

ВЫСШАЯ ШКОЛА

УДК 159.923.2+371+929

Ельяшевич А. М.

ПРЕПОДАВАНИЕ СОЦИОНИКИ В ВУЗЕ

Описан опыт включения элементов соционики в вузовские курсы. Предложена методика ознакомления студентов с основными идеями соционики, основанная на сочетании логического и образного подходов и приводящая у многих из них к лучшему пониманию себя и других людей.

Ключевые слова: соционика, информация, тип личности, обучение в вузе.

Как показывает мой опыт включения элементов соционики в курсы «Управление персоналом», «Принятие управленческих решений», «Основы теории экономического риска» и другие, даже поверхностное знакомство с соционикой оказывает положительное влияние на представление человека о себе и других людях. В конце курса я прошу студентов поделиться своими впечатлениями о прослушанном курсе, написать, что запомнилось, понравилось, высказать критические замечания. О том, что студенты действительно отвечают искренне, свидетельствует тот факт, что во многих ответах критика присутствует. Большинство студентов называют соционику среди самых интересных тем, считают, что важно узнать свой тип личности и что это пригодится им в жизни. Одна из студенток написала: «Мне больше всего понравилось занятие по соционике. По-настоящему было интересно узнать новое о себе и о своих одноклассниках». Приведу еще одно высказывание: «Соционика активно вошла в мою жизнь и работу. Стали намного понятнее отношения между людьми».

Чтобы понять, как я стараюсь встроить соционику естественным образом в курс «Принятие управленческих решений», расскажу о тех его частях, в которых вводятся понятия, используемые затем в соционике.

На первом занятии объясняю студентам, что умение принимать управленческие решения вытекает из способности принимать решения в различных жизненных ситуациях. Далее читаю им «Восточную легенду» Ивана Сергеевича Тургенева [1] и прошу отметить все моменты, в которых пришлось принимать решение герою этой легенды — юноше Джафффару — будущему великому визиру. Таких моментов оказывается шесть (в тексте легенды, приведенном в Приложении 1, соответствующие места выделены жирным шрифтом). Обсуждая то, каким образом принимал решения в каждом случае Джафффар, мы приходим к понятиям логики, этики, рациональности, иррациональности (спонтанности), интуиции. Говоря о последнем решении Джафффара, явно интуитивном, принятом в результате озарения (об этом свидетельствует слово *втрепенувшись*), я привожу определение, данное интуиции Наполеоном, — «сверхбыстрый расчет», который может быть только подсознательным. Но это озарение произошло не случайно, оно было вызвано фразой старика: «Только богатству твоему никто завидовать не станет», заставившей мгновенно задать вопрос: «Какое же богатство не вызывает зависти?» и так же мгновенно найти ответ: «Богатство, сочетающееся с властью».

Дальше я рассказываю студентам о природе человека. Основные положения, которые я стараюсь донести до студентов, содержатся в моем неопубликованном эссе, приведенном в Приложении 2.

Поскольку я веду занятия со студентами Факультета управления и информационных технологий Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, то объясняю, какие именно изменения внесло в жизнь человечества появление во второй поло-

вине прошлого века новых информационных технологий, какие новые возможности открылись перед каждым человеком и как этими возможностями воспользоваться. В результате становится ясной роль соционики, дающей ключ к пониманию того, как каждый конкретный человек обращается с информацией.

Десятками тысячелетий накопленный людьми опыт передавался изустно от человека к человеку, несколько тысячелетий с помощью книг, сначала рукописных, потом печатных. Сейчас появились новые средства информации — электронные. Вскоре после появления персонального компьютера он был назван «вторым великим уравниателем» (первым «великим уравниателем» окрестили появившийся в середине 19-го века револьвер Кольта). Еще в большей степени на способы получения информации оказало влияние появления Интернета, который можно назвать третьим великим уравниателем. Глава американской корпорации Cisco Systems Джон Чемберс назвал двумя великими уравниателями в современном мире Интернет и образование. Действительно, сейчас трудно придумать вопрос, на который можно было бы найти ответ в книге и нельзя в Интернете. Конечно, информация, попадающая в книги, подвергается более строгому отбору и является в целом более достоверной, но по актуальности и простоте доступа к информации Интернет имеет явное преимущество. Чтобы воспользоваться этими двумя современными великими уравниателями, человек должен обладать умением работать с информацией: воспринимать ее, анализировать, оценивать и использовать.

