

Дмитрий Голихов  
*Соционика + работа над ошибками =  
инструментальная соционика*

Пособие по инструментальной соционике



**Дмитрий Сергеевич Голихов**  
**Соционика + работа над**  
**ошибками = инструментальная**  
**соционика. Пособие**  
**по инструментальной**  
**соционике**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=17192514](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17192514)*  
*ISBN 9785447449360*

**Аннотация**

Пособие, которое можно читать в двух форматах: «для чайников» и «для продвинутого пользователя» (сложные места помечены знаком \*). В книге представлены краткий анализ современной ситуации в соционике и инструкция по определению 16-ти существующих психотипов людей, анкета на определение типа и подробнейшее описание каждого из них. Эту книгу уже прочитало свыше 3000 человек на момент ее нынешней публикации.

# Содержание

Предисловие	6
I. Теория	18
1. Модели соционики	18
Модель А	19
Штурвал Калинаускаса	20
Признаки Рейнина	22
2. Соционические аспекты	24
Объектная логика	25
Субъектная логика	25
Объектная этика	26
Субъектная этика	27
Объектная сенсорика	28
Субъектная сенсорика	28
Объектная интуиция	29
Субъектная интуиция	29
3. Ценностные функции	33
1 функция – Хорошо (Главная, 1)	35
2 функция – Надо (Творческая, 2)	36
3 функция – Самооценка, Проблемы, ТНС	37
(Активационная, 6)	
4 функция – Хочу, Внушаемая	39
(Суггестивная, 5)	
4. Аспекты в ценностных функциях	44

Объектная логика	46
Субъектная логика	53
Конец ознакомительного фрагмента.	57

**Соционика + работа  
над ошибками =  
инструментальная  
соционика  
Пособие  
по инструментальной  
соционике  
Дмитрий  
Сергеевич Голихов**

© Дмитрий Сергеевич Голихов, 2017

ISBN 978-5-4474-4936-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Предисловие

**Соционика – учение об информационном обмене человека с окружающим миром: как люди воспринимают, перерабатывают и выдают информацию.**

Вкратце изложим историю вопроса. Праотцом соционики является Карл Густав Юнг, последователь концепции Зигмунда Фрейда о природе бессознательного, в каком-то смысле «отца» психологии как таковой. Сам Фрейд считал, что Карл должен стать главным его последователем, как он выразился – «кронпринцем». В начале XX века они очень плодотворно сотрудничали, в том числе Юнг стал президентом основанной в 1910 году «Международной психоаналитической ассоциации». Их пути разошлись в 1914 году, когда Карл Юнг оставил пост президента. Юнг пошел в другом направлении и не стал акцентировать свое внимание на природе сновидений. Вместо этого он акцентировал свое внимание на природе человека как такового. По его мнению, психическая субстанция человека состоит из сознания и бессознательного, которые взаимодополняемы и противоположны друг другу, образуя как бы два разных начала в человеке. Он обнаружил, что наблюдаемые им пациенты делятся на два типа – интроверты и экстраверты. Первые относятся к окружающему миру (объекту) абстрагирующее, они стараются

оградиться от него, его власти над собой. Вторые, напротив, относятся к объекту положительно, они относят свою субъективную установку по объекту. То есть первые отличаются негативным, а вторые – позитивным отношением к объекту. Экстраверт мыслит, чувствует и действует, соотнося себя с объектом, он ориентируется прежде всего на внешний мир. Юнг еще называл его ориентационным типом. Основой для интровертной ориентации выступает субъект, а объект играет лишь второстепенную роль. Эти установки выступают основой приспособления человека. «Природа знает два, коренным образом различных варианта адаптации и две, обусловленные ими возможности поддержания живых организмов: первый путь – это повышенная плодовитость при относительно малой обороноспособности и недолговечности отдельного индивида; второй путь – это вооружение индивида многообразными средствами самосохранения при относительно малой плодовитости». Экстравертное сознание сочетается с интровертным бессознательным и наоборот. Помимо этого существует еще четыре специальных типа, представители которых приспособляются или ориентируются с помощью своей наиболее дифференцированной функции – ощущения, интуиции, мышления или чувства. На основе этого Юнг выделил всего 8 типов. Работы Юнга позволили создать в дальнейшем американскую классификацию типов Майер-Бриггс, которая сейчас активно используется по всему миру. Только число каждого из типов

увеличилось в два раза. То есть их стало 16, по два на каждый из типов Юнга, просто сам Юнг типы считал по первой функции, а не по остальным. В СССР была придумана альтернативная типология и наука под названием соционика, автор концепции – Аушра Аугустинавичюте. Сейчас в соционике принято называть эти парные признаки так: экстраверсия / интроверсия (чтобы не путать с психологическим термином – иногда их также называют экстратимность / интротимность), рациональность / иррациональность, сенсорика / интуиция и логика / этика. Это деление коррелирует с Юнговским и Майер-Бриггс, но не полностью. 4 парных признака образуют в соционике 16 типов, которые находятся друг с другом в определенных соционических отношениях.

Подход инструментальной соционики состоит в том, что она рассматривает соционику с позиции Метода Качественных Структур, разработанного Игорем Калинаускасом на основе работ Юрия Лотмана. Согласно ему любая качественная структура может существовать только на основе сбалансированной работы четырех аспектов и образующих его инструментов. Эти аспекты: организации, функционирования, связи и координации. Аспект организации обладает свойством консерватизма, функционирования – активности и изобретательности, связи – связи с окружающим миром, координации – координирования сбалансированной работы всех четырех аспектов. Если не происходит сбалансированной работы всех четырех аспектов, то любая структура про-

сто разваливается. Методика является вообще универсальной для создания любых структур, даже используется для создания успешного предприятия, хоть и придумывалась изначально для психологии. Также инструментальная соционика основана на «Я – концепции», признанной и практикуемой повсеместно в психологии. Согласно ей у каждого человека структура его «я» состоит из следующих элементов. «Я как я» – это то, каким я сам являюсь на самом деле. «Я как он» – то, каким я пытаюсь быть для других, как я хочу выглядеть в их глазах. «Я как они» – то, к какой группе я себя отношу.

Увязывая МКС и «Я-концепцию», аспекту организации соответствует «Я как Я», функционирования – «Я как он», связи – «Я как они». Аспект координации организует сбалансированную работу всех этих элементов, организуя такие понятия как самосознание и самоконтроль. Применительно к инструментальной соционике, аспект организации и «Я как я» соответствует первой функции, по которой Карл Юнг давал название типу. Аспект функционирования и «Я как он» связан со второй, вспомогательной функцией, описанной также Юнгом. Четвертая функция соответствует аспекту связи с окружающим миром и «Я как они». Третья осуществляет сбалансированную работу всех аспектов, образуя аспект координации и такие понятия как самосознание и самоконтроль. Последние две функции Юнг также вскользь описывал как намного более слабо выраженные и гораздо хуже осознаваемые функции.

Общую теорию соционики мы рассмотрим непосредственно ниже, а пока остановимся на сложившейся ситуации вокруг нее в настоящий момент. Очевидно, что соционикой должны заниматься ученые: профессора психологии, социологии, информатики. Все остальное, включая и многочисленные, существующие ныне школы соционики – просто бизнес, хобби. Однако это направление для представителей данных наук является всего лишь одним из интересных направлений, не особо сильно разрабатываемых, что вполне справедливо, учитывая наличие и массу других интересных научных направлений, с которыми соционика вынуждена конкурировать. Для масс же это – очередная интересная астрология нового типа, некоторые соционики ухитряются даже связывать два этих направления, превращая соционику во все более и более оккультную псевдонауку. За время своего существования соционика успела обрести самыми разными положениями у самых разных соционических школ. Все они находятся в определенных взаимоотношениях, образуя так называемое соционическое сообщество. Никакого отношения к научному оно, естественно, не имеет. Но и там есть свои признанные «гуру» и «изгои», «отщепенцы». Дело в том, что соционика пока не признана официальной наукой, в отличие от Когнитивной психологии и социологии, где рассматриваются типы Юнга. Тем не менее, ее уже кое-где преподают факультативом в разных вузах психолого-социологического характера. Сейчас соционика все

больше и больше превращается в фэндом, то есть сборище фанатов, которые вращаются в этой среде и живут ею. Ну, есть у нас дианетика – наука о душевном здоровье, где вращаются все фанаты этого учения. Вот постепенно кристаллизуется еще одно под названием соционика. Главная отличительная черта среды социоников, как и во всякой фанатской среде, достаточно сложно общаться на соционические темы спокойно, без излишнего «фанатизма» и истерии. В каком-то смысле, тот, кто сделал соционику популярной – в конечном итоге и поставил на ней крест как на науке. Популярность науке принес один хитрый ход, подсказанный Аушре одним из актеров театра. Вместо громоздких названий социотипов, вроде интуитивно-логический экстраверт, было придумано краткое название по имени одного из ориентировочных представителей данного типа, как например Дон-Кихот. Артист этот предсказал популярность соционике в массах, а также то, что сама Аушра станет не менее популярна, чем он сам. Только реальность оказалась намного оптимистичнее ожидания. Сейчас соционика – это фактически игра в астрологию №2. Образовался некий популярный вариант соционики, при помощи которого можно объяснить, например, что начальник плох просто потому, что он Максим Горький, а значит по определению «тиран». Это очень удобная позиция – социотип рассматривать не как способ обработки и выдачи информации, а как характеристику самого человека. При этом формирующиеся между ним и ва-

ми соционические отношения рассматриваются как просто отношения (эта извечная привычка все упрощать – вообще свойственна стереотипному мышлению масс). Забывается, что если между двумя людьми устанавливаются неблагоприятные соционические отношения – это означает только некоторый фактор, который может сказываться или и не сказываться на ваших реальных взаимоотношениях. Ведь есть еще общность интересов, культурная среда, социальные установки личности и т. п. факторы, не менее значимые при взаимоотношениях людей.

Соционика очень сильно себя скомпрометировала, когда впервые была проведена попытка провести эксперимент, в ходе которого можно было проверить % сходимости определения типов социониками различных школ. Результат оказался удручающим – порядка 33%. Что неудивительно, учитывая, что попытки определения типов очень сильно разнятся у самых разных школ, при этом априори считается, что только специалист может определить ваш тип точно. Если 33% – это и есть точно, то не лучше ли определять тип самостоятельно? Позиция очень логичная, но невыгодная представителям самих школ по понятным причинам. Поэтому такая байка все еще актуальна в соционической среде, так как проповедуется абсолютным большинством соционических школ (ну еще бы, иначе это выглядело бы что-то вроде как «пчелы против меда»). То есть, даже помощь «квалифицированных специалистов» не гарантирует правильность

определения ТИМа (типа информационного метаболизма). А если так – то какой смысл в соционических школах вообще? Отдайте науку на откуп ученым или сами становитесь ими, но этот путь очень невыгоден соционикам, по свидетельствам ученых – идут на контакт они очень неохотно. И это понятно: несложно себе представить, что произойдет на первой же защите собственных теорий, особенно когда в них внезапно появляются такие термины как чакра, знак зодиака, энергообмен – применительно к общению людей (скажем, в контексте «энергетического вампиризма»). Будучи социологом по образованию я пытаюсь смотреть на вопрос непредвзято, хотя конечно собственный субъективизм все равно накладывает отпечаток на суть вопроса. И тем очевидней мне вся невежественность обращения с соционикой как научной концепцией. К сожалению, многие соционики считают, что соционике вообще вполне достаточно собственных аксиом и можно вполне смело отгородиться от остальных областей научного знания. И даже, что их законы не актуальны для нее! Так при проведении социологических исследований никто не учитывает фактор субъективизма опрашиваемых. Просто спрашивают их, согласны они или не согласны с описанием их типа информационного метаболизма, а также их близких. Понятно, что в такой трактовке все, что может указывать на какие-то негативные черты человека, будет расцениваться негативно. Хотя если бы спросили людей и из другого окружения, скажем производ-

ственного коллектива, соседей, причем анонимно, то и результаты были бы совсем другими. То есть, вопрос соционики всячески скатывается в эдакую «вещь в себе». Хотя та же типология Майерс-Бриггс, обладая гораздо более скромными и менее грандиозными разработками, вполне смогла себя зарекомендовать в мире как качественная и практическая психологическая разработка. Отсюда делаем вывод, что проблемы соционики не связаны с отсутствием научной базы ее как науки. Они связаны, прежде всего, с антинаучным, «сектанским» способом развития, когда соционика – это бизнес, фэндом, но не предмет обсуждения темы научным сообществом. Это понятие подменяется в соционической среде сообществом соционическим. Понятно, что это абсолютно не одно и то же. Но, практически за неимением лучшего, приходится отталкиваться именно от него. Это, по крайней мере, позволяет отделить от нее уж самые антинаучные разработки вроде определения типа по гороскопам, чакрам и прочему, а также выделять и поддерживать наиболее авторитетные разработки, отделяя их от менее авторитетных. Также ряд социоников все же обладают хоть каким-то образованием, необходимым для научного присутствия в данном направлении как научной сферы, что не позволяет скатиться последней в полный уход в «секту». Получается что-то вроде балансирования на грани науки и оккультизма. Таким образом, способ решения проблемы лично мне видится очень простой – отдать соционике профессионалам, то есть уче-

ным, обладающим соответствующими научными степенями и стимулировать их к развитию данной науки. Это раз и навсегда отбросит от нее весь этот «окультурный хвост». А пока любой профессиональный психолог или социолог на вес золота в соционике. Какой уж там профессор или кандидат наук? Даже я как дипломированный преподаватель социологии и военный психолог (причем достаточно среднего уровня), занимавшийся вопросом несколько лет, чувствую себя тут, мягко говоря, не очень комфортно по причине того, что мои научные знания – чаще всего становились только поводом для раздражения в глазах адептов школ соционики. Потому как здесь не принято подвергать их сомнению – так никаких школ не останется. Что ж стало бы с действительными научными профессорами, академиками, если бы они вздумали заняться соционикой? Я думаю, что шок они бы точно испытали. Посему, пока серьезная наука не добралась до соционики, попытаюсь я представить собственный взгляд на соционику простого дипломированного социолога. Безусловно, учитывая, что сфера соционики сейчас вся околонушна, а сама книга рассчитывает на широкие слои населения, а ее автор не обладает должными научными степенями – нужно воспринимать данное издание только в качестве популярного. Хотя, в силу того, что практически вся соционика сейчас популярна и антинаучна по сути своей – то все равно, именно данная книга позволит вам увидеть то рациональное зерно, которое в ней заложено и ждет своего часа, чтобы ученые

превратили его в сильное научное достижение. Потенциально соционика ничуть не менее сильна и актуальна, чем психология. Ее разработки уже активно используются наравне с НЛП. А потенциально она имеет еще более сильное влияние, что также нужно учитывать. Скорее всего знание соционики скоро превратится в необходимый компонент защиты любого человека от манипулятивного воздействия. Ведь возможностей в руках нечистых на руку людей она предоставляет намного больше. Многие механизмы внушения, которые используют мошенники, становятся видны именно через призму соционики. Так что, можно сказать, что соционика – это не только способ понять других людей. Это также способ лучше понять себя, способ найти в себе те механизмы, которые влекут вашу уязвимость и неэффективность в жизнедеятельности. Полагаю, что любой здравомыслящий человек сочтет необходимым ознакомиться с данной книгой по этим причинам. А я, в свою очередь, владея имеющимися знаниями и специальностями, попытаюсь максимально непредвзято объяснить читателю – как именно должна выглядеть соционика как наука, хотя бы в общих чертах, и как она выглядит сейчас. Уверен, поняв ее суть – вы сможете определять типы информационного метаболизма (в том числе и своего) достаточно легко самостоятельно, без помощи «специалистов» и проникнуть в самую суть явления.

Книга рассчитана как на новичков соционики, так и «продвинутых пользователей». Для первых звездочкой \* будут

помечены места, после которых лучше сразу переходить к следующей главе во избежание «каши в голове», при желании можно будет всегда вернуться к этим местам позже. Также это позволит использовать книгу по двум назначениям: как практическое пособие и просто как книгу по социологии.

# **I. Теория**

## **1. Модели соционики**

Изначально основной схемой соционики считалась Модель А, придуманная ее основательницей Аушрой Аугусти-навичуте. Но примерно тогда же возникла другая, штурвал Калинаускаса, разработанная членом соционической группы Аушры, занимавшейся разработкой науки, Игорем Калинаускасом. Также существует третья разработка, Признаки Рейнина, которая не является моделью, а только продуктом математики – перемножения соционических аспектов в соционике, придуманная математиком Григорием Рейниным. Можно сказать, что это – три кита, на которых и держится соционика как таковая сейчас. Все остальные положения уже отталкиваются, как правило, именно от них. В соционическом сообществе подавляющим большинством признается модель А. Штурвал Калинаускаса тоже признается, но почему-то только как упрощенная версия модели А, а значит менее полезная. Признаки Рейнина признаются приблизительно половиной социоников. А дальше все делится на тех, кто и во что из всего этого верит и в какой интерпретации. Ведь существует множество толкований, пониманий, разработок и интерпретаций. Вот в этом всем и «варится» соционика.

Не будем углубляться во все из них – их слишком много, чтобы останавливать на них свое внимание, а рассмотрим только сами эти три концепции.

## Модель А

Главным недостатком данной модели можно считать то, что она сделана по принципу «черного ящика». Знаем, что на входе, знаем, что на выходе, но понятия не имеем, почему именно так, а не иначе. У нее нет такого качества как структурность и системность. Просто есть какие-то статистические данные, которые и попытались как-то так сгруппировать, чтобы все можно было описать. Там, где это не получается, начинают придумываться новые концепции, объясняющие, почему именно не получается все объяснить, что конкретный человек ведет себя вне основной статистической закономерности, подмеченной в «черном ящике». Тогда появляются достаточно любопытные теории вроде теории Мерности, которые объяснят вам, что человек, активно работающий по слабым функциям – не гармоничный человек, обладающий искаженным типом. И, мол, это-то как раз и является главной причиной того, что определить тип таких людей сложно. В общем, информации собрано статистической и полезной много, но сгруппировать ее в единую систему получилось очень странно, в результате каждый раз соционики вынуждены ссылаться на подобные раз-

работки, якобы все и объясняющие. А на выходе мы получаем Днепропетровский эксперимент, дающий 33% сходимости мнений типировщиков относительно определения типов конкретных людей. Посему данная модель ценна только в усеченном варианте, позволяющая определить некоторые особенности функций на практике. Но с точки зрения модели как таковой она, увы, практически слаба. Да, допустим, в незнакомых ситуациях у человека срабатывает «Ролевая». А по «Болевой» человек вынужден перестраховываться всякий раз и очень не любит «работать» творчески. Но почему, отчего это происходит? На этот вопрос она не ответит вам никогда. Вместо этого будет объяснять как плохой танцор, что именно ему мешает каждый раз. Ну и потом, сама семантика аспектов придумана просто безобразно с точки зрения строгости модели: соционические аспекты просто задаются вручную, без всякой системности

## **Штурвал Калинаускаса**

Единственная качественная разработка в соционике именно как модели, системной разработки, объясняющая, почему так, и никак не иначе происходит процесс информационного метаболизма. Причина этого заключается в том, что ее разрабатывал практикующий психолог. Посему, она построена на распространенной в психологии «Я – концепции» и разработанной в ней же самим Игорем Калинаус-

касом Метода Качественных Структур. То есть сама соционика в такой интерпретации вполне органично «ложится на рельсы» психологии, становясь полноправно ее подразделом. Нужно лишь грамотно все «упаковать». Его мы и будем рассматривать в качестве основной модели соционики по этой причине. И большинство вопросов в книге будет рассмотрено именно через него. Штурвал – это на 100% функциональная модель, отвечающая всем возможным требованиям к ней, не нуждаясь в посторонних дополнениях вроде теории мерности или знаков функций. То есть это – уже готовый продукт, можно его брать и пользоваться по своему усмотрению там, где это может быть вам полезным, не боясь «осечек». К тому же те, кто читал Юнга, согласятся, что именно концепция Калинаускаса намного точнее согласуется с ним. У данной концепции вообще нет недостатков – она одинаково сильна и точна как в практических, так и теоретических способах применения. Как ни странно, но его непосредственных последователей сейчас не так уж и много, если не считать тех, кто относится к нему как к упрощенной модели А, потому разработок в этом направлении почти нет, если не считать саму концепцию. Хотя изначально он был не менее популярен, но видимо это тот самый случай, когда новизна концепций становилась важнее ее функциональности, а поскольку соционика ассоциируется в первую очередь именно с ее основательницей, то и саму эту модель несколько подзабыли.

## Признаки Рейнина

Нужно сказать, что Григорий Рейнин также в какой-то степени принимал участие в создании концепции штурвала Калинаускаса, но у большинства, естественно, его имя будет ассоциироваться с одноименными признаками. В своих книгах он использует обе разработки. Но, на мой взгляд, главная проблема признаков – они просто не нужны, даже если они и верны на практике, в чем я не уверен. Это не модель информационного метаболизма, а просто попытка придумать надежный способ определения типа. Но он уже есть – это штурвал Калинаускаса. В этой связи сама разработка видится не вполне нужной. К тому же на практике с ней тоже есть ряд проблем – всякий понимает их, опять же, по-разному. А те, кто понимают одинаково – никак не могут быть уверенны, что определили тип человека правильно, так как откуда им знать, что существующая интерпретация признаков верна? Это же просто признаки и как их понимать правильно – зависит от того, что и под чем понимать. Можно под аристократией / демократией понимать одно, а можно совсем другое. Никаких доказательств того, что именно вы обнаружили – нет, так как это просто набор переменных, а не модель информационного метаболизма. Ну, нравится кому-то в них ковыряться – их право. Только вот зачем изобретать велосипед, если все уже есть в готовом виде и без всяких призна-

ков?

Исходя из всего вышесказанного становится очевидным, что в соционике как науке наиболее актуальным будет использовать штурвал Калинаускаса как основную модель соционики и элементы модели А (некоторые характеристики функций) как дополняющие на практике элементы.

## 2. Соционические аспекты

Итак, начнем излагать непосредственно теорию соционики. Начнем с ключевого момента – соционических аспектов. Исходя из специальных типов Юнга, мы можем выделить 2 основных парных признака, обычно выделяемых в соционике: логику – этику и сенсорiku – интуицию. Остановимся на этих определениях, поскольку если мы вернемся опять к Юнгу, то все, кто уже знаком с соционикой, только еще сильнее запутаются. Хотя лично мне и не совсем понятно, зачем нужно было менять уже заданные им определения, ну да оставим их на совести разработчиков соционики. Они делятся на объектные и субъектные, исходя из концепции об экстравертном и интровертном типах. Первые больше руководствуются внешними обстоятельствами, вторые – внутренними субъективными соображениями.

Логика – этика – это рациональные функции человека, связанные с мышлением. Сенсорика – интуиция – иррациональные, связанные с восприятием. Каждый человек по своей первой функции является представителем одного из этих восьми типов Юнга. А сами соционические аспекты, образующие ее, выглядят так (пока опишем их в общем порядке):

## **Объектная логика**

– логика внешнего мира. Объективные знания, правила, факты, законы, связь внешних событий, «моя территория», практика (иногда ее еще называют процедурной логикой). В отличие от субъектной логики – важно то, «как это есть на самом деле», а не как ты это понимаешь (но и это самое «на самом деле» может быть не обязательно верным). Каждое знание может идти немного отдельно, важна практическая в решении проблемы, а не умение все понимать: «чтобы собрать автомат нужно эти детали собрать с этими вот таким вот образом». В данном случае логика – сугубо практическая штука для решения конкретных задач, не нужно зарываться в теории, чтобы делать конкретные дела, можно просто узнать «порядок вещей» и что-то сделать, исходя из него. «Если на улице идет дождь – то нужно искать зонт, чтобы не намокнуть».

## **Субъектная логика**

– моя логика. Мое понимание, объяснение, теория, концепция, мое мировоззрение, описание, учения, взаимопонимание. В отличие от объектной логики – важно понимать все структурно, целиком. Одна концепция дополняет другую, важнее все понимать, нежели «зубрить» с целью исполь-

зовать это на практике. Не так важны факты, как концепции (иногда даже – тем хуже для фактов), иногда «словоблудие» – логика ради логики, стремления подискутировать, а не решать конкретные задачи. «Закон может не соблюдаться, если я с ним не согласен». Хороша для развития личности с точки зрения умения размышлять в рамках «расширения кругозора», умения выйти за рамки обыденности окружающей действительности (скажем – абсурдистские концепции). «Я понял твоё учение, сенсей».

## Объектная этика

– этика внешнего мира. Отношение людей ко мне и между собой. Эмоции других людей, внешние отношения, которые «видны вооруженным глазом». В отличие от субъектной этики – это что-то вроде «умения дружить», жить всеобщим позитивом, положительными эмоциями друг друга, созидать позитив и нравиться друг другу, мораль общества, какой-то группы, к которой принадлежит человек. Мораль именно общественная, несколько изменчивая именно по сути своей, так как понятие нормы постоянно корректируется обществом. Важно уметь нравиться, более манипулятивная по сути своей, но и люди чаще более легки и приятны в общении, умеют нравиться, а не просто «гнуть свою линию морали». Также под этим можно подразумевать такое понятие как социальное ожидание, то есть требование к адекватности

поведения человека исходя из конкретной ситуации с точки зрения общества или группы: например – с точки зрения социальных ролей. «Я пришел на работу, сказал здравствуйте, а мне даже никто не ответил, не уважают».

## **Субъектная этика**

– моя этика. Мое отношение к другим людям или чему-либо вообще, моя мораль, мои чувства и эмоции, люблю / ненавижу кого-либо. В отличие от объектной этики – более «жесткая», так как нет стремления всем нравиться, зато важнее, чтобы все нравились тебе, откуда иногда появляется некоторое морализаторство, так как таким людям скандалить гораздо проще, при этом их внутренняя этика может не страдать. Может отличаться от общественной морали, что иногда чревато последствиями. Важно, чтобы нравились тебе, поэтому реже «прогибается под изменчивый мир»: «если я тебя придумал – стань таким, как я хочу». Тут важнее честно говорить, что думаешь и чувствуешь на самом деле, нежели прятать свое мнение за конвенциональное поведение. Ее суть – это собственные на 100% искренние оценки всему кругом с точки зрения «хорошо – плохо». «Мне очень не нравится ваш хамский тон».

## **Объектная сенсорика**

– внешняя сенсорика. То есть, если можно так сказать, как чувствуют меня другие (в физическом смысле). Воля, сила, деньги, власть, умение манипулировать объектами, побеждать, действовать, внешняя эстетика и красота (кого-то или чего-то), роскошь, богатство, уважение, почет, солидность, «умения» вообще. Умение ставить цели и добиваться их. «Не хочешь – научим, не можешь – заставим». Не так важно то, что я чувствую внутри (в физиологическом смысле) как то, как меня воспринимают снаружи другие. Так, например, если больно – то лучше вида не подавать, чтобы тебя не считали слабым. Внешняя мимика и движения призваны продемонстрировать силу. Крепкие прикосновения, насыщенные силой и энергией.

## **Субъектная сенсорика**

– мои внутренние ощущения (непосредственно моя сенсорика как таковая). Вкус, обоняние, осязание, зрение, слух. Все радости сенсорных ощущений: изысканная еда, поглаживания, массаж. Удобно – неудобно, приятные ощущения – неприятные, вкусно – не вкусно. Самочувствие и здоровье тела. Не так важно как тебя воспринимают снаружи, как мои внутренние ощущения. Если нравится какое-то физиологи-

ческое ощущение – значит это хорошо, даже если кто-то будет вас считать слабым. Мягкие поглаживания и прикосновения, эротизм, весь этот сенсорный «сюсю-мусю».

## **Объектная интуиция**

– целостность и гармония внешней ситуации. Потенциальные возможности, расписание заранее известных событий, умение маневрировать в них. Стремление улучшить мир, сделать его более гармоничным. Неприятие разрушения внешней гармонии мира. Уклад, традиции, праздники как способ достижения внешней гармонии с миром. Ощущение того, что в данной ситуации будет сделать гармонично, а что нет. В отличие от субъектной интуиции – акцент идет на окружающем мире, а не на том, кто и что чувствует внутри. То есть – важнее может быть «всех помирить», все успеть, чем достичь внутреннего спокойного состояния или быть идейным и последовательным человеком. «Как прекрасен этот мир, посмотри».

## **Субъектная интуиция**

– целостность и гармония внутренней ситуации. Внутренняя гармония человека, идейность, внутренние убеждения, настроение, внутренняя непротиворечивость с самим собой. Оценка действий людей с точки зрения внутренних мотив-

вов, умение разбираться во внутреннем мире другого и себя. Умение создавать внутри себя и других определенные внутренние состояния, настроения, способность почувствовать внутреннюю суть явлений. В отличие от объектной интуиции – акцент идет не на том, где что можно улучшить в мире, чтобы он был гармоничным, успеть все сделать, а на том, что происходит внутри тебя и других. Время в данном случае – не способ все успеть «в миру», а возможность самосозерцания, определенного внутреннего настроения. Даже если снаружи все плохо, внутри человек может чувствовать себя абсолютно гармонично, особенно если при этом его идейные принципы не страдают и он остается «верен сам себе».

Данные аспекты образуют поле, в котором существуют все без исключения люди. У каждого человека один аспект (объектный или субъектный) находится в ценностях, другой – в минус ценностях. То есть не в ценностях, игнорируется. Объектный привязан к объективному миру, субъектный – к вам самому, вашему восприятию.

\* Можно сказать, что объектные аспекты – практические, а субъектные – теоретические, поскольку первые преследуют цель воздействия на окружающий мир, а вторые – абстрагироваться от него (понимать нужно – именно в качестве цели их деятельности). То есть субъектная логика – это просто логика как таковая, в общем понимании слова, а объ-

ектная – практическая деятельность на ее основе. Субъектная этика – это этика как таковая в общем смысле слова, определяющая что хорошо, а что плохо с моей точки зрения. А объектная – деятельность на основе этики. То есть получается практическая штука с целью воздействия на других людей. Чаще всего это делается через эмоции как наиболее эффективный способ воздействия на других людей (отчего в популярной соционике ее часто называют этикой эмоций). Но не нужно забывать, что субъектная этика тоже означает и «мои эмоции», просто они, скорее всего, будут реже проявляться (хотя не факт), только когда на то будут субъективные причины. Причем эмоции будут не всегда, иногда это может быть и просто собственная оценка, отношение, ведь цели «влиять» у нее нету. Для объектной этики же собственные эмоции – штука более манипулятивная, позволяющая вызвать в других определенные настроения, хорошее отношение к себе, а не сами по себе, то есть штука более постоянная. Поэтому здесь как раз нет особых противоречий с их пониманием аспектов согласно Модели А Аушры Аугустинавичуте. Просто при формировании ее пытались учесть именно внешние проявления аспектов, а не стремление докопаться до сути явления и понять, как это сделал Игорь Калинаускас, что объектная этика – это отношение ко мне (и других людей между собой), а субъектная – это мое отношение к другим. А уж что чисто внешне чаще проявляются эмоции будут именно у представителей объектной этики – это во-

прос статистический, но не закономерный. Посему строить на этом определение аспекта при определении типа – будет большой ошибкой. Скажем в случае присутствия субъектной этики на творческой функции (второй функции) – иногда эмоции тоже могут и должны проявляться очень активно, но в другом качестве (об этом мы поговорим несколько позднее). Аналогично объектная сенсорика – сугубо практическая «штука» на основе сенсорики, преследующая цель воздействовать на других. Можно было бы назвать ее просто волей для удобства. А субъектная сенсорика – в принципе это просто сенсорика как таковая. Объектная интуиция – практическая «вещь» на основе интуиции с целью «ухватить» гармонию внешнего мира, успеть реализовать все имеющиеся в мире возможности, потенциал, жить в гармонии с миром. А субъектная интуиция – это просто интуиция как таковая, внутренняя гармония, умение постигать внутреннюю суть сложных явлений, зачастую без какой-либо практической цели (ну, скажем, с ходу понять, что творится в душе у какого-то постороннего человека).

### 3. Ценностные функции

У каждого типа информационного метаболизма (ТИМа) есть четыре ценностных аспекта и четыре минус ценностных. Ценностные аспекты могут быть расположены в четырех комбинациях функций в зависимости от того, с каким типом мы имеем дело. Все 4 положения ценностных функций образуют квадрату – набор типов с едиными ценностями, общение в рамках которой всегда комфортно для ее представителей.

Что касается нумерации функций – то история вопроса такова. Изначально Аушра Аугустинавичуте разработала модель Ю на основе работ К. Юнга по психологическим типам и разработок других психологов, психиатров. Согласно одной: 1 функция – Главная, 2 функция – Творческая, 3 функция – Точка Наименьшего Сопротивления (ТНС), 4 функция – Внушаемая (Юнг подробно описывал первую и четвертую функции, упоминал «вспомогательную» – вторую, про третью информация от него была только про ее наличие, характер ее был логично увязан в соответствии с концепцией психиатра Андрея Личко о месте наименьшего сопротивления). Аушра и другие соционики под 3-й функцией стали понимать Болевую, которая не является ценностной функцией. Игорь Калинаускас, входящий в научную группу Аушры, посчитал, что эта функция – Активационная (функция

Самооценки). Поэтому в своей модели Калинаускас просто изобразил свое понимание модели Ю, дополнив его четырьмя минусовыми функциями. В дальнейшем Аушра придумала свою нумерацию для соционики, но она не прижилась, вместо нее прижилась нумерация Букалова, которая распределяет всю модель, состоящую из 8-ми функций, по «кольцам» и «блокам». Но если учесть, что ошибка закралась уже на стадии определения ТНС – то она выглядит неправомерной. В то же время, нумерация согласно концепции Калинаускаса полностью соответствует постулатам Юнга, очевидно описывавшим в лице «подчиненных функций» именно слабые ценностные. В такой трактовке соционика становится органичным дополнением его концепций, а не «мутировавшим потомком». Ведь именно ценностные функции являются для типа значимыми. Все остальные функции не могут таковыми считаться, они – максимум просто необходимость в отдельные моменты жизни, но активная творческая работа по ним может восприниматься человеком только как «зло» в подавляющем числе случаев. В противном случае – какой смысл тогда такого понятия как ценностная функция, квадра и так далее? То есть это – та самая точка, откуда соционика «шагнула не туда» в лице множественных школ и социоников, развивающих именно такую ее трактовку, уводящую далеко от концепций и наблюдений самого Карла Юнга. Поймав ее в этом на ошибке, мы вынуждаем ее признать именно его правоту и самую главную роль в создании соционики

как науки, а не отводя ему роль «праотца». Посему в нашей книге будет принята именно нумерация, принятая в концепции Калинаускаса, напрямую вытекающая из представления Карла Юнга о психотипах. Нумерацию Букалова мы будем указывать иногда в скобках для удобства тех, кто уже успел основательно «повариться» в «популярной соционике».

Итак, начнем описание всех четырех ценностных функций, являющихся основой модели информационного метаболизма каждого человека:

## **1 функция – Хорошо (Главная, 1)**

Эта функция – фактор существования, жизни человека. Человек постоянно по ней что-то делает, живет ей, существует. Направлена она в первую очередь на себя, а уже потом на всех остальных. Если она направлена на окружающий мир – то только как форма существования «Я», а не как стремление на него воздействовать. Функция акцептная – то есть воспроизводит в себе самой элементы окружающего мира. Минус (негатив), выдаваемый на первую функцию, провоцирует сильную ответную негативную реакцию со стороны человека, поскольку она – фактор существования человека. Отрицание ее – означает отрицание жизнедеятельности человека, то есть если я не прав – то меня не существует. Поэтому человек ею живет, но не любит по ней защищаться. Вместо этого ищет тех, кто одобряет и принимает его спо-

соб существования. Те, кто не принимает его жизнедеятельность по ней – вызывают, как правило, сильнейшее раздражение человека. Сама функция носит очень консервативный характер, не любит экспериментаторства, скорее просто позволяет человеку жить и существовать в рамках очерченной самим человеком сферы. Сознание человека живет именно на ней. Не случайно Карл Юнг давал название психотипам именно по ней, так как она работает всегда и наиболее интенсивно. По степени выраженности ее сложно сравнить с какой-то другой.

## **2 функция – Надо (Творческая, 2)**

Эта функция осуществляет воздействие человека на окружающий мир и она – основной конечный продукт модели информационного метаболизма человека. Человек нуждается в том, чтобы «продукт», который она выдает, был кем-то востребован. Если «продукт» сбыть не удастся – то человек может начать придумывать разные хитрые способы воздействия на самого себя, чтобы хоть так найти «сбыт», что может приобретать крайне негативный последствия. Способ реализации функции очень нестандартный, творческий, зачастую вызывающий, рискованный. Он вызывает массу положительных эмоций. Деятельность функции – залог реализации личности. Она направлена на окружающий мир и продуктивная – то есть выдает в него новый

«продукт». Минус на нее вызывает снижение ее активности. Функция альтруистична по сути своей – зачастую человек готов давать «продукт» по ней бесплатно (а то и приплачивать за него), так как это нужно ему самому для комфортного самочувствия. Если найти, где и как это можно применять качественно на практике в жизни – то работа станет для вас удовольствием, а не каторгой. Согласно Юнгу, если человек начинает жить активно именно по ней, а не по первой функции – то это означает, что бессознательное врывается в его сознание и потому чисто внешне может выглядеть не очень привлекательно. В идеале – именно с ней должна быть связана ваша работа.

Первая и вторая функции являются зоной уверенности человека в своих силах, они наиболее осознаваемы.

### **3 функция – Самооценка, Проблемы, ТНС (Активационная, 6)**

Точка наименьшего сопротивления человека. По ней человек оценивает себя. Когда эта оценка со знаком плюс – это вызывает рост самооценки человека, воодушевление, когда получается минус – то и самоуверенность падает. Третья функция – повод к хорошему или плохому отношению к себе. Человек не любит юмора на темы этой ценности, очень болезненно воспринимает любой негатив, критику на нее,

так как он понижает его самооценку. Он постоянно тратит много сил на защиту этой функции, в то же время каждая попытка выдать минус на нее воспринимается очень враждебно. Малейшая неясность по ней заставляет человека активно действовать по ней, зачастую неадекватно ситуации. Он всегда стремится прояснить ситуацию по ней, обычно в сторону упрощения ситуации, здесь не может быть никаких рисков. Пусть в минус, зато ясно. Бывает два способа ее защиты: активная и пассивная. При активной человек не переносит никаких обострений, неясностей и стремится прояснить все до конца, будет спорить «до потери пульса», «защищаться». Это означает, что с самооценкой у человека все в порядке, это хорошо. При пассивной защите человек смиряется с неудачей и признает свое поражение, даже может еще больше признавать свою неудачу, чем есть на самом деле, чтобы к нему больше не приставали. Она означает, что человек находится в очень плохом, подавленном состоянии, он просто никак не может быть успешным в этот момент времени, даже если в руках будут «все карты». Еще можно отметить, что нужная информация по этой функции человека может мгновенно активизировать, заставить действовать, «рыть землю». Минус на нее вызывает сильное переживание человека, зачастую фиксируемое и внешне на кожных покровах. В определенном смысле можно сказать, что она — это то, что в эзотерике принято называть «Точкой сборки», которая отбрасывает всю «ненужную» информацию и соби-

рает «нужную». Она направлена на себя и продуктивная – то есть выдает также в мир какой-то «продукт», как и вторая функция. Только это не столько «продукт», сколько самовыражение, самоутверждение.

## **4 функция – Хочу, Внушаемая (Суггестивная, 5)**

По этой функции человек ищет себе комфортное место нахождения, это – точка входа информации на прием, начало модели информационного метаболизма. Положительная информация по ней человека успокаивает и привлекает, отрицательная отталкивает. Информацию по ней человек постоянно ищет и воспринимает не критически, скорее ищет себе по ней авторитеты. Человек очень внушаем и программируем по ней, сказанные по ней слова часто воспринимаются буквально. Именно через нее происходит некоторое гипнотизирование человека. Поэтому крайне важно осознавать характер работы данной функции каждому. В первую очередь – это внутреннее неосознаваемое стремление человека искать плюсы на нее и избегать минусы, чем часто могут пользоваться, скажем, мошенники, говоря нужные слова. Человек постоянно ищет себе плюс – подкрепление по ней извне, в окружающем мире. Это будет означать благоприятное условие входа информации на прием и выдачи затем адекватного ответа со 2-й функции. Если же человек полу-

чает на нее минус – то и реакция со 2-й функции может быть в конечном итоге неадекватной. В общем и целом же, минус на нее дает реакцию сменить «место обитания», так как оно начинает восприниматься как некомфортное. Поэтому она – достаточно пугливая. Человек крайне легко меняет обстановку, зачастую никто и понять не может, что именно ему не понравилось. Но суть в том, что по ней человек никому ничего не будет доказывать, ему это не нужно. Он просто меняет место и все, если это возможно, конечно. То есть выбирает самый простой способ решения проблемы комфортности места. В отличие от всех остальных функций, по ней человек – просто потребитель нужного «продукта» извне.

По третьей и четвертой функциям действия человека менее осознаваемы. Функции слабые, отражают желания и потребности человека, по этой причине они не менее значимы, чем первые две.

Сама схема информационного метаболизма человека (она же – штурвал Калинаускаса) выглядит следующим образом: 4—3—1—2. В ее основе заложен постоянный поиск «плюса» на ценностные функции и избегание «минусов». Сперва информация попадает на 4-ю функцию. Здесь ищется комфортное место для приема информации «на вход». Именно поэтому человек и так легко меняет место пребывания по ней, ведь это во многом неосознаваемо. Скажем,

возьмем в качестве примера социотип Логико-Сенсорный Интроверт – Максим Горький. Хорошее место – это там, где меня любят (объектная этика – отношение ко мне). Если меня не любят (или кто-то говорит, что плохо ко мне относится) – значит и место плохое, некомфортное. Отсюда и берет начало тот факт, который довольно подробно «обсочсан» в соционике, что ЛСИ, если кого-то вычеркнул из своей жизни – то это навсегда. Естественно, ведь тогда место обитания и комфортность приема информации становится некомфортным, а с точки зрения метаболизма это – крайне нежелательное для «пищеварения» информации явление. Поэтому всего, что может осуществить некомфортный прием нужно всячески избегать. Поэтому очень часто принцип «нет человека – нет проблемы» видится хорошим решением проблемы для представителей этого типа. Далее информация попадает на ТНС, третью функцию. Здесь отбрасывается все, что может говорить о том, что «я – плохой» и собирается все, что говорит о том, что «я – хороший». Колоссальное количество важной информации отсеивается на этой стадии, вынуждая человека жить в узком потоке субъективной реальности. Фактически человек смотрит в мир через небольшое и довольно грязное окошко, в действительности видя не реальность, а только небольшую и искаженную ее часть. Эта функция играет роль полицейского. Она осуществляет координацию всех четырех ценностных функций человека и следит за тем, чтобы информация не повредила какой-то

из них. То есть из нее старательно отбрасываются все возможные «минусы». И то, что мы получаем в конечном итоге из этой информации – уже некий адаптированный и процеженный через фильтр продукт. Сам же аспект, находящийся в данной функции, становится чем-то вроде «ахиллесовой пятой» человека, его самой насущной проблемой, занимающей огромное количество его времени и сил. Ведь он должен одновременно все контролировать и с этой позиции быть наиболее защищенным из ценностных аспектов как мозг, командование всего процесса информационного метаболизма. Именно поэтому никаких рисков здесь быть не может и защита этой функции наиболее важна для человека. Ведь взятие штаба командования означает поражение всего войска. Поэтому ЛСИ, у которого в функции самооценки находится субъектная интуиция, очень пекутся о таких вопросах как принципиальность, внутренняя гармония, идейность, последовательность. И, скажем, малейший повод усомниться в его идеалах может вызывать внутренний разлад не только в этой функции, но и всего процесса информационного метаболизма. Отбросив всю потенциально опасную информацию, говорящую о том, что «я – плохой» и собрав оставшуюся, особенно коллекционируя и «раздувая из мухи слона» ту, которая говорит о том, что «я – хороший» – она поступает на первую функцию. Здесь происходит «консервирование» поступившей информации, она словно закатывается в консервную банку, «кристаллизуется». И можно не бояться,

что она как-то повредит Главной функции человека, на которой находится его сознание (а это чревато психическими нарушениями), ведь 3-я функция уже отбросила всю угрожающую ему информацию. У ЛСИ сознание «живет» на функции субъектной логики. Это выражается в лозунге Декарта «я мыслю, следовательно – существую». Если ЛСИ пришел к какому-то выводу логически – то переубедить его крайне сложно, так как полученное знание уже «закатано» в броню. Здесь принимаются какие-то решения и подаются на 2-ю функцию, Творческую, которая является точкой выхода информационного метаболизма, обратной связью с окружающим миром. Здесь человек начинает творчески заниматься какой-то деятельностью. Так у ЛСИ на второй функции находится объектная сенсорика. Это делает его мастером различных «умений» и активным внедряльщиком принимаемых решений в жизнь. Ну, скажем, ЛСИ часто бывает очень хорош как тренер, инструктор, достигает успеха в вопросах, где нужно соревноваться, побеждать, на разных соревнованиях неожиданно становится победителем за счет воли к победе и неожиданных смелых решений.

## 4. Аспекты в ценностных функциях

В зависимости от попадания определенного аспекта в определенную ценностную функцию – мы получаем 16 соционических типов. Если первая функция объектная, то вторая – субъектная и наоборот. Это обеспечивает выживаемость человека как вида. В противном случае он бы либо растворился во внешней среде, не имея внутреннего содержания, либо, наоборот, заперся в собственной субъективной реальности в ущерб внешней. Оба случая означают нежизнеспособность. Первые две функции – основные, третья и четвертая – вспомогательные. У каждого типа логика, этика, сенсорика и интуиция укладываются как раз по всем четырём ценностным функциям: половина – объектные, половина – субъектные (первая с третьей, а вторая – с четвертой). Таким образом, можно сказать, что все люди в какой-то степени логики, этики, сенсорики и интуиты. Но наиболее ярко в нем выражены первая и вторая функции. Первая – как способ существования, а вторая – как способ реализации. Именно поэтому каждый тип называется по первым двум функциям (а также типу – интровертному или экстравертному по первой функции). Есть у него и другое название – в качестве знаменитого ориентировочного представителя этого типа. Четыре типа, чьи ценностные аспекты совпадают, образуют квадрату. Всего их четыре:

**Квадра Альфа:** Интуитивно-Логический Экстраверт (Дон-Кихот), Логико-Интуитивный Интроверт (Робеспьер), Сенсорно-Этический Интроверт (Дюма) и Этико-Сенсорный Экстраверт (Гюго).

**Квадра Бета:** Сенсорно-Логический Экстраверт (Жуков), Логико-Сенсорный Интроверт (Максим Горький), Интуитивно-Этический Интроверт (Есенин) и Этико-Интуитивный Экстраверт (Гамлет).

**Квадра Гамма:** Интуитивно-Логический Интроверт (Бальзак), Логико-Интуитивный Экстраверт (Джек Лондон), Сенсорно-Этический Экстраверт (Наполеон) и Этико-Сенсорный Интроверт (Драйзер).

**Квадра Дельта:** Сенсорно-Логический Интроверт (Жан Габен), Логико-Сенсорный Экстраверт (Штирлиц), Интуитивно-Этический Экстраверт (Гексли) и Этико-Интуитивный Интроверт (Достоевский).

Ниже мы укажем, какие аспекты находятся в каком сочетании ценностных функций и что они означают на деле, а вы уже можете начать узнавать в этом себя или каких-то своих знакомых:

# Объектная логика

**1 функция (Штирлиц, Джек Лондон)** – Очень самоуверен в имеющихся у него знаниях, живет по внешним правилам: «распорядку», «уставу», придуманным им самим, навязывает всем свое видения «порядка вещей» во внешней ситуации и консервативен в этом видении: кто что должен делать и т. п. Все вещи должны стоять на своих местах, перемещение их вызывает у него желание поставить их на место. Очень сильно понятие «моя территория», «хозяин», устраивающие беспорядок на ней люди вызывают раздражение, «всяк сверчок знай свой шесток». Существующий порядок вещей неизменен, если спросить, почему надо делать именно так, а не иначе – то отвечает что-то вроде «так надо», без объяснения причины. Словно бы живут тем, что делают в окружающем пространстве руками, поэтому перемены в этом воспринимают как попытку изменить их самих. Единожды выучив определенное правило – следуют ему всю жизнь ( $2*2=4$ ). Существующий старый порядок должен быть неизменен, если ему на смену приходит новый – то он уже плохой. Наведение порядка на своем месте несет статус самоутверждения. Хорошо разбирается в правилах чего-либо: чтобы что-то сделать – как, и в каком порядке нужно действовать, куда обращаться, с какими документами. Умеет собрать и разобрать что-либо, самоуверен в этом, может часа-

ми возиться с паяльником, деталями, разбираться в сложных механизмах. Если в моем мире есть стабильные и неизменные правила, порядок – то я живу. Если их нет – то нет и меня. На своей территории всегда чувствуют себя главными, не терпят возражений. Если понятие территории у него более широко очерчено – то может распространять это понятие на всех, кто на ней находится. Для них дом – это неприступная крепость. Если им что-то объяснять, чтобы они поняли – то рано или поздно они скажут «понятно» и прервут вас, так как вникать до уровня понимания они не стремятся. Их интересуют факты объективной реальности – а их понимать не нужно, чаще надо просто запоминать, учить, сопоставлять, внедрять. Например: как собрать и разобрать пылесос – не нужно понимать, надо просто запомнить, что куда вставляется. Если факты его объективной картины мира меняются – то у него это вызывает раздражение, ему нужно время, чтобы перестроить ее. Главный критерий деятельности – объективная польза, которую можно получить. Жить вместе с таким человеком на одной территории можно только по его правилам, а иногда он их стремится распространить и на чужие близлежащие территории, так как расширение их границ видится полезным делом с точки зрения того, что человек этим живет и значит он «существует» в еще большей степени. По крайней мере, прийти куда-то в чужое место и начать говорить, кто что должен делать – достаточно типично для него. Общаясь с ними – не покидает ощущение,

что он всегда в образе начальника, любит командовать, даже если его никто не уполномочивал на это: «бери лопату, пойдешь картошку копать сейчас». Не любит тех, кто тратит свое время нерационально, непродуктивно. Любит переспрашивать, на каких фактах основано то или иное суждение кого-либо.

**2 функция (Жан Габен, Бальзак)** – очень умело обращается со знаниями, фактами, творчески, идеальный лектор, умеющий давать инструкции: скажем, обучать навыкам устройства автомобиля. Умеет хорошо, творчески и оригинально манипулировать внешними объектами, нуждающимися в том, чтобы туда можно было влезть, покопаться, разобрать – собрать. Многие представители данных типов в детстве очень любят конструкторы. Починка сложных предметов быта – их любимое хобби, ведь для этого нужна активная работа по объектной логике. В случае невозможности реализовываться по этой функции – могут сознательно ломать предметы, чтобы потом их чинить. Могут использовать какие-то предметы не по прямому назначению: микроскоп как способ забивать гвозди. Это идеальные специалисты по модернизации чего-либо, особенно в физическом смысле, подмечает закономерности объективного мира, умеет их хорошо фиксировать и использовать. Иногда может специально находить себе место применения в таких местах, где не хватает объективных знаний, вдали от цивилизации и там у него

появляется возможность блеснуть знаниями, мастерством. Хорошо разбирается в существующих ныне законах, порядках, их достоинствах и недостатках, умело в них лавирует. Если попадает в пробку – может начать прокладывать маршрут очень оригинально: по обочинам, дорожкам, тротуарам, чувствует себя в этом как рыба в воде. Умеет держать в голове множество факторов объективного мира и их использовать. Очень практичные люди, умеют улучшать и модернизировать в окружающем пространстве что-либо так, чтобы это было проще, лучше, качественнее, «мастера на все руки». Эти люди несут в жизнь какие-то свои правила, но они у них очень гибкие, какие-то из них можно обойти, какие-то заменить, очень манипулятивное отношение к этому. С утра могут быть одни правила, к вечеру – уже совсем другие просто потому, что жизнь изменилась. Поэтому, с ними очень сложно договариваться, а если договорился – то в какой-то момент они могут тогда расторгнуть его просто потому, что это стало им невыгодно. То есть – отношение к правилам как к чему-то, что можно в любой момент поменять по желанию сторон, поэтому часто с ними сложно иметь дело именно в деловом качестве, так как там обычно если договор – то договор, никаких попыток пересмотреть его каждые 5 минут не предусматривается. А тут тогда – это должен быть договор без неустоек в случае расторжения и заранее подразумеваться, что это – что-то непостоянное, а просто устраивающее всех решение на какой-то непродолжительный миг жизни.

**3 функция (Наполеон, Гексли)** – знания для данного человека приобретают первостепенное значение, фактор превосходства: «если я чего-то не знаю, то я – плохой». Поэтому очень часто они говорят, что что-то знают, в действительности этого не зная (чаще всего в надежде, что изучат это позже, и никто не догадается, что они этого на самом деле не знали). Или другой вариант, при защите в минус – еще от них иногда можно услышать: «ой, а я этого не знаю, мне так стыдно». Также для них важно иметь какой-то кусок своей территории, на котором они имеют возможность быть главным. Любят учиться, так как приобретенные знания повышают их самооценку. Ничто их так не радует как полученная пятерка по какому-то предмету. Очень внимателен к объективной реальности: нарушение планируемого порядка вещей вызывает в нем напряжение. Любит подкреплять свои знания ссылками на авторитетный источник, статистику, факты. Но не умеет их анализировать с точки зрения понимания. Его призвание – хранитель научных знаний. Терпеть не может информационного хаоса, когда ничего толком не ясно. Поэтому обычно, в таких ситуациях, ее упрощает: «какие у нас есть реальные факты? Вот, давайте от них и отталкиваться». «Если в моем мире есть порядок – то я хороший, если его нет – то я плохой». Имеют свойство идеализировать свою «объективную» картину миру, авторитеты. То есть рассматривают это как то, что есть на самом деле, да-

же если ошибаются и все их факты «жареные». Часто становятся адептами чего-то, какого-то «порядка вещей» и повсеместно это внедряют. Становясь начальником, обычно сажают на местах именно «своих» людей, которые принимают их «порядок вещей» и действия. Очень важно понятие: «я – хозяин, главный на моей территории». Даже не важно, какой у нее размер: комната или целое государство, главное, чтобы всеми это принималось. Иногда это выливается в комичные формы: охранник какой-то территории, который считает себя вправе решать, пускать тебя или нет куда-то просто по своей прихоти. В личной жизни это иногда означает большую требовательность к избранникам: нужно полностью принимать все их внешние действия, а это тоже возможно только до определенных пределов. Поэтому часто они осознают, что поиск идеала в принципе не возможен. Нарушение порядка вещей кем-либо из подчиненных для них – серьезная провинность, опоздал – значит, разрушил его порядок. Если он не начальник – то ему важно точно знать круг своих обязанностей, иначе может и не принимать чужой «порядок вещей». Любят покомандовать, если есть такая возможность: близкими, подчиненными: смотря, насколько далеко распространяется его понятие «моя территория».

**4 функция (Драйзер, Достоевский)** – внушаем фактами, цифрами, часто пропускает мимо ушей все, кроме них. Любит находиться в местах, где знает, в какой ситуации –

что нужно делать. Внушаем внешним порядком вещей, который был в момент его воспитания: политический строй, социальные нормы и т. п. Поэтому крайне болезненно реагирует на перемены социального характера: лишь бы порядок вещей не менялся: «не дай вам бог жить в эпоху перемен». Двигается всегда в сторону мест наибольшего порядка и старательно избегает хаоса, внушается этим порядком и очень переживает, чтобы он потом не менялся. В этой связи иногда привлекает работа в военных структурах, где имеет силу устав. Ему важно, чтобы ситуация где-либо была организована в соответствии с привычными ему правилами и законами, не противоречила фактам объективной реальности. Также важно знать, кто и где должен находиться, что делать. Какие документы нужно собирать, для каких целей, куда их нужно подавать и как правильно заполнять. Наиболее комфортно себя чувствуют в ситуации однозначных правил действия, без примеси субъективности: «в случае того-то – делать то-то». Знанием фактов часто заменяют в конкретной ситуации истинное понимание ее проблематики. Отчего оно становится поверхностным, просто сводом статистики, подмеченными объективными закономерностями и правилами. Не любит долгих и подробных объяснений. Сразу перебивает и говорит: «ну короче, что там «на самом деле?». Имеется ввиду то, что он хочет получить сразу готовое решение, правило, а не его обоснование. Например: « $2*2=4$ ». Уже правило. Любит термины, иногда можно говорить им только их

и им этого будет достаточно. Не любит тех, кто разрушает нормы поведения в какой-то ситуации, скажем, разрушает субординацию. Особенно внушается теми фактами, которые видит своими глазами, если их можно потрогать руками. Поэтому часто может стать жертвой мошенников, которые умеют им предоставить такие «жареные факты», особенно, если это наглядно («ловкость рук и никакого мошенства»).

## **Субъектная логика**

**1 функция (Максим Горький, Робеспьер)** – очень привязчив к своему пониманию чего-либо, своему мышлению, своей логике, концепциям, уверен и консервативен в этом, переубедить невозможно, «живет» этим, не обязательно делаясь этим с окружающими. Если не сходится с фактами, то иногда даже «тем хуже для фактов». Попытка критиковать ее вызывает в нем раздражение. Умеет логически рассуждать, но не любит защищать свое видение ситуации: «кто понял – тот понял, остальным не дано», поэтому часто окружает себя понятием «моя школа» – тех, кто принимает его логические суждения и не лезет критиковать. Очень тяжело и долго меняет свои логические умозаключения: нуждается во времени на осмысление ошибок. Любит, чтобы все сходилось с тем, как он это понимает. Если этого достичь не удастся – возникает раздражение. Поэтому переубедить их можно только вескими аргументами, а новую информа-

цию он воспринимает часто скептически, если сам в этом не уверен: нужно все тщательно взвесить, прежде чем сказать «да». Его мышление фундаментальное, основательное, то, на что можно «опереться» в случае чего, поэтому тут не должно быть никаких рисков и от них сложно требовать, чтобы чьи-то соображения моментально одобрялись. Вообще старается все сперва понять, а уже потом принять для себя. Если чего-то понять не удастся, то освоение материала идет сложнее, так как сложно его принять для себя. Поэтому часто может очень долго изучать что-то, прежде чем использовать, даже если вопрос очень простой.

**2 функция (Дон Кихот, Жуков)** – любит долго, подробно и творчески объяснять что-либо, отличный учитель, педагог: «объясняю, пока меня слушают, пока на 100% не буду уверен, что все все поняли». Задав ему вопрос – иногда можно слушать ответ часами, иногда просто ищут кого-то, чтобы выговориться по вопросу «своего понимания чего-либо», «отвертеться» от этого бывает сложно, если не говорить об этом напрямик. Нечто подобное может быть и при объектной логике на 2 функции иногда, но в данном случае упор идет не на фактах, а на том, чтобы все обязательно все поняли, иногда объясняют как для детей по этой причине. Данный человек постоянно ищет себе аудиторию с вопросами, но объясняет не с точки зрения знания, а с точки зрения того, как он это понимает, то есть более доходчиво и дотош-

но. Любит найти для себя область применения: что-то, что не было изучено и понято раньше, иногда любят начать изучать неизвестную для себя сферу, в которой у них нет квалификации, так как это позволяет развить сферу «понимания» чего-либо, что является очень соблазнительным для работы творческой функции.

**3 функция (Дюма, Есенин)** – человеку очень важно все понимать. Поэтому, если его спросить иногда о сложных вещах, то можно услышать ответ, что он их понимает (только весьма своеобразно). Очень важно, чтобы все понимали и его. Если понимание невозможно, то падает самооценка человека, поэтому он очень не любит признавать, что чего-то не понял. Ему важны похвалы в логичности, любит хвастаться, что он до чего-то додумался сам. Часто любит ссылаться на какие-то житейские истории, так как никому в голову не придет проверять их достоверность, вообще любит ссылаться на кого-то как способ защиты своих рассуждений (так как тогда ответственность за объективность перекладывается на них). Любит реализовываться в сферах, не требующих фактического подтверждения. При пассивной защите самооценки признает себя глупым или жалуется, что его никто не понимает, при активной будет спорить, что понимает все верно. Его логика – это логика здравого смысла, простая житейская смекалка, так как ей сложно что-то возразить. Все, что ворвалось в его жизнь, должно быть понято и осмысле-

но. И он, врываясь в жизни других людей, надеется быть понятым ими. Боится ошибиться в своем понимании чего-либо, не угадать, но если что, может очень легко менять свои объяснения, как и само мнение, но так, чтобы это не бросалось в глаза («крокодилы летают, но низенько—низенько»). Много беспокоятся и пытаются прояснить вопросы взаимопонимания с окружающими: «ты меня не понял, ведь я хотел как лучше». Хотят, чтобы их ценили за искренность.

# 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.