устоявшиеся в психологии концепции. Научный потенциал соционики способен вывести психологию на более практико-ориентированный уровень, приносящий реальные, верифицируемые результаты.

Научная парадигма меняется зачастую вместе с поколением. Когда сменится поколение психологов, негативно относящихся к соционике, и их место займут те, кто сейчас активно изучает эту дисциплину. К слову сказать, это уже происходит. Я хорошо помню реакцию людей на соционику лет 10—12 назад и сейчас; уже пришло новое поколение, которое воспринимает соционику как минимум нейтрально. Тысячи людей уже прошли у нас типирование, получили консультации по выбору профессии, приняли значимые решения с учётом своих типов, вполне обычной практикой ста-

новится типирование сотрудников фирм и компаний по современной соционике.

Соционика имеет все шансы стать общепризнанной наукой, и к тому времени для людей будет странным не знать свой соционический тип. Так происходило с любым инновационным направлением, которое очень сильно ломает шаблоны и привычные представления людей, а соционика способна существенно повлиять на восприятие природы человека и отношений в психологических и социальных дисциплинах.

Скажем так, это правда, к которой нужно быть готовым. Например, соционика показывает, что с некоторыми людьми вы отношения не наладите никогда, вы не сможете перестроить механизм своей психики, чтобы он нормально взаимодействовал с ними. В психологии подобный момент не рассматривается и толком не объясняется. От психологов зачастую можно услышать лишь общие советы по налаживанию взаимоотношений, а соционика же показывает, что в некоторых случаях не стоит даже надеяться, т. к. интертипные отношения это определённая данность, с которой нужно считаться.

Соционика требует грамотного и адекватного подхода, мы стараемся развивать и показывать, где именно находится область применения соционики. Как только человек это понимает, он начинает более адекватно применять соционику, у него легче идёт обучение, он лучше и быстрее обуча-

ется типировать. Как показывает практика, есть люди, которые соционику изучали 5—10, иногда 15 лет, но так и остались на начальном уровне, поскольку не могут связать полученную информацию с восприятием себя и с реальными людьми.

Обычная ситуация: человек 10 лет изучает соционику и не знает свой тип, или определил его неправильно, но полностью уверен, что он прав. Это происходит потому, что в соционике старой школы преобладают размытые определения базовых понятий, противоречащие друг другу, и определить себя по таким критериям крайне сложно, не говоря о типировании других людей.

Таким образом, соционика является серьезным психологическим направлением, скомпрометировавшим себя тем, что им увлекались в основном случайные или некомпетентные люди, превратившие его в популярное и маргинальное увлечение.

В настоящий момент, если вести отсчет от публикации Юнга, соционике уже более 100 лет. Сам подход разделения людей на типы не новый, еще пару тысяч лет назад был предложен способ разделения людей по темпераментам. Разделение людей сначала на 8 типов, а позже на 16 является более совершенным подходом, поскольку подразумевает систематизацию психотипов людей по структурам психики более высокого порядка, чем 4 темперамента из психологии. Данный подход дает очень интересные и перспективные результаты.

Начав заниматься соционикой в середине 2000-х, я старался применять те знания и концепции, которые уже существовали в соционике на тот момент. На данном этапе у нас оформилась своя методология преподавания соционики, а также методика диагностики соционического типа.

Мы отталкивались от классических положений Юнга и Аушры, многое почерпнули из ранних авторов, но главным ориентиром для нас был и остаётся реальный опыт применения этих знаний. Реальный опыт, обратная связь от людей, сбор длительных наблюдений – всё это вдохновляло нас составлять гипотезы, проверять их, расширять собственные представления и исправлять неизбежные ошибки. Почему неизбежные? Дело в том, что соционика возникла как набросок научного направления, на основе этого наброска возник ряд положений, выдвинутых авторами первой волны (восьмидесятые годы прошлого века). А когда прошло время, эти положения, созданные на основе черновиков Аушры, стали классикой, так и не успев быть толком проверенными.

Многие соционики понимали относительность и приблизительность первых сыроватых соционических положений, а попытки всерьёз проверять это на практике отошли на второй план после возникновения параллельных соционических течений, во многом противоречащих друг другу. Во имя сохранения отношений и профессиональных интересов, вопрос глубоких теоретических и практических расхождений между социониками был отодвинут на задний план.

Особенно острой и нерешённой по сей день является проблема принадлежности самих социоников к тем или иным типам; ввиду наличия многочисленных вариантов самодельной соционики единодушия по этому вопросу при таком парадигмальном хаосе достичь попросту невозможно. В итоге среди множества соционических направлений единственным консенсусом является разве что существование 16 типов, но даже на это простое положение нет однозначного взгляда.

Одна из бед старой соционики состоит в том, что большинству соционических энтузиастов было интереснее увлекаться теоретическими умопостроениями, которые всё дальше уходили друг от друга (и в том числе от реальности) и от возможности сойтись хоть на каких-то базовых положениях и определениях, чем проверкой своих гипотез на практике.

Большинство существующей на сегодняшний день старой соционической литературы по части описания типов содержит поведенческие образы типов, которые в общих чертах вроде как похожи у разных авторов, но если обратить более детальное внимание на формулировки в описаниях, то выясняется, что даже у одного и того же автора внутри описания типов есть много неясностей, небрежных формулировок, противоречий, субъективных впечатлений, непонятно откуда взятых утверждений, которые якобы присущи тому или иному типу.

Описания разных типов существенно накладываются друг на друга, затрудняя проведение каких-либо границ между ними – всё это производит неоднозначное впечатление. Вполне можно понять критиков соционики в том плане, что описания типов в большинстве популярных источников представляют собой невнятную противоречивую мешанину, что недвусмысленно намекает на сомнительность постулатов такой науки, если она не может описать даже собственные базовые понятия.

По соционике за несколько десятилетий её существования было выпущено более сотни книг, которые легли в основу около 30—40 более-менее отчётливых направлений. Большинство из них сейчас никому не известны, поскольку они ушли в историю вместе со своими создателями. Все старые соционические направления были продуктом творческой интерпретации теории о 16 типах и интертипных отношениях с добавлением чего-нибудь от себя.

К соционике в разное время примешивали астрологию, концепции из классической психологии, эзотерические методы и много чего ещё. В разное время предлагались различные системы подтипов и «масок», существует несколько разновидностей типирования по признакам Рейнина, несколько направлений физиогномической соционики (типирования по внешнему сходству, мимике, бровям и бороде) и так далее. Нужно ли всё это изучать? Ради интереса почему бы и нет. Но если вы хотите научиться типировать и применять

соционику для получения практической пользы, то такой подход для конкретных результатов, скорее, вреден. У нас на курсах бывали студенты, имеющие довольно большой багаж старых знаний по соционике – в ходе курса им приходилось отказываться от 80—90% того, что они думали и читали ранее по поводу соционики.

К счастью, для современного человека значительная часть устаревшей соционики попросту малодоступна по естественным причинам. Старые соционические авторы либо давно прекратили какую-либо деятельность ввиду непопулярности их идей, либо их уже нет в живых. Около 80% старых соционических гипотез ушли из информационного поля и нужно изрядно потрудиться, чтобы их найти.

Таким образом, даже на моём личном опыте за последние лет 15 уже можно наблюдать естественный отбор внутри соционического дискурса и отмирание наименее жизнеспособных соционических направлений. Разумеется, несколько примитивных вариантов старой поведенческой соционики по-прежнему активны и далее будут успешно существовать, т. к. интеллектуальное большинство непобедимо.

Самая серьёзная задача в соционике – не само её изучение, а выбор наиболее адекватной методики из гигантского массива противоречивой информации, который доступен на соционических ресурсах в сети. Новичку сложно распознать, кто перед ним: дилетант или заслуживающий внимания эксперт. Данная книга предлагает вам дополнить свои

представления о соционике таким образом, чтобы вы сами могли отделять зёрна от плевел – отличать полезную соционическую информацию от фантазий многочисленных бездумных пересказывателей старой соционики.

Из всего массива противоречивых теорий и гипотез, которые были созданы в 80—90 годы, нам удалось путём проб и ошибок вычленив рациональное зерно и скорректировать методику в сторону большей практичности, и при этом не утратить логичность и связность взгляда на соционику в целом. При этом мы вовсе не шли по пути банального упрощения – напротив, вульгарный практицизм в соционике, к сожалению, встречается так же часто, как и ни на чём не основанные размытые допущения и сомнительные гипотезы, которые не выдерживают проверки практическим опытом.

Глубокий парадигмальный кризис соционики может быть преодолен только путём избавления от всего того, что в ней устарело.

В старом виде соционика не может развиваться и никому не принесёт пользы, это заметно по угасанию целого ряда направлений старой соционики, которые к моменту написания этой книги не показали сколько-нибудь серьёзных результатов и, как следствие, сейчас уже никому не интересны.

Природа и границы соционического типа

Сто лет назад выдающийся швейцарский психолог и психиатр Карл Юнг сделал чрезвычайно важное открытие: он обнаружил психологические типы и дал им описание. По сути, Карл Юнг стал основателем не только своей типологии, но также и соционики.

Любой проницательный и наблюдательный человек, особенно занимающийся психологией, так или иначе отмечает для себя в течение жизни, что многие люди, не являющиеся ни родственниками, ни даже знакомыми между собой, проявляют чрезвычайно схожие черты. Они похожим образом одеваются, говорят похожие фразы, разделяют похожие жизненные принципы, имеют похожие интересы, похожим образом реализуются – они порой и внешне похожи вплоть до мимики и интонаций. В некоторых случаях причиной этой *частичной* схожести является соционический тип.

Вообще попытки систематизировать людей по каким-либо признакам известны с давних времён: если брать психологию, то начиная с темпераментов по Гиппократу и заканчивая различными типологиями в современной психологии вроде Большой Пятёрки или типологий акцентуаций характера по Леонгарду, Ганнушкину, Личко. А если обратиться

к другим «ненаучным» знаниям о человеке, то многие типологические черты мы находим в мифах, астрологии, картах таро, древних трактатах. Например, индийские касты частично напоминают описания соционических квадрантов, а в картах таро многие архетипические образы очень хорошо «ложатся» на те или иные ключевые характеристики соционических типов. Все эти совпадения не случайны, они лишь показывают, что множество психологических параметров, сегодня известных в соционике, существовали раньше и наблюдались многими людьми задолго до возникновения психологии как таковой.

До 20 века не было такой концепции, которая смогла бы наиболее системно и целостно сгруппировать психологические черты и дать описания психологическим типам людей. На наш взгляд, Юнг предложил наиболее удачный и перспективный способ классифицировать психологические типы людей. Преимущество его типологии (а позже и возникшей на её основе соционики) состоит в том, что она охватывает все психотипы людей, а не только самые часто встречающиеся, которые описаны в традиционной психологии ввиду их большей наглядности и широкой представленности в социуме.

Психологические типы, судя по всему, существуют так же долго, как и сам человек как биологический вид.

Знания об этих типах хаотично собирались в различных областях на протяжении веков – как в рамках науки, так и в художественной культуре, мифах и легендах. Наиболее талантливые и наблюдательные писатели всех времён, сами того не зная, часто описывали в своих произведениях ярких представителей тех или иных соционических типов или квадр. Многие выдающиеся умы подобрались к описанию некоторых соционических типов чрезвычайно близко, и рано или поздно эти типы были бы всё равно найдены, но их первооткрывателем был именно Карл Густав Юнг в начале неспокойного и переломного 20 века.

Кстати говоря, в своё время (да и сегодня тоже) открытие Юнга не было по достоинству оценено в полной мере. Юнга знают, прежде всего, как психотерапевта и основателя аналитической психологии, а типология Юнга – лишь небольшой побочный раздел в рамках университетского курса психологии. А ведь именно соционика как прямое следствие типологии Юнга с соционическими типами и 4 квадратами, по сути, обобщает и систематизирует многовековой опыт изучения человека как такового.

Веками люди создавали философские системы, художественные направления, психологические и социальные концепции, духовные и культурные традиции и многое другое – но ведь каждый создатель чего-то выдающегося был представителем одного из 16 психологических типов, и социони-

ка позволяет системно взглянуть практически на любое знание о человеке. Соционика в этом плане претендует на то, чтобы стать универсальным гуманитарным знанием.

Я убеждён в том, что соционика должна преподаваться как отдельная дисциплина на любом социально-гуманитарном направлении высшего образования, но для начала нужно провести основательную ревизию тех представлений и концепций, которые накопились в соционике за полвека её существования. Подобную ревизию мы проводили и проводим в ходе живой практики.

Точное определение соционического типа – очень важный и, пожалуй, ключевой момент в соционике. В популярной соционике и соционической тусовке создано множество мифов и легенд по поводу типов, их проявлений, сложились представления и псевдообразы для каждого типа.

На соционический тип возлагается много ожиданий: дескать, такой-то тип должен вести себя *так-то*, а вот *так* не должен. Поэтому крайне важно с самого начала развести в стороны индивидуальные и типологические характеристики и качества.

Для определения соционического типа и применения соционики необходимо обозначить границы и рамки типа. Чтобы не возникло путаницы, мы должны ответить на вопросы: что такое тип? где он в психике располагается? как его найти и обозначить, отделить от личных особенностей? И главное: как минимизировать субъективный человеческий

фактор при типировании, чтобы не определять какой-либо тип на основании «мне так кажется»?

Начнём с того, что большинство людей начинает заниматься соционикой, исходя из какого-то практического запроса:

– Желание разобраться в себе, ответить на вопросы «Кто я?», «Какой я?», «Почему я такой?».

– Стремление узнать о своих слабых и сильных сторонах («Чем я могу заниматься?», «Что у меня будет получаться лучше или хуже?», «В чем я буду более успешен?»).

– Ключевой запрос: стремление разобраться в отношениях с людьми. Понять, почему отношения с людьми складываются определённым образом, как эти отношения можно наладить и изменить в лучшую сторону, как вообще понять другого человека, как найти партнёра или улучшить уже существующие отношения.

Как правило, проблема, которая волнует человека, пришедшего в соционику, касается какой-либо из этих сфер, а иногда и всех сразу. Из-за потребности разрешить назревшие проблемы, человеку очень хочется быстро прочитать популярные описания типов, и тут же начать «применять соционику».

Из-за популярности соционики у многих возникло ложное впечатление, что соционика – это просто, что типировать может научиться каждый, что её очень легко применить в своей жизни.

Соционику действительно можно применять, ей действительно можно научиться, и она может помочь разобраться во всех этих сферах и ответить на очень многие из ваших вопросов, но здесь очень важно не торопиться и разграничить соционику и всё остальное. Из-за того, что люди торопятся применить соционику, толком не разобравшись в теории, возникает путаница. И эта путаница на протяжении уже двух десятков лет «интернетного» периода соционики успела умножиться многократно и во многом укорениться в массовом сознании социоников-любителей.

Наверняка многие из вас читали паблики или какие-то форумы по соционике, популярные статьи или описания типов. У каждого из 16 соционических типов есть достаточно популярные характеристики от разных авторов, есть разные варианты этих описаний, какие-то более подробные, какие-то более краткие.

Что мы видим в этих описаниях? В них часто преобладают личностные особенности, потому что эти описания пишутся с конкретных людей. Как это происходит? У соционика, который писал эти описания, в окружении есть несколько человек, которых он посчитал представителями определенного типа. Он вспоминает этих людей, ищет у них более-менее общие черты и описывает их как *типичные* признаки. Такие описания могут очень сильно запутать человека, решившего изучить соционику.

Для примера возьмем тип ИЭИ Есенин. Что написано

в популярном описании Есенина? Там рассказывается о том, что Есенин – это замкнутый, спокойный человек, обязательно лиричный и очень эмоциональный. Есенин любит музыку, интересные книги, часто погружается в себя и свои фантазии. То есть, описывается очень ранимый и чувствительный человек, испытывающий тягу к творчеству, который любит рисовать или писать стихи.

У Есенина обязательно всё очень плохо с работой, ведь такие они мечтательные и занимаются творчеством. В общем, из описания вырисовывается творческая личность. Около 50—60% девушек в подростковом возрасте по данному описанию можно типировать в Есенины. Собственно, так они себя и типируют. И не только подростки.

По большому счету, здесь описывается характер, личные особенности и поведение. Только вот критерии эти слишком ненадёжные – под данное описание при определённых обстоятельствах могут подходить сразу несколько типов, а ключевые характеристики этого типа, позволяющие отличить его от других, в популярных описаниях отсутствуют.

Если говорить о других типах, то Джеки обязательно очень успешные бизнесмены, у них в жизни всё замечательно. Представители типа Дюма якобы обязательно любят готовить, они очень заботливые: почти Есенины, только обитают в районе кухни. Штирлицы описываются как строгие ребята, которые всех «строят» и заставляют работать, а Есенины считаются мягкими и податливыми людьми, которые

не могут постоять за себя и быть практичными.

Так вот, в описаниях типов превалируют:

- характер;
- личные особенности;
- поведение и поступки;
- внутренние моральные качества.

Практически во всех источниках типы описываются с точки зрения очень конкретных личностных характеристик.

Плохая новость для любителей популярных описаний: все эти личностные моменты к типу отношения НЕ ИМЕЮТ. Соционический тип не обязывает человека ни к какому-либо характеру, ни к определённому поведению.

Если сводить проявления соционического типа к характеру, то все Есенины обязательно будут «душками», а все «душки» по определению являются Есениными. Следуя таким выводам, мы отходим от соционики, забываем её основы и правила, и соционика становится лишь способом обозначать характеры – только тогда непонятно, почему характеров должно быть всего 16, если многообразие поведения людей в тысячи раз шире.

Нам встречались представители типа Штирлиц, которые пишут стихи, занимаются творчеством (что само по себе широкое понятие), и у них тоже может не ладиться с работой из-за каких-то личных причин. При этом они могут быть эмоциональными, мечтательными и даже несобранными.

Джеки тоже не обязательно бывают работягами. У пред-

ставителей любого типа могут быть проблемы с работой по разным причинам. Нам встречались реальные представители этих типов, которые сидят дома, ленятся и не имеют каких-либо признаков социального успеха, которые им «положены» в соционических описаниях. Если они ещё и эмоциональны и любят творчество, то их вполне можно считать Есениными. Работы нет, мечтательный, пишет стихи – типичный же Есенин, разве нет?

Не следует забывать и про такой параметр, как уровень интеллекта и волевые качества. Мы можем встретить Джека, у которого не очень высокий уровень интеллекта, и такому представителю типа будет сложно реализоваться как успешному Джеку-бизнесмену из описаний. Однако он может найти себя в какой-то другой профессии, в которой он всё равно сможет реализовать свои сильные функции на доступном ему уровне.

Как именно соционический тип будет проявляться, какой характер и внутренние качества будут у самого человека, как он будет себя вести, зависит от индивидуального наполнения типа и внешних факторов: окружения, воспитания, наследственности.

Все люди очень разные, соционика этого не отрицает. Так, например, один представитель типа Джек воспитывался и рос в неблагополучных условиях, не имея возможности получить достойное образование. Другой представитель этого же типа воспитывался и рос в благополучной успешной

семье и ходил в элитные учебные заведения. Согласитесь, что это будут разные люди, даже при одинаковом соционическом типе.

Даже если мы возьмем 10 представителей одного типа, некоторые из них будут иметь схожие черты, но это всё равно будут разные люди с точки зрения индивидуальности, поскольку упомянутые выше Джеки могут спокойно меняться местами по ходу жизни, если у них будут разные уровни интеллекта и волевые качества. Привыкший жить на всём готовом, сын богатых родителей может от скуки умереть от передозировки, находясь на учёбе в элитном западном университете. Простой парень из бедной семьи в глубинке мог упереться рогом в достижении своих целей и стать процветающим бизнесменом в столице. Волевые качества от соционики не зависят никак.

Реализация любой личности это всегда совокупность факторов: соционического типа, стартовых условий, черт характера, уровня интеллекта и других наследственных факторов, а также везения.

Ориентация же на личностные характеристики может запутать при типировании. Например, известный певец Виктор Цой и предприниматель Олег Тиньков с точки зрения соционики – представители одного и того же соционического типа ЛИЭ Джек. По темпераменту, поведению и роду за-

нятий это люди абсолютно разные. Но психические функции у них сильны одни и те же: экстравертная логика + интровертная интуиция.

Подобное утверждение может разорвать привычный шаблон человеку, который привык к типированию по поведению или по субъективному впечатлению. В таком случае самое сложное – это абстрагироваться от такого способа и осознать, что соционический тип может иметь множество вариантов в поведении. Конечно, есть похожие по поведению «тождики», но бывает и наоборот, как в приведённом выше примере.

Если говорить об интертипных отношениях (ИТО), то здесь тоже возникает путаница. ИТО часто сводятся к межличностным отношениям. В этом случае возникает такая логическая цепочка: если я хорошо общаюсь с этим человеком, значит, он мне дуал или как минимум соквадренник. Если общение не складывается, значит, этот человек мне конфликтёр.

А ИТО лежат в несколько другой плоскости: они составляют лишь *часть* того, что происходит между людьми. Осознанный уровень личности никто не отменял, и одни и те же интертипные отношения со стороны (и изнутри) могут выглядеть и чувствоваться по-разному.

Таким образом, если мы соционический тип сводим к личностным качествам, а интертипные отношения к межличностным отношениям, то возникает вопрос, зачем тогда

нужна соционика и где она во всём этом?

Для описания характеров соционика не требуется – для этого есть традиционная психология и художественная литература. Соционика лежит на другом уровне психики, в плоскости обработки информации.

Соционика работает с психикой на более глубоком уровне, нежели поведение или популярная психология. Соционика показывает и многие другие неочевидные признаки человеческой психологии, в которых нужно специально разбираться и вникать, а это связано с некоторым интеллектуальным усилием, поэтому для большинства людей современная соционика ещё долго будет оставаться непонятной, ведь всегда проще сводить типы к характерам.

Что относится к соционическому типу?

Соционический тип иногда обозначается аббревиатурой ТИМ – это тип информационного метаболизма. Такой термин был предложен на заре соционики, и в некотором смысле он остаётся правомерным до сих пор даже с учётом многочисленных открытий и поправок, которые мы совершили за последние 10 лет исследований. Правда, данный термин мы активно не используем, т. к. в нём попросту нет необходимости. Вполне достаточно говорить «соционический тип» или просто «тип», если речь идёт о соционике.

Тип представляет собой структуру, которая находится внутри психики человека. Соционический тип – только часть психики, поскольку в психике присутствуют и другие различные структуры и другие функции (эмоции, воля, память, внимание, восприятие и т.д.).

Структура, которую мы обозначаем как соционический тип, отвечает за взаимодействие человека с различными видами информации. Мы воспринимаем и обрабатываем её автоматически различными способами на осознанном и бессознательном уровне. К примеру, информацию обрабатывают 5 органов чувств: слух, зрение, осязание, вкус, обоняние. Мы можем описывать предметы вокруг нас, и все наши описания

будут касаться какой-то определенной сферы информации: мы можем описывать технические характеристики предмета, его внешний вид, нашу личную симпатию, нравится или не нравится нам этот предмет.

Если в помещении находятся люди, то мы можем считать информацию о них. Кто-то будет обращать внимание на внешний вид, кто-то расскажет о своих симпатиях к этим людям, кто-то обратит внимание на то, в каком состоянии находится человек, будет высказывать предположения о его переживаниях, обращать внимание на то, как человек себя ведет и как реагирует на различные явления.

Это всё происходит потому, что мы изначально встроены в информационные потоки, которые делятся на 8 информационных аспектов. И соционический тип отвечает именно за особенности восприятия, обработки и выдачи информации. Он отвечает за то, какую информацию мы в первую очередь воспринимаем из мира, в каком количестве и насколько хорошо. А какая-то информация обязательно пролетает мимо нас, и мы её не замечаем.

Сразу предупреждаем, что примеры, которые мы будем приводить, порой сильно утрированы для большей наглядности! Итак. Кто-то очень хорошо разбирается в людях, хорошо ориентируется во взаимодействии с ними и их особенностях, и эти способности являются у него врождёнными.

Человек может получать образование, делать карьеру, но от природы он прежде всего хорошо ориентируется в лю-

дых. У кого-то наоборот: человек с лёгкостью добивается успехов в карьере, но постоянно обжигается в том, что касается людей – подбирает ненадёжных сотрудников, доверяется не тем людям и вообще часто совершает ошибки в отношениях.

Есть люди, которые могут попробовать тортик из магазина, и потом с легкостью расскажут об ингредиентах, из которых торт сделан, чего в нём, на их взгляд, не хватает, и даже смогут воспроизвести этот торт без наличия точного рецепта. И это тоже взаимодействие с миром на уровне информации.

То есть, какую-то информацию мы обрабатываем в большом количестве и легко её осваиваем, а какая-то воспринимается с трудом. Сложности и проблемы в этой области – это уровень информации.

Соционический тип нам не сообщает ничего о том, какой перед нами человек, какие у него личностные особенности. Умение различить вкусы тортика не говорит нам о его характере и поведении.

Если человек хорошо ориентируется во взаимоотношениях с людьми, это вовсе не значит, что он будет со всеми милым и обходительным!

Он просто будет хорошо ориентироваться во взаимодействии с людьми. Он может намеренно портить отноше-

ния, с какими-то людьми вести себя достаточно невежливо с общепринятой точки зрения. Скажем так, манипулировать людьми ему легко, и для достижения своих целей он может в этой сфере проявлять себя по-разному. У такого человека просто сильная соционическая функция под названием этика. У Юнга она называлась «чувство».

При этом, способность человека разбираться во взаимодействии с людьми нам ничего не сообщает о его характере, моральных качествах, умственном потенциале. Человек, ориентирующийся в людях (соционический этик), может быть очень умным и может иметь докторскую степень. Точно так же этик может быть не очень умным, с трудом закончить школу и всю жизнь проработать на низкооплачиваемой работе. Как мы упоминали выше, уровень интеллекта никак не связан с типом.

Есть старый и дурацкий соционический стереотип о том, что логики обязательно умные, а этики – глупые. Надеемся, что вам не нужно подробно объяснять, что это всего лишь стереотип.

Стоит также отметить, что любой человек может быть творческим, но характер этого творчества будет связан с соционическим типом. Это к слову о другом соционическом стереотипе про непременно творческих интуитов и не-творческих сенсориков. Кто-то лепит фигурки из солёного теста, кто-то печёт креативные пироги, кто-то придумывает новые невероятные украшения, кто-то пишет книги о том,

как строить дом, и всё это – творчество по соционической сенсорике. Здесь нам важно, *что* это за информация, а не то, что этот человек сам по себе «творческий».

Представитель любого типа может писать стихотворения, но с позиции какой информации, каких аспектов эти стихотворения будут подаваться? Ведь можно писать стихотворения в виде пейзажных зарисовок, можно воспевать в них чай, булочки и процесс их употребления, можно писать о людях и их особенностях, о нюансах их взаимоотношений. Можно писать стихотворения, в которых будут фигурировать абстрактные образы, а можно писать на военные, любовные или бытовые темы. Всё это будут разные соционические функции – и разные соционические типы.

Важно понять, что соционические и личностные черты связаны достаточно условно, а нередко они не связаны между собой вообще. Да, бывают случаи, когда соционические и личностные черты совпадают, тип проявлен «стереотипно», и человек является ярким представителем того или иного типа, но часто бывает и наоборот. Иногда наложения типологических и личностных характеристик выглядят очень необычно, особенно для неопытного в современной соционике человека. Подробно и глубоко изучив наш подход к соционике, в этом можно разобраться, но в большинстве случаев 99% людей застревают на первом же этапе, когда даже самые типичные и яркие представители тех или иных типов определяются ошибочно.

Что же у нас в итоге получается?

Соционическое: восприятие, обработка, выдача информации определенного свойства.

Личностное: характер, поведение, внутренние моральные качества, уровень интеллекта, внешний вид, взгляды и убеждения.

Архитектура психологического типа. Рациональные функции

Вернемся к Юнгу. В базисе Юнга у нас выделены две основные дихотомии:

логика (мышление) – этика (чувство);
сенсорика (ощущение) – интуиция.

Эти функции являются противоположными друг другу. Так, если у человека в психике сильной функцией является логика, то этика будет слабой, он будет испытывать в этой сфере трудности, и наоборот: человек с сильной этикой будет иметь сложности в области логики. В случае с сенсорикой и интуицией происходит то же самое.

Также Юнг выделил две психические установки: экстраверсию и интроверсию; два класса функций – рациональный и иррациональный. К рациональному классу функций он отнес логику и этику, к иррациональному – сенсорикой и интуицию. В действительности оказалось, что с функциями не всё так просто, но это стало нам известно буквально в недавние годы.

Рациональные аспекты склонны к вынесению суждений, формулировке неких правил и установок, принципов, а иррациональные воспринимают информацию из мира непосредственно, и так же непосредственно ее описывают. У них

нет необходимости выносить суждения и умозаключения, иррациональные функции более инстинктивны и спонтанны. Чем сильнее у человека акцентированы иррациональные функции, тем более неупорядоченным и хаотичным со стороны может казаться образ жизни такого человека.

Начнем с рациональных функций. Итак, логика ориентирована на познание мира в целом, в самом широком смысле этого слова, на получение и обработку объективных данных, наблюдение за объектами и явлениями, формирование своих представлений о мире, а также выявление закономерностей функционирования мира.

Важно подчеркнуть, что логик любое своё действие в мире или жизни воспринимает как цель или задачу. Например, если у логика есть задача, которую необходимо выполнить, он может построить логическую цепочку, путь к достижению цели; сформировать свои представления об этой задаче и о том, как её можно было бы достигать наиболее рациональным, эффективным и разумным способом (на его взгляд).

Логика – это установка психики на то, чтобы считывать законы, закономерности и данные о мире и формировать свои представления о мире и законах, по которым он устроен, о мироздании в целом, о более конкретных явлениях. Однако глубина понимания этих явлений, собственных представлений об этих явлениях будет личностной характеристикой, сильно зависящей от уровня интеллекта.

Как мы уже говорили выше, уровень интеллекта – это индивидуальная характеристика, которая зависит от наследственных факторов и в некоторый степени от условий среды, в которой формировался организм. Так, не любой человек с сильной соционической логикой будет великим математиком или изобретателем, но его психика всё равно автоматически будет настроена на обработку объективных данных о мире. Логики будут воспринимать людей как объекты, которые можно описать с помощью относительно объективных закономерностей или с помощью своих представлений, ориентированных на описание закономерностей мира вообще.

Как правило, логики испытывают проблемы в понимании природы людей, потому что они пытаются понять человека точно так же, как устройство электроприбора или механизма.

В этом заключается их ключевое отличие от этиков.

При соционическом типировании все эти особенности видны в речи и в том, как человек смотрит на мир, что он может о мире рассказать. Именно логики придумывают логические схемы и концепции для описания человека и его поведения, просчитывают алгоритмы поведения людей.

В психологии и массовой культуре имеется гигантское количество такой информации: от курсов и тренингов по ал-

горитмам общения, заведения знакомств («нетворкинг») и успешных выходов замуж за 7 дней до целых разделов психологии, которые построены на сугубо логических схемах понимания человека.

Соционика, кстати, полностью построена на логике – начиная от концепции Юнга, который был логиком, до модели А как модели психики и заканчивая интертипными отношениями как набором моделей взаимодействия людей. Это попытка логиков хоть как-то упорядочить и понять всё то, что происходит с человеком и между людьми.

Слабая этика у логиков может и не доставлять им особых проблем: многие логики этих проблем попросту не замечают, либо не придают им значения пока в отношениях не случится нечто неожиданное и неприятное, чего логик ну никак не ожидал от другого человека. А рядом всё это время был этик, который прекрасно видел назревающую проблему во взаимоотношениях этих людей. Слабая этика также может проявляться и в постоянных сложностях в создании и построении отношений с другими людьми: логик от природы хуже понимает других людей и подсознательно ожидает, что к нему будут подстраиваться. Когда этого не происходит, может возникать довольно серьёзная фрустрация. Особенно если это, например, семейная пара из двух логиков.

А что же такое этика? Этика – это глубокая ориентация психики на природу человека. С позиции сильной этики очень сложно воспринимать какие-либо объекты или явле-

ния внешнего мира в отрыве от человеческой природы: всё в мире рассматривается в контексте человека, его особенностей, индивидуальных характеристик, качеств, поведения, собственной оценки всех этих качеств. Как рациональный аспект этика выносит суждения о людях, их особенностях, индивидуальных характеристиках, качествах, особенностях поведения, невербальных проявлениях – обо всём, что связано с людьми. Человек с сильной этикой автоматически воспринимает из мира больше всего информации о людях и человеческом факторе.

Как правило, этики от природы хорошие психологи. Их психика так устроена, что они способны разобраться в этической информации и формировать свои суждения о людях, а также предлагать глубокие представления о человеке как таковом.

Есть стереотип, что этика – это месиво чувств и эмоций, и этик живет чувствами, порывами, симпатиями. Эти стереотипы не соотносятся с теорией, потому что этика – рациональная функция, склонная выносить суждения. Если сказать простым языком, то этика – это логика, но про людей.

Как правило, у этиков все наблюдения о людях сформированы в определенную структуру, некую мировоззренческую парадигму. Так, они могут чётко и стройно рассказывать о людях и их особенностях, об их поведении и мотивах: почему в некой ситуации человек себя повёл определённым образом, какие у него были мотивы, к чему такое

развитие ситуации может привести, какие особенности взаимодействия у этого человека с другими людьми, с какими людьми он поладит, а с какими нет, с кем он в каких отношениях находится, почему эти отношения сформировались именно таким образом, как на эти отношения можно повлиять и т. д.

В таком рассказе будет большое количество чётких, конкретных, сформированных суждений, правил, которые будут касаться человеческой природы. Как видит мир этик можно узнать из произведений всемирно известных писателей – например, Ф. Достоевский, А. Чехов, А. Дюма, В. Гюго, Джейн Остен, Стефан Цвейг.

Если этик становится писателем, то он обязательно будет писать о людях и человеческой природе, потому как психика у этиков от природы на протяжении жизни накапливает и постоянно подмечает огромное количество информации о людях и их внутренних особенностях.

Писатели-логики (например, Джек Лондон, Олдос Хаксли, Айн Рэнд) подробно описывают события, предметы, места, приключения, а характеры и внутренние качества персонажей не занимают у них в повествовании так много места, как у этиков. В произведениях логиков характеры и мотивация персонажей нередко описаны несколько однобоко или поверхностно по сравнению с этиками. То же самое происходит и со сценариями фильмов: если сценарий написан логиком, то описанные им взаимоотношения, мотивации и сами

характеры персонажей нередко могут быть неправдоподобными или неубедительными с точки зрения реальной психологии людей.

У этиков слабая логика – это значит, что в вопросах объективного познания мира они порой могут испытывать некоторые сложности, когда нужно абстрагироваться от «человеческого фактора». Люди у этиков всегда в центре внимания, а у логиков – наоборот, сильнее ориентация на задачу. По ходу жизни при активной социализации слабые функции у человека наполняются и несколько сглаживаются, однако не становятся сильными и изначальная установка на логику или этику сохраняется. То же самое справедливо и для сенсорики-интуиции.

Иррациональные функции

Сенсорика и интуиция в соционике относятся к иррациональным функциям. Сенсорика – это ориентация психики на информацию, поступающую от органов чувств, ориентация на реальные объекты физического мира. Сенсорик живёт в абсолютно реальном, осязаемом мире.

Сенсорное восприятие можно проиллюстрировать таким образом: в реальном мире есть доска, которую можно потрогать и описать свои ощущения от неё, рассказать о фактуре (гладкая она или шершавая), о её цвете, качестве, прочности; что с ней можно сделать, как на неё можно воздействовать (распилить, приколотить, сломать, бросить, использовать где-либо). Чем лучше человек ориентируется в мире бытовых и материальных вещей, тем сильнее у него сенсорика.

Так как функция иррациональная, то информация воспринимается непосредственно: мы ощущаем материальные объекты, описываем свои физические ощущения от этих объектов, оцениваем возможное влияние на эти объекты и характер взаимодействия с ними.

У сенсорика в центре внимания реальные материальные объекты, ему сложно оторваться от такого восприятия и выдумать нечто совершенно необычное из ничего. От природы сенсорик лучше интуитов ориентируется в материальном

мире, больше полагается на проверенное и привычное.

Сенсорики лучше, чем интуиты, чувствуют сигналы своего тела. В тенденции, сенсорикам легче тренировать физическую ловкость. Сенсорики отличаются бытовой практичностью, для сенсориков в тенденции чрезвычайно важно материальное благополучие и материальная обеспеченность. Сенсорики в тенденции менее любознательны, чем интуиты; материальный мир доставляет сенсорикам больше удовольствия, чем интуитам. Сенсорикам более чем интуитам интересны занятия бытовыми заботами и повседневными потребностями.

Фантазия и воображение сенсориков отличаются гораздо меньшим уровнем абстракции, чем у интуитов. Сенсорикам сложнее отказаться от привычного и в тенденции они более консервативны, чем интуиты. Сенсорики в меньшей степени нуждаются в новизне, чем интуиты, могут продолжительное время заниматься примерно похожими видами деятельности (или одним и тем же по 10—20 и более лет) и не испытывать от этого каких-либо неудобств.

У интуитов в тенденции потребность в новизне значительно сильнее, выше любознательность, выше потребность в изменениях. У интуитов в тенденции больше, чем у сенсориков, абстрактных интересов и увлечений, не нацеленных на какую-либо материальную пользу.

Интерес и новизна для интуита часто ценны сами по себе – ради этого они спокойно могут пренебречь материаль-

ной и бытовой частью жизни, что для сенсориков может показаться странным. Например, интуит может спокойно отказать от престижной высокооплачиваемой работы, чтобы полностью посвятить себя написанию картин и почти не иметь никакой прибыли от этого занятия.

Интуит-бизнесмен (речь о гаммийских логиках) спокойно продаёт стабильный высокодоходный бизнес, потому что ему больше не интересно им заниматься, и предпочтёт начать новое направление с неопределённым будущим с нуля, потому что это интереснее. Сенсорик в тенденции предпочтёт материальную стабильность. Для сенсорика лучше скучная, но стабильно оплачиваемая работа, нежели занятие интересным для себя творчеством при нерегулярных заработках и неясных перспективах.

Интуиция тоже является иррациональной функцией, она непосредственно воспринимает бессознательные сигналы. Но если в случае с логикой, этикой и сенсорикой мы можем описать, на какие именно сигналы и какую информацию от мира и от себя мы опираемся, то с интуицией всё получается несколько сложнее.

Интуиция – это ориентация психики на тонкие сигналы от мира, это способность человека смотреть на мир не буквально-приземлённо, как это происходит у сенсориков. Это способность человека считать информацию из мира, которую не всегда можно наглядно показать, чётко описать и сформулировать.

Эту информацию нельзя предсказать или обосновать логически, она может не подтверждаться никакими объективными данными. Это информация, которая приходит человеку, минуя рациональное восприятие. Человек может что-то почувствовать, и в соответствии с этими сигналами он может изменять свои решения, поведение, реакции и общее взаимодействие с этим миром.

Так как функция иррациональная, то информация по интуиции воспринимается в обход рационального мышления. К интуиции относится всё, что связано со смутными предчувствиями, абстрактными образами, новизной, миром неосязаемых идей и фантазий. К интуиции относятся идеи и фантазии в чистом виде, которые не связаны напрямую с людьми или данными из мира, с материальными объектами или физическими ощущениями от объектов.

Например, интуит вполне может предчувствовать опасность, неблагоприятные грядущие события. При этом, объективно пока ничто не предвещает беды, но человек чувствует неблагоприятное для него течение событий, хотя объективных данных для беспокойства нет: все окружающие люди надёжные, обстановка спокойная, с позиции материальной реальности всё стабильно, но с позиции сильной интуиции можно считать тревожные сигналы, которые потом оказываются правдой.

Или другой пример: интуит ведёт бизнес, дела идут успешно. И вдруг в какой-то момент он внезапно решает

(«показалось, что пора») уволить всех сотрудников и закрыть стабильно работающий бизнес, хотя объективных рациональных причин для этого нет. Через некоторое время в экономике происходят изменения, которые бы в любом случае вынудили бы этот бизнес закрываться, причём с потерями. Хорошо работающая интуиция может проявляться примерно так.

Другой пример: интуиту нужно быть на таком-то мероприятии в 15 часов. Но с утра он чувствует, что торопиться не нужно – хотя для этого нет никаких объективных предпосылок, это просто смутное ощущение. В итоге интуит опаздывает на час, но оказывается на месте как раз вовремя, т. к. мероприятие задержалось ровно на время его опоздания.

У интуитов в течение жизни накапливается много подобных случаев. Похожие вещи, конечно же, порой происходят и с сенсориками, но существенно реже и с меньшей точностью, а для многих интуитов подобные озарения и предчувствия – совершенно обычное дело.

Однако предчувствия – это лишь одна небольшая сторона функционирования интуиции, есть более глобальная её особенность.

Для получения тонких сигналов от мира интуиция по своему механизму должна быть оторвана от буквального восприятия материальной реальности, чтобы воспринимать её с разных сторон, предлагать новый взгляд на что-либо. Это даёт свободу ассоциативному и образному мышлению, бла-

годаря чему интуиты нередко оказываются первооткрывателями в самых различных сферах человеческой деятельности (наука, культура, искусство и т.д.).

В сумме с природным любопытством, а также со сниженным инстинктом самосохранения, интуиты обеспечивают эволюционное стремление части человечества к постоянному обновлению, поиску новых идей и смыслов. Новизна для интуитов самоценна, материальная и бытовая стабильность для них не имеет такой важности, как для сенсориков.

Обратной стороной интуитивного мировосприятия является порой удивительная неспособность интуитов разобраться в простой бытовой ситуации. Когда интуит описывает материальную реальность, он нередко ходит вокруг да около, либо говорит образно и достаточно абстрактно.

До последнего интуиту может казаться, что «всё не так однозначно», тогда как сенсорики годами говорили этому интуиту, что какая-либо его затея бесполезная и ни к чему не приведёт. Чаще сенсорики оказываются правы в своём реализме, но иногда интуитам всё-таки удаётся сделать нечто невозможное, что и обеспечивает постоянное обновление в различных областях человеческой деятельности.

Интроверсия – экстраверсия

Перейдём к установкам психики – экстраверсии и интроверсии. Эти установки можно применить как к психике человека в целом (такой-то человек интроверт или экстраверт), так и к конкретным функциям: каждая из четырёх психических функций (логика, этика, сенсорика, интуиция) может быть ориентирована вовне и внутрь, т. е. может быть как экстравертной, так и интровертной.

Например, мы уже описали логику как таковую, и, подставляя экстравертную или интровертную установки, ориентацию на внешнее или ориентацию на внутреннее, мы можем описать две разные логики – экстравертную и интровертную. Их можно рассматривать как часть одной и той же психической функции, так и по отдельности.

В зависимости от психической установки, в соционике принято рассматривать 8 экстравертных и 8 интровертных типов – по направленности (ориентации) ведущей функции у типа. Например, человек с базовой (ведущей) экстравертной этикой будет считаться экстравертом.

Сразу стоит оговориться по поводу двух важных моментов в соционике:

Экстраверсия и интроверсия – это спектр, и у каждого человека эти признаки присутствуют в определённой пропорции (70—30, 60—40, 50—50 и т. д.) в зависимости от ин-

дивидуального баланса функций. У каждого человека в психике присутствуют как экстравертные, так и интровертные функции, но какие-то обязательно *преобладают*, что и определяет в целом – экстраверт перед нами или интроверт.

В популярной психологии экстравертом называют человека, который охотно и много общается с людьми, имеет много знакомых и т. д. В соционике это лишь один из вариантов экстраверсии – экстраверт может по разным причинам быть малообщительным.

Кроме того, в некоторых случаях достаточно общительным вполне может быть и интроверт. Поэтому: общительность это далеко не главный критерий для определения интро-экстраверсии в современной соционике.

Экстраверсия – это ориентация психики вовне, на объекты внешнего мира. Если у человека экстравертная установка, то он испытывает большую необходимость во взаимодействии с внешним миром. Во внешнем мире существует множество объектов, происходит много событий, и человек с экстравертной установкой воспринимает себя как часть этого мира, и как одного из этих объектов.

Для экстраверта чаще характерен энергозатратный образ жизни, ведь из-за ориентации вовне человек ощущает необходимость активно проявляться и взаимодействовать с миром. Экстраверты, как правило, более общительны, нужда-

ются в большом количестве впечатлений, у них в тенденции больше социальных взаимодействий, вполне характерна для них бурная деятельность по нескольким направлениям сразу.

Но бывают экстраверты и более спокойные, поскольку общительность и необщительность от экстраверсии / интроверсии зависят лишь косвенно, это индивидуальная характеристика. Экстраверт может быть и необщительным, но ему всё равно нужно активное взаимодействие с внешним миром.

Если человек в одиночестве идёт в поход в горы на месяц, то он хоть и не общается там с людьми, но активно взаимодействует с миром и получает от него разнообразные сигналы. Даже если экстраверт сидит в какой-то компании, скрестив руки на груди и молчит, он по-прежнему будет ориентирован на внешний мир, будет чётко отслеживать, какие события происходят вокруг него, будет «включён» в ситуацию.

Интроверсия – ориентация психики внутрь, на субъективную сторону соционических функций. Люди с интровертной установкой психики чаще ведут энергосберегающий образ жизни, очень чётко отделяют себя от внешнего мира: есть я и есть всё остальное.

Если спросить людей с разными психическими установками о встрече с друзьями или походе на концерт, то экстраверт будет рассказывать о том, что происходило вокруг него и почти ничего не расскажет о себе («я – часть событий»), а интроверт будет чётко разделять себя и внешний мир.

Описывая какие-либо события, интроверт будет в первую очередь говорить о том, что он переживал, что он чувствовал в этот момент, как он видит произошедшее (я – отдельно, внешний мир – отдельно). Интроверты описывают в первую очередь свою субъективную реальность и свои внутренние переживания, а события внешнего мира – уже вторичны.

Это довольно обобщённое описание просто для понимания разницы. Для определения соционического типа это описание никак не поможет, особенно для начинающих, поскольку типирование по современной соционике производится на основе *совокупности* признаков, а интроверсию и экстраверсию при типировании мы уже давно не определяем: она становится очевидной после анализа набора функций, которые проявляет человек.

Рациональность – иррациональность

Теперь поговорим про рациональный и иррациональный классы функций. У нас есть функции рациональные, которые выносят суждения, и иррациональные, которые воспринимают информацию и реагируют на неё непосредственно и более спонтанно.

В соционике людей принято рассматривать как рационалов и иррационалов, и сами эти классы рассматриваются как дихотомия, на которую соционики старой школы опирались как на критерий для типирования.

В ходе нашей практики мы выяснили, что к этому вопросу нужно подходить совершенно иначе. Во-первых, ситуация с рациональностью-иррациональностью очень похожа на экстра-интроверсию – баланс обеих дихотомий в каждом конкретном случае будет разным, если мы соберём 100 представителей одного и того же соционического типа.

Во-вторых, после многолетних исследований мы выяснили, что абсолютно бессмысленно искать рациональность-иррациональность у человека как во время типирования, так и в ходе длительного наблюдения за человеком.

Не существует вопросов или надёжных признаков,

которые бы точно указывали, рационал перед нами или иррационал.

В природе существуют две базовые стратегии действия и реакции на изменения окружающей среды: последовательность или спонтанность. Планомерность или гибкость. Упорядоченность или хаотичность.

Если говорить в общих чертах, то люди с преобладанием рациональных функций склонны к более упорядоченному образу жизни. Иррационалы – к более хаотичному. Как правило, рационалы более последовательны и стабильны, их психика склонна фиксироваться на каких-то договорённостях, планах. У иррационалов психика более подвижная, восприимчивая, гибкая, поскольку настроена реагировать непосредственно на то, что происходит вокруг. В отличие от рационалов, представители иррациональных типов чаще обладают более высокой стрессоустойчивостью.

Рационалу легче заранее настроиться на какой-либо план, договорённость – и следовать этому. В случае внезапных изменений рационалу требуется некоторое количество усилий (и нервов), чтобы перестроиться и приспособиться под изменившуюся ситуацию. Иррационалы в случае изменения ситуации перестраиваются быстрее и действуют более гибко.

В психике каждого человека присутствуют как рациональные, так и иррациональные функции. Проявление рациональности / иррациональности у людей зависит от индивиду-

ального наполнения и индивидуальных акцентов функций. Природа распорядилась так, чтобы у каждого человека была рациональная и иррациональная часть психики, чтобы уметь планировать и адаптироваться к меняющимся условиям. В каждом конкретном случае баланс этих функций у разных людей отличается.

Например, возьмём рациональный тип ЛСЭ. Традиционно он считается очень стабильным, последовательным и «рациональным» в бытовом понимании этого слова, однако же нам встречались ЛСЭ, у которых акцентированы иррациональные функции (особенно ЧИ), и тогда данную дихотомию при типировании можно попросту выбросить: перед нами стопроцентный экстравертный логик-сенсорик из Дельты, но его жизнь со стороны может выглядеть не очень упорядоченной, и его попытки жёстко себя дисциплинировать ни к чему не приводят – в его жизни и деятельности всё равно присутствует достаточно высокая доля внезапности, хаоса и спонтанности.

То же самое может наблюдаться у любых других типов: ЛИЭ при усилении иррациональной творческой БИ «превращается» в бытовом поведении в иррационала, а иррациональные типы, наоборот, могут проявлять бóльшую последовательность при акцентуациях рациональных функций – в первую очередь логики.

В старой соционике это вообще никак не объяснялось. Если почитать описания типов из старых соционических книг

с 80-х по 2000-е годы, то там все рационалы *всегда* рациональные, иррационалы – спонтанные, и вообще все 16 типов ведут себя чётко по 16 описаниям, всё просто и понятно. А в реальности многообразии человеческого поведения существенно превышает все попытки старой соционики зафиксировать его в 16 типов. Потому что поведение – это глубоко второстепенный критерий для типирования. Поведение достаточно вариативно даже среди людей одного и того же типа, поэтому оно и не может быть надёжным критерием для типирования. До этой мысли из старых социоников не дошёл никто.

Рациональные функции

Чёрная логика

8 соционических функций нередко называются *аспектами*. В контексте соционики – это синонимы.

Аспéкт (от лат. *aspectus* «вид, облик; взгляд, точка зрения») – одна из сторон рассматриваемого объекта, то, как он видится с определённой точки зрения.

Например, если мы говорим «соционическая функция этика» – мы имеем в виду этику *вообще* (экстравертную + интровертную вместе). Также мы можем сказать «функция белая этика» – в таком случае мы имеем в виду только интровертную часть этики. Правильно будет и «аспéкт белая этика», это ровно то же самое, что «функция белая этика».

Слово «аспéкт» подразумевает одну из 8 функций, слово «функция» в зависимости от контекста может означать как одну из 4 функций (логика, этика, сенсорика, интуиция), так и какую-то конкретную «половинку» этих 4 функций.

Поговорим о функциях подробнее. Это одна из самых важных тем в соционике; от её трактовки, понимания, от умения распознавать функции в текстах и речи зависит дальнейшая точность типирования и успешность применения соционики в жизни.

Что такое соционические функции? Это деление инфор-

мации, доступной человеку, на 8 частей по семантическому смыслу. Изначально аспектов как таковых не было, всё началось с базиса Юнга: 4 функций и 4 дихотомий. Однако в базисе Юнга помимо логики, этики, сенсорики и интуиции есть такие характеристики, как рациональность / иррациональность (классы функций), экстраверсия / интроверсия (направленность функций).

Аспекты получаются при соотнесении этих характеристик с дихотомиями. Так, логика и этика относятся к рациональному классу функций, а сенсорика и интуиция – к иррациональному. Далее эти функции делятся ещё на экстравертные и интровертные. Так мы получаем 8 аспектов.

	Психические функции	Деление на 2 аспекта
Рациональный класс функций	Логика	Экстравертная логика, «чёрная логика», ЧЛ, «деловая логика», логика действий
		Интровертная логика, «белая логика», БЛ, «структурная логика», абстрактная логика
	Этика	Экстравертная этика, «чёрная этика», ЧЭ, объективная этика
		Интровертная этика, «белая этика», БЭ, субъективная этика
Иррациональный класс функций	Сенсорика	Экстравертная сенсорика, «чёрная сенсорика», ЧС, силовая сенсорика
		Интровертная сенсорика, «белая сенсорика», БС, субъективная сенсорика
	Интуиция	Экстравертная интуиция, чёрная интуиция, ЧИ, интуиция возможностей
		Интровертная интуиция, «белая интуиция», БИ, «интуиция времени»

Каждый аспект достаточно обширный и многогранный, его можно рассматривать с разных сторон. Опишем аспекты в целом, чтобы не сводить деловую логику только к бизнесу или чёрную этику только к эмоциям, как это сделано в старой соционике.

Характеристику аспектов начнём с экстравертной логики как с наиболее понятной и простой для объяснения.

ЧЛ (чёрная логика), экстравертная логика, логика фактов; не совсем удачное старое название – «деловая логика».

Самое удачное название – логика действий.

Логика в целом как рациональная функция склонна выносить некие суждения о явлениях. Логика стремится к рациональному познанию мира, к познанию мира «умом». Соответственно, экстравертная логика, стремясь к этому познанию, опирается на то, что лежит вовне, на внешний мир, состоящий из объектов, которые взаимодействуют между собой по определённым алгоритмам. Отсюда названия «логика фактов» и «логика действий».

Всё, что находится в окружающей нас действительности, – все объекты, явления, действия, которые мы можем зафиксировать, описать, увидеть объективно и опытным путем убедиться в их существовании, – можно назвать фактом. Деловая логика воспринимает именно эту часть мира.

Язык экстравертной логики мы можем найти во всех естественных науках (химия, физика, биология, география, астрономия, экономика и т. д.), а также в производственных процессах. Объективная логика постигает и описывает, как функционирует окружающий нас мир.

Чем чёрная логика у человека сильнее, тем ярче он будет воспринимать объективную реальность и логику функционирования объективных явлений.

Ключевой характеристикой деловой логики является завязка на объективный внешний мир, объективные свойства реальности (объектов и явлений), фактические данные, опыт и объективные подтверждения этого опыта. Чёрная логика

считывает из окружающей реальности действия и алгоритмы действий, а также свойства объективно существующих объектов. Хорошо работающая ЧЛ умеет видеть логичность цепочек действий и оптимизирует их для получения наиболее продуктивного результата.

Вот пример из произведения писателя Джека Лондона, у которого очень ярко выражена ЧЛ:

«Трос остановился. Джерри дёрнул рычаг тормоза, но трос не двигался. Мальчик обеими руками схватился за трос и потянул его на себя, стараясь сдвинуть его с места. Нет! Где-то явно застопорило. Но где именно, он не мог догадаться, и вагонетки не было видно. Он поднял глаза вверх и с трудом различил в воздухе пустую вагонетку, которая должна была двигаться к нему с такой же скоростью, с какой вагонетка с грузом удалялась. Она была от него примерно в двухстах пятидесяти футах».

В данном тексте дано подробное описание ситуации, объектов, последовательности событий и логики взаимодействия объектов. Это и есть ЧЛ.

Попробуем абстрагироваться и взглянуть, что такое чёрная логика вообще.

Так как деловой логик ориентирован вовне, на объективный внешний мир, он автоматически собирает как можно больше фактических реальных данных, которые можно как-либо проверить и описать.

Получается, что при сильной деловой логике человек хо-

рошо включён в логику внешнего мира, хорошо ориентируется в логике окружающей действительности.

Деловая логика в тенденции хорошо подмечает логичность действий, эффективность организации чего-либо, поэтому у чёрных логиков сами собой возникают мысли по улучшению и оптимизации трудовых или производственных процессов, которые они наблюдают вокруг по ходу жизни.

Как работает тот или иной механизм? Как устроен двигатель автомобиля? Какие технологии применялись в прошлом и как они изменились? Какие технологии появились для решения таких-то задач? Как устроен человеческий организм? Как эффективно подготовиться к экзаменам? Как функционирует банковская система? Как получить востребованную профессию? Как оформить налоговый вычет? Как найти полезную информацию и использовать её наиболее выгодно для себя?

Это примерные вопросы, которые могут интересовать человека с сильной деловой логикой. Разумеется, всё зависит от уровня интеллекта и персональных интересов конкретного человека, однако общий вектор именно такой: деловая логика постигает устройство окружающего мира и использует эти знания для решения практических задач, извлечения пользы и повышения эффективности чего-либо.

Например, в поле внимания делового логика оказалась городская инфраструктура. Немного поизучав вопрос, де-

ловой логик может прикинуть, что в городе можно улучшить и как, какие экономические и организационные меры нужно принять, чтобы всё работало лучше. Что делать с транспортом, как перераспределить поступления в бюджет, что изменить в законодательстве, как лучше организовать парковки, ЖКХ, метро, общественные пространства, как привлечь необходимых специалистов, как улучшить туристическую привлекательность, как заработать больше денег на неиспользуемых помещениях, как повысить эффективность работы чиновников, как оптимизировать работу медицинских учреждений и так далее.

Чёрная логика автоматически разделяет на блоки любую задачу, на подзадачи, и рассчитывает, какие шаги нужно сделать, чтобы получить результат.

К деловой логике относится почти всё, что связано с бизнесом как организацией процессов. Почему чёрные логики часто хорошие бизнесмены? Чёрный логик, будучи максимально сильно встроенным в окружающую действительность, хорошо отслеживает происходящие процессы, события, как они происходят, к чему приводит их развитие.

Соответственно, у человека много информации о том, как всё устроено и как что происходит, поэтому ему достаточно легко смоделировать какой-то новый процесс как минимум на интеллектуальном уровне.

Деловая логика видит неэффективности в окружающей жизни, а бизнес всегда отвечает за имеющуюся потребность общества в решении какой-либо задачи. Если есть какая-то цель, связанная с бизнесом, с работой, с любой другой деятельностью, или человеку нужно купить какую-то определённую вещь, то с позиции деловой логики организовать этот процесс можно максимально эффективно, практично. Вся эта информация касается аспекта чёрной логики.

Стоит отметить, что в соционике есть такое понятие как дуальные аспекты – дополняющие друг друга. Поэтому аспекты мы будем рассматривать парами. Парой к логике идёт этика, и, так как логика у нас экстравертная, то этика будет интровертной.

Белая этика

БЭ (белая этика), интровертная этика, этика отношений.

Как мы уже говорили выше, этика вообще – это ориентация на человека и восприятие мира через людей, глубокое понимание человеческой природы. Надо помнить, что этика наравне с логикой является рациональной функцией, т. к. она склонна выносить суждения в отношении людей и в соответствии с ними действовать. Получается, что этика похожа на логику, но её рассуждения связаны не с неодушевлёнными объектами, а с человеком. Этики не могут воспринимать происходящее в мире в отрыве от человека. Все дей-

ствия и явления, так или иначе, будут восприниматься этиками через человеческий фактор, с учетом людей, их особенностей, качеств, поведения, реакции, состояния и прочего.

Белая этика как интровертная функция направлена внутрь. Она имеет субъективную природу и ориентирована на внутренние качества людей, склонности, симпатии, отношения, особенности характера, мотивы поступков, глубокие эмоциональные привязанности. Также она выдаёт собственную субъективную моральную оценку отдельных поступков и человека в целом.

Человек с сильной этикой изначально встроен в информационный поток, который завязан на людей, он считывает и накапливает эту информацию без своего сознательного желания, и данная информация у него в психике хранится в большом объёме.

Если белый этик наблюдает за каким-то человеком, даже если это происходит в рабочей обстановке, и его личный интерес к этому человеку отсутствует, то у него всё равно будет складываться определённое представление об этом человеке: какой у этого человека характер, какие особенности, какая система ценностей, типичные поступки, личные мотивы и привязанности. Информация об этом человеке накапливается автоматически, и представления сами по себе складываются в процессе наблюдения.

Например, описывая человека, белый этик может подметить, что такой-то человек «искренний, честный, но в та-

кой-то ситуации немножко не надёжный, характер у него добрый, для него важны его друзья». Из всего увиденного белый этик выносит своё собственное суждение об этом человеке, и, опираясь на это суждение, выстраивает с этим человеком своё взаимодействие. Для белого этика комфортно выстраивать отношения с каждым человеком индивидуально, находя свой подход к каждому по отдельности – в отличие от чёрных этиков, о которых речь пойдёт далее.

Чем сильнее белая этика, тем глубже у человека понимание и тем проще ему рассуждать на темы, связанные с внутренними моральными качествами и склонностями людей. Человеку с сильной этикой всегда будет что сказать о людях, поскольку аспект сильный, информации накапливается много. Также у белого этика обязательно будет свой взгляд на этические проблемы, связанные с людьми и отношениями, своя этическая парадигма.

Ранее мы упоминали о дуальности аспектов. При типировании это важный момент, поскольку дуальные аспекты являются маркером квадры. Как это проявляется? Белая этика описывает и оценивает особенности характера, предрасположенности, личные качества человека.

Например, один белый этик считает, что его близкие люди должны быть честными, искренними и преданными. Другой белый этик считает, что люди должны стараться быть честными со своей семьёй, а вообще честность – понятие относительное, и каждую конкретную ситуацию следует рассматри-

вать отдельно. Третий думает, что человек должен быть смелым, и делать всё ради блага людей своего ближнего круга.

С точки зрения белого этика есть качества, которые с позиции его личной оценки наиболее важны. Так как в паре к БЭ идёт ценностная ЧЛ, то у этих качеств должны быть объективные проявления – дела и поступки, которые данный белый этик считает положительными.

Дуальность (взаимное дополнение) аспектов БЭ и ЧЛ проявляется так: личные характеристики и качества должны проявляться в поступках и, чтобы другие люди могли с человеком взаимодействовать, он должен позиционировать себя в соответствии с этими качествами, а также поступать в соответствии с характером отношений с тем или иным человеком.

В обратную сторону это тоже работает: с позиции деловой логики, если формируется какое-то дело, цель, то люди под неё будут подбираться с какими-то определёнными моральными качествами и особенностями. Эта связка дуальных аспектов достаточно ярко проявлена в обществе.

При типировании эту связку можно заметить: там, где есть белая этика, будет что-то, связанное с проявлением моральных качеств, с поступками и их этической оценкой. И наоборот: там, где есть ЧЛ, обязательно будет связь с качествами людей. Поэтому при типировании мы ищем не просто ЧЛ или БЭ, а ищем проявления именно связки дуальных аспектов.

Сильная БЭ, например, у писателя Джейн Остин:

«Ей всегда нравились мальчишеские игры – крикет она предпочитала не только куклам, но даже таким возвышенным развлечениям поры детства, как воспитание мышки, кормление канарейки или поливка цветочной клумбы. Работа в саду была ей не по вкусу, а если иногда она собирала букеты, то делала это как будто назло – так, по крайней мере, можно было заключить, судя по тому, что она обрывала именно те цветы, которые ей запрещалось трогать. Таковы были ее наклонности».

Белая этика – описание внутренних качеств человека, мотивов его поступков, описание характера человека в контексте взаимоотношений с другими людьми.

Белая логика

БЛ (белая логика), интровертная логика, «структурная логика», субъективная логика. Самое удачное название – абстрактная логика.

Белая логика, как и чёрная, ориентирована на познание мира «разумным» способом, на его описание, выявление закономерностей и взаимосвязей. Но если деловая логика ориентируется на объективный мир, взаимодействие его объектов и алгоритмы действий, то белая логика опирается в первую очередь на субъективное абстрактно-схематическое представление обо всём.

К абстрактной логике относится собственное субъективное понимание чего-либо, создание и систематизация абстрактных схем и понятий, генерация абстрактных логических конструкций, выявление неочевидных логических связей между любыми предметами и явлениями.

ЧЛ привязана к объектам внешнего мира и более наглядной, т. к. описывает характеристики и функционирование наблюдаемых объектов, оценивает эффективность и пользу действий.

БЛ субъективна и абстрактна, поскольку абстрактное понятие или схема – это не объективно наблюдаемые сущности, их нельзя увидеть среди объектов внешнего мира. Если белый логик описывает или создаёт какое-либо понятие, то даёт свою субъективную трактовку этого понятия. Или берёт какое-то существующее чужое понятие, наделяет его новым прочтением и далее в рассуждениях опирается на своё понимание данного понятия.

Кроме того, белая логика не только генерирует понятия, но и систематизирует их, создавая целостную непротиворечивую картину абстрактных взаимосвязей между понятиями, явлениями, системами и т. д. Без белой логики невозможно создание какой-либо целостной концепции или теории, поэтому БЛ нередко находит применение в науке, особенно в фундаментальной. Белая логика структурирует и упорядочивает смысл и понимание чего угодно.

Вот пример БЛ в связке с ЧС. Славой Жижек (СЛЭ):

Насилие – не прямая характеристика определенных действий, оно распределено между действиями и их контекстом, между деятельностью и бездействием. Одно и то же действие может считаться насильственным и ненасильственным в зависимости от контекста.

Здесь белый логик создаёт своё субъективное логическое определение общеизвестному понятию.

С точки зрения БЛ, важно не само понятие, а его трактовка и смысловой контекст, в котором эта трактовка существует.

Приведём *утрированный* пример на контрасте белой логики и чёрной. Допустим, что деловой логик и структурный логик смотрят на одно и то же явление или объект. Деловой логик стремится собрать объективные данные, факты, узнать какие-то свойства объекта, описывает конкретные проявления этого явления, какие функции выполняет этот объект, приносит ли он пользу и какую. ЧЛ стремится собрать большое количество подтвержденных практикой данных, опирающихся на объективный опыт.

Белый логик, когда смотрит на какое-то явление или объект, действует по-другому: он опирается на своё понимание смысла этого явления, даёт абстрактное описание этого явления – в виде схемы, таблицы, модели. Белый логик создаёт такие схемы по поводу чего угодно, сопоставляет эти схе-

мы между собой, находит общее и различное у абстрактных описаний чего-либо для формирования своего представления.

БЛ старается выявить смысл, схему, скрытую механику любого явления. Так, если есть основное явление N, и появляются явления N1 и N2, которые похожи между собой, то деловые логики обычно стремятся описать объективные характеристики каждого явления максимально подробно, составить статистику, найти им способы применения.

Белый логик, если это явления одного порядка, будет стремиться создать схему, выявить общие критерии этих явлений, составить их абстрактное понимание, через которое уже можно смотреть на эти и другие явления, если они подходят под данные критерии. Весь этот абзац, раздел книги, как и вся книга, написаны белым логиком, так что вы в контакте с БЛ прямо сейчас и до конца книги :)

Если у ЧЛ в приоритете сначала реальные проявления и практика, а потом уже выводы, схемы и абстракции, то в БЛ наоборот: сначала формируется понимание, вычленяется внутренняя логика явления, неочевидные логические связи этого явления с другими или вообще со всем чем угодно.

Белая логика тяготеет к универсальности; она подразумевает, что реальные примеры и факты надо подставить и представить самим, как та или иная схема может в реальности проявляться, по каким критериям она может описывать те

или иные явления.

У любого соционического логика есть обе логики – и чёрная, и белая, весь вопрос в их приоритете и индивидуальной пропорции. Каждая хороша на своём месте. Деловая логика в крайности без белой логики – это чистый практический опыт, который превращается в бессистемное нагромождение данных, алгоритмов и цепочек действий. Белая логика без чёрной может скатываться в чисто умозрительные абстрактные конструкции, полезность, практичность и применимость которых может быть весьма условной или неочевидной.

Чёрная этика

Дуальный аспект для белой логики. Крайне неудачное, но распространенное старое название – «этика эмоций».

С чёрной этикой всё довольно просто, однако в соционике она подверглась мифологизации и для многих она просто приравнена к «эмоциям», хотя это слишком примитивная трактовка. Соционики до сих пор не могут договориться по поводу многих аспектов, хотя чтобы определиться с их трактовкой, достаточно внимательно рассмотреть базис Юнга, ведь аспекты напрямую выводятся из его внутренней логики (большой привет от БЛ).

Как и белая, чёрная этика также ориентирована на человека; людям с сильной этикой присуще глубокое понимание

человеческой природы. Восприятие мира у этиков неразрывно с человеком и особенностями людей. Но если белая этика является интровертным аспектом, ориентируется на внутренние качества, отношения и свою субъективную моральную оценку этих качеств, то чёрная этика уже экстравертна, она ориентируется на внешнее проявление человеческой природы.

Чёрная этика отвечает за информацию, завязанную на поведение людей, на реакции человека или группы людей, их эмоциональные состояния. У экстравертной этики охват больше, чем у интровертной, поэтому ей от природы свойственно ориентироваться сразу на большие группы людей, и на работу с эмоциональной атмосферой внутри этой группы.

Чёрная этика чутко отслеживает реакции окружающих людей. Реакции могут быть на всё, что угодно: на человека, на группу людей, на вас лично, на события, на действия и явления. Чёрный этик ориентируется на все внешние проявления глубинной индивидуальной природы человека. В отличие от БЭ, ЧЭ в первую очередь смотрит на объективные проявления внутренних особенностей и качеств человека. Также чёрная этика подмечает информацию о распределении внимания человека или групп людей и может работать с этим вниманием.

Любой человек, попадая в ситуацию, начинает на что-то реагировать, к любому событию или объекту у него есть

некое отношение, которое проявляется не только в самом наличии отношения внутри, но и в его внешних реакциях.

Так, если человек вам рассказывает о каком-то событии, явлении, другом человеке, он всегда выдаёт какие-либо реакции – эмоциональные, невербальные. Например, человек рассказывает о делах, ухмыляется сам себе, закатывает глаза или начинает нервничать и дёргать руками, хмуриться, у него меняется голос, меняются интонации.

Чёрный этик всю эту информацию считывает в большом объёме во всех мельчайших деталях, и на основе неё формирует представление о человеке, а также выводы о том, что это за человек, в каком он состоянии, что с ним происходит, почему он так реагирует и на что именно он так реагирует, какие за этим могут стоять причины и т. д.

Чёрная этика отвечает на эти вопросы через анализ внешних проявлений человека. Эмоции и эмоциональный фон – это только часть внешних проявлений человека, поэтому, когда чёрную этику свели к «этике эмоций», произошла ошибка, которая на долгие годы увела соционику в тупик, породив системный сбой в понимании этого аспекта практически у всех соционических авторов на протяжении 4 десятилетий. Чёрной этикой в старой соционике стали считать *вообще любые* эмоции у человека.

Стоит сказать о том, что в массовой культуре существуют попытки логиков описать чёрную этику через простые алгоритмы, коими являются книги с описанием «языка тела» –

значений взглядов, позы, жестов и т. д. В них дается целый справочник по толкованию невербальных проявлений (значение «закрытой позы», «если собеседник посмотрел налево вверх, то он вам врёт» и всё в том же духе).

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.