Как же научить человека этому умению? Немногим менее 100 лет тому назад великий швейцарский ученый Карл Густав Юнг, опередив психологов — своих современников на несколько десятков лет, рассмотрел человеческую психику с точки зрения того, как человек получает, перерабатывает и использует получаемую информацию. Он поставил вопрос: «Что нужно человеку, чтобы общаться с внешним миром и своим внутренним миром?». Оказалось, что для этого нужны четыре психических функции, которые «...соответствуют очевидным средствам, благодаря которым сознание получает свою ориентацию в опыте». Ощущение (т. е. восприятие органами чувств) устанавливает, «что нечто существует; мышление говорит нам, что означает это нечто; чувство — какова его ценность, а интуиция предполагает, откуда оно появилось и куда следует» [2].

Следующий шаг в развитии информационного подхода к психике человека сделал польский психиатр Антон Кемпински, прошедший ужас гитлеровского концлагеря и пришедший к мысли о том, что живым существам, взаимодействующим со средой, свойствен не только обмен веществ, называемый метаболизмом, но «в непрерывном обмене энергией и информацией со средой (метаболизм энергетический и информационный) каждый живой организм, от простейшего до самого сложного, стремится сохранить свой собственный порядок» [3]. Так появился термин «информационный метаболизм», который в широкий, не только сугубо научный оборот, ввела создательница соционики Аушра Аугустинавичюте, понявшая, оценившая, углубившая и развившая идеи Юнга [4].

Существует крылатая фраза: «Бог создал людей одинаковыми, а полковник Кольт равными». С первой частью этой фразы никак нельзя согласиться — Бог (или эволюция) не создал людей одинаковыми.

Героиня одного из романов Александры Марининой, «Российский Шерлок Холмс» следователь Настя Каменская «... вдруг поняла истину настолько простую, что даже стыдно говорить. Эту истину знают все. Но знают как-то объективно, отстраненно, словно со стороны, не применяя ее к себе и не преломляя через собственное сознание. А истина действительно оказалась до чрезвычайности проста: **все люди разные**. И хотя вряд ли найдется человек, который будет с этим спорить, очень мало на свете людей, которые этой истиной руководствуются. А ведь если истину эту простую пропустить через себя и сделать частью своего миропонимания, то моментально изменяется все восприятие окружающей действительности. И многое становится не только понятным до полной прозрачности, но и смешным».

Существует известное изречение: «Каждый человек, в чем-то похож на всех людей, в чем-то ни на кого не похож, а в чем-то похож на некоторых». В каждом человеке есть много типического. Разобраться в этом типическом и помогает соционика. А когда человек поймет, что в нем типического, он сможет понять, что в нем сугубо индивидуально.

Перейду теперь к изложению того, какие положения соционики я включаю в курс и как это делаю.

На занятии, предшествующем занятию, целиком посвященному соционике, я прошу студентов заполнить тест КС (Кочубеевой и Стояловой), в котором на каждую из четырех юнговских дихотомий имеется 13 вопросов, а на занятии раздаю результаты в форме, представленной в Приложении 3. Если соотношение 7:6 или 6:7 получается для одной из дихотомий, как в приведенном примере), я даю два варианта предполагаемого психологического типа, если для двух — 4 варианта. Кроме того, я указываю те жизненные ценности, которые, по мнению социоников, наиболее важны для каждого из возможных ТИМов [5, 6].

Прежде всего, я объясняю содержание каждой из 4-х психических функций, не давая четких определений, а поясняя примерами. При объяснении разницы между логикой и этикой я отталкиваюсь от терминов Юнга: мышление и чувство, как более образных и понятных, а разъясняя разницу между сенсорикой (ощущением) и интуицией, противопоставляю деревья и лес и подчеркиваю локальность и сиюминутность сенсорики (здесь и сейчас) и протяженность интуиции в пространстве и времени.

Обсуждая разницу в поведении рационала и иррационала, я ссылаюсь на определения, данные Романом Седых рационалам (планомерики) и иррационалам (спонтанники).. В качестве примеров я описываю несколько типичных ситуаций. Вот одна из них.

Человек занимается некоторой работой. Раздается телефонный звонок. У рационала это скорее всего вызовет раздражение: «Опять меня отвлекают», а иррационал с готовностью снимет трубку — ему переключиться с одного дела на другое не стоит труда. Но при этом надо понимать, что это различие не абсолютно. Если работа, которой занимается рационал, очень скучная и не слишком срочная, он с удовольствием переключится на телефонный разговор. Аналогично, если у иррационала очень срочная работа, требующая сосредоточения, телефонный звонок, скорее всего, и у него вызовет раздражение.

Сравнивая экстраверсию с интроверсией, я пользуюсь аналогией, приведенной Юнгом в его статье 1913 г. «К вопросу об изучении психологических типов» [2. С. 595]. В этой работе Юнг сравнивает интроверсию с центростремительным, а экстраверсию с центробежным движением.

Объяснив содержание 8-ми психических функций, я объясняю идею Юнга о дифференциации, приведшей к тому, что у людей в результате эволюции оказались более развиты разные функции. Созданная в прошлом веке синэргетика показала, что случайно возникшая небольшая разница в свойствах систем, состоящих из взаимодействующих элементов, имеет тенденцию к увеличению. Похожее правило было сформулировано еще в Евангелии, причем повторено в нем 5 (!!!) раз, причем один раз в качестве «экспериментального факта: «Итак, наблюдайте, как вы слушаете, ибо кто имеет, тому дано будет, а кто не имеет, у того отнимется и то, что он думает иметь»[7].

Определив все 8 юнговских функций, я рассматриваю модель Ю и, упомянув о существовании более общей модели А, рассказываю о двух сильных функциях: ведущей (программной) и творческой (рабочей) и двух слабых — суггестивной и болевой. Этого оказывается достаточным, чтобы объяснить природу интертипных отношений, в первую очередь дуальных и конфликтных. При этом я стараюсь приводить как можно больше образных примеров, которыми особенно богаты работы Г. А. Шульмана [8]. Сравнивая между собой две сильные функции, задаю вопрос: «Чем отличается человек, у которого данная функция является программной, от человека, у которого она является творческой?» и привожу ответ Г. А. Шульмана: «Тем же, чем отличается дельфин от чемпиона мира по плаванию стилем

дельфин». Объясняя суть дуальных отношений, я использую его образ двух гладиаторов, обороняющихся, стоя спиной друг к другу.

Я стремлюсь к тому, чтобы, с одной стороны, студенты заинтересовались соционикой, а с другой, с помощью ярких соционических примеров твердо усвоили две общепсихологических истины:

Люди разные, и разным людям нужно разное

Поэтому «золотое правило» психологии: *Поступай по отношению к людям так, как ты хочешь, чтобы они поступали по отношению к тебе* неверно. Разным людям нужно разное. Для одного человека волевое воздействие вызывает мобилизацию и побуждает к действию, другого приводит в ступор. Одному человеку, когда ему плохо, необходимо сочувствие других людей, у другого это сочувствие вызовет раздражение. Зато верна измененная формулировка этого «золотого правила», призывающего *не делать другим ничего такого, чего ты сам не хотел бы претерпеть со стороны других*.

У каждого человека есть сильные и слабые стороны

Объясняя, как надо пользоваться своими сильными и слабыми функциями, использую поговорку: *Умный в гору не пойдет, умный гору обойдет* — и объясняю, что по своим сильным функциям можно идти в гору, но при этом все-таки следует соблюдать осторожность, ведь *чаще тонут хорошие пловцы*. А вот по своим слабым функциям в гору идти не следует и надо искать обходные пути. При этом путь вокруг горы может привести к цели быстрее, чем прямой путь через гору.

Кратко рассказывая о каждом из 16-ти психологических типов, я разбиваю их на пары родственных типов и показываю, как сказывается на их поведении перемена местами болевой и творческой функций, например, как при перемене местами интровертной логики и интровертной этики «Дон Кихот» превращается в «Гексли», которого называют также «Дон Жуаном». Интересно, что на вопрос, кто из политических деятелей является «Гамлетом», мне хором отвечают: «Конечно Жириновский».

Я прошу также определить мой психологический тип. Меня быстро определяют как экстраверта, иррационала и интуита. Некоторая заминка происходит при определении того, логик я или этик. Тогда я объясняю, что мое хорошее отношение к студентам и умение установить с ними контакт и найти общий язык никакого отношения к этике как психологической функции не имеет, и на своем примере показываю, как «Дон Кихот» может использовать свою болевую (и одновременно мобилизационную) функцию — интровертную этику, или этику отношений. Строить отношения с людьми лучше, чем многим этикам, мне удастся благодаря тому, что я не иду в гору, не пытаюсь почувствовать, как тот или иной человек относится ко мне: хорошо, плохо или равнодушно. Мне это не дано. Я не пытаюсь уловить настроение человека, это мне тоже не дано. Я иду обходным, но очень простым и естественным путем — к каждому человеку, с которым вступаю в контакт, я отношусь хорошо. Когда же человек поступает по отношению ко мне плохо, я, пользуясь своими сильными функциями (экстравертной интуицией и интровертной логикой), делаю соответствующие выводы и стараюсь не допускать того, чтобы он нанес мне какой-то вред. Зная, что моя суггестивная функция — интровертная сенсорика, при плохом настроении я успешно занимаюсь самоушушением, тем самым играя роль своего дуала.

Я предупреждаю студентов, что результаты тестирования сугубо предварительны, что определить свой психологический тип очень трудно, что существуют маски и коммуникативные модели, но что иметь гипотезу о своем психологическом типе полезно, так как гипотезу можно проверять. Шахматисты знают, что в шахматной партии лучше играть, следуя неверному плану, чем вообще без плана. Я рассказываю также, как после 4,5 лет работы в мэрии Санкт-Петербурга очень опытный соционик Екатерина Сергеевна Филатова зачисли-

ла меня в «Наполеоны», и только через полгода я установил, что я типичный «Дон Кихот», и понял, почему меня принимали за «Наполеона».

В конце занятия я предлагаю студентам определить соционический тип России. Относительно трех дихотомий получаю однозначный ответ: этика, интуиция, иррациональность. Колебания возникают при выборе между экстраверсией и интроверсией. Многие склоняются к экстраверсии — уж больно страна большая. Тогда объясняю, что к экспансии стремился не русский народ, а его властители — экстраверты. Экспансию же на восток осуществляли энергичные люди, экстраверты, не нашедшие себе места в интровертной среде. Окончательное же решение в пользу интроверсии принимается после рассказа о том, какой разный смысл приобретает при переводе с греческого название одного из семи смертных грехов — ратимии (**ρατιμια**), представляющего собой своеобразный «паралич воли», выражающегося в том, что человек не может ничего делать. В переводе на русский язык этот смертный грех получил интровертную интерпретацию — «уныние», а на английский экстравертную — «лень» (sloth). И конечно все соглашаются, что выбранный Аушрой для этого типа псевдоним «Есенин» наиболее точно передает особенности русского характера.

Заканчиваю я занятие объяснением особенностей принятия решений людьми различных психологических типов и роли различных психологических функций в принятии решений (Приложения 4, 5).

Приложение 1

И. С. Тургенев

«Восточная легенда»

Кто в Багдаде не знает великого Джаиффара, солнца вселенной?

Однажды, много лет тому назад, — он был ещё юношей, — прогуливался Джаиффар в окрестностях Багдада. Вдруг до слуха его долетел хриплый крик: кто-то отчаянно звал о помощи. Джаиффар отличался между своими сверстниками благоразумием и обдуманностью; но сердце у него было жалостливое — и он надеялся на свою силу. Он **побежал на крик** и увидел дряхлого старика, притиснутого к городской стене двумя разбойниками, которые его грабили. Джаиффар **выхватил свою саблю и напал на злодеев: одного убил, другого прогнал**. Освобождённый старец пал к ногам своего избавителя и, облобызав край его одежды, воскликнул:

— Храбрый юноша, твоё великодушие не останется без награды. На вид я — убогий нищий; но только на вид. Я человек не простой. Приходи завтра ранним утром на главный базар; я буду ждать тебя у фонтана — и ты убедишься в справедливости моих слов.

Джаиффар подумал: «На вид человек этот нищий, точно; однако — всяко бывает. Отчего не попытаться?» — и отвечал:

— **Хорошо, отец мой; приду.**

Старик взглянул ему в глаза — и удалился.

На другое утро, чуть забрезжил свет, Джаиффар отправился на базар. Старик уже ожидал его, облокотясь на мраморную чашу фонтана. Молча взял он Джаиффара за руку и привёл его в небольшой сад, со всех сторон окружённый высокими стенами. По самой середине этого сада, на зелёной лужайке, росло дерево необычайного вида. Оно походило на кипарис; только листва на нём была лазоревого цвета. Три плода — три яблока — висело на тонких, кверху загнутых ветках; одно — средней величины, продолговатое, молочно-белое; другое — большое, круглое, ярко-красное; третье — маленькое, сморщенное, желтоватое. Всё дерево слабо шумело, хоть и не было ветра. Оно звенело тонко и жалобно, словно стеклянное; казалось, оно чувствовало приближение Джаиффара.

— Юноша! — промолвил старец. — Сорви любой из этих плодов и знай: сорвёшь и съешь белый — будешь умнее всех людей; сорвёшь и съешь красный — будешь богат, как еврей Ротшильд; сорвёшь и съешь жёлтый — будешь нравиться старым женщинам. Решайся

и не мешкай! Через час и плоды завянут, и само дерево уйдёт в немую глубь земли! Джаффар понурил голову — и задумался.

— Как тут поступить? — произнёс он вполголоса, как бы рассуждая сам с собою. — Сделаешься слишком умным — пожалуй, жить не захочется; сделаешься богаче всех людей — будут все тебе завидовать; **лучше же я сорву и съем третье, сморщенное яблоко!**

Он так и поступил; а старец засмеялся беззубым смехом и промолвил:

— О мудрейший юноша! Ты избрал благую часть! На что тебе белое яблоко? Ты и так умнее Соломона. Красное яблоко также тебе не нужно... И без него ты будешь богат. Только богатству твоему никто завидовать не станет.

— **Поведай мне, старец, — промолвил, встрепенувшись, Джаффар, — где живёт почтенная мать нашего богоспасаемого халифа?** Старик поклонился до земли — и указал юноше дорогу.

Кто в Багдаде не знает солнца вселенной, великого, знаменитого Джаффара?

Приложение 2

Homo rationalis как модель Homo sapiens

Хотя человека называют *Homo sapiens* (человек разумный), ведут себя люди отнюдь не разумно. Израильский ученый Роберт Ауманн, удостоенный совместно с Томасом Шеллингом в 2005 г. Нобелевской премии по экономике за то, «что они улучшили наше понимание конфликта и сотрудничества посредством теории игр», в статье «Чего пытается добиться теория игр» [9] высказал мнение, что экономическая теория рассматривает поведение биологического вида *Homo rationalis* — рационального человека. *Homo rationalis* действует целенаправленно и логично, имеет четко определенные цели, мотивирован исключительно желанием приблизиться, насколько это возможно, к достижению этих целей и обладает способностью к расчетам, требующейся для таких действий. Такой биологический вид Ауманн считает таким же плодом мифологии, какими являются единорог и русалка. Реальный же кузен мифического *Homo rationalis* — *Homo sapiens* часто руководствуется или подсознательными психологическими побуждениями, или сознательными, но совершенно иррациональными. В его поведении громадную роль играют стадные инстинкты; даже, когда его цели хорошо определены, что случается нечасто, его мотивация их достижения несовершенна; не обладая способностью к расчету, он часто демонстрирует совершенную глупость; даже умный человек может быть усталым или голодным, или расстроенным, или рассерженным, или пьяным, или окаменевшим; неспособным думать, когда на него давят, или, напротив, начинающим думать только, когда на него давят; в своих действиях он руководствуется больше своими эмоциями, чем умом. И это только часть причин, приводящих к отклонению от рационального поведения. Рациональность является только одним из факторов, определяющих поведение человека, никакая теория, базирующаяся только на этом факторе, не сможет дать надежные предсказания, однако *Homo rationalis* может служить моделью для изучения некоторых аспектов поведения *Homo sapiens* [9].

Действительно, поведение человека отличается исключительной противоречивостью, в основе которой лежит противоречивость его инстинктивных программ и неотлаженность механизма их взаимодействия на уровне подсознания — на отладку такого механизма требуются сотни тысяч, если не миллионы лет, а у *Homo sapiens* столько времени не было. Примерно сто тысяч лет тому назад в истории человечества произошло принципиальное изменение — естественный биологический отбор перестал поспевать за резко ускорившимися темпами социальных изменений. В результате, человек как биологическое существо оказался «законсервированным» на стадии, соответствующей условиям жизни первобытного племени. Более того, он остался, по меткому выражению В. Р. Дольника, в биологическом смысле «недоделанным» [10]. Многие свойства человека не имеют никакого положительного биологического смысла, например, несоответствие размеров женского таза и размера го-

ловы рождающегося ребенка приводит к тому, что роды проходят тяжело и часто заканчиваются смертью роженицы или/и новорожденного. Животные гораздо совершеннее. У них тоже есть органы, бессмысленные с точки зрения приспособления к внешней среде (у оленя рога, которые нужны только для схваток самцов, у петуха фазана-аргуса длинные маховые перья, которые мешают ему жить, но привлекают куриц), но это скорее исключения, чем правило.

Говоря об инстинктивных программах, в значительной степени определяющих поведение и животных, и человека, мы естественным образом приходим к аналогии живых организмов с автономными механизмами, управляемыми компьютером (мозгом). Используя такой подход, можно представить организм как набор связанных в единое целое периферийных устройств, а в самом компьютере отдельно рассмотреть «железо» (hardware) и программное обеспечение (software), причем в последнем можно выделить системную часть, состоящую из программ, в работу которых в процессе работы компьютера практически невозможно вмешаться, и часть, программируемую на протяжении всей жизни организма.

Периферийные устройства человека ничем принципиально не отличаются от периферийных устройств животных. «Железо» отличается количественно, а не качественно — элементная база одна и та же, но у человека мозг имеет более сложную структуру и больший объем. А вот что касается программного обеспечения, — то здесь имеются существенные отличия и в наборе программ, и, что особенно важно, в уровне языка, на котором происходит программирование.

И у животных, и у человека громадное количество программ находится в системном блоке — они «вшиты» при рождении, запускаются по мере надобности под влиянием внешних условий и работают быстро и точно. Сознание их не контролирует, запуск осуществляется автоматически под влиянием определенного стимула, и все действия этих программ однозначны. Часть программ формируется в процессе онтогенеза (индивидуального развития организма), работает в автоматическом режиме. Но большинство программ осталось незавершенными, они могут начать работать, только если им задать некоторые параметры. Такие программы есть и у животных, они помогают им действовать в нестандартных условиях. Но у животных их гораздо меньше. У человека же они играют громадную роль. Эти программы более сложны и поэтому менее надежны. Кроме того, они созданы позже, а любая новая программа «сыра» — в ней имеются скрытые ошибки, которые постепенно выявляются в процессе работы и устраняются (программистом или эволюцией).

Стивен Пинкер в книге «Как работает разум» [11] определяет разум как «способность использования знания того, как работают вещи, для достижения определенных целей при наличии препятствий». При таком определении некоторые действия человекообразных обезьян, а также собак, дельфинов, попугаев и других животных следует считать, безусловно, разумными. Более развернутое определение разума дал Конрад Лоренц [12]. Он определил разум как понятийное мышление, предпосылками которого служат 7 функций: абстрагирующая функция восприятия образов, центральное представление пространства, обучение, основанное на понимании, произвольное движение, любознательное поведение и исследование, подражание и традиция (передача индивидуально приобретенного знания от одного поколения к другому). Эти функции «...не присущи исключительно человеку, но в каждой из них он превосходит все живые существа, и все они необходимым образом участвуют в свойственной только человеку функции понятийного мышления и словесного языка. Они интегрированы в целое, отделенное от всех прежде существовавших живых систем «разрывом», едва ли меньшим, чем «разрыв», отделяющий жизнь от неорганического вещества».

Определение разума, даваемое в «Толковом словаре русского языка» [13], по своему смыслу близко к определению К. Лоренца: «1. Высшая ступень познавательной деятельности человека, способность логически мыслить, постигая смысл и связь явлений, уяснять законы развития мира, общества и сознательно находить целесообразные способы их преобразования. 2. Ум, интеллект. *В противоположность чувству».*

На английский язык русское слово «разум» переводится тремя различными словами: *reason, mind, intellect*. Слово *mind* в наибольшей степени соответствует первому значению слова «разум». Слово *intellect* (ум) в интерпретации, пожалуй, не нуждается. А вот слово *reason* имеет много значений, первым из которых является «причина», но которое означает также «*soundness of mind, sanity*» [14] — здоровье ума, здравомыслие. И в русском языке слово «разумный» имеет, кроме значения «обладающий разумом, умом, интеллектом» еще значение: «оправдываемый разумом, основанный на разуме, обладающий положительным смыслом (подчеркнуто мною — А. Е.)». И с этой точки зрения человек в гораздо меньшей степени разумен, чем животные. Человек обладает разумом, но его действия часто не рациональны, а иррациональны. Животные же, не обладая разумом, ведут себя гораздо рациональнее.

Приложение 3

Образец результата тестирования

Глубокоуважаемая г. NN!

Ваши ответы дали следующие результаты:

Экстраверсия — интроверсия: **13:0**
Сенсорика — интуиция **5:8**
Рациональность — иррациональность **2:11**
Логика — этика **7:6**

Такие ответы наиболее характерны для интуитивно-логического экстраверта («Дон Кихота»), для которого, по мнению социоников, наиболее значимыми жизненными ценностями являются творчество, истина и оригинальность, или — интуитивно-этического экстраверта («Гексли»), для которого наиболее значимыми жизненными ценностями являются оригинальность, радость жизни, творчество, мечта и удача.

Приложение 4

Особенности принятия решений людьми различного психологического типа

1. *Экстраверт* при принятии решения основывается на учете внешних обстоятельств и склонен действовать активно, но может под влиянием внешних обстоятельств принять решение, противоречащее собственным внутренним установкам.
2. *Интроверт* при принятии решения основывается на собственных установках, но может проигнорировать разумные советы и, из упрямства поступив по-своему, совершить ошибку.
3. *Сенсорик* учитывает реальное положение дел, принятое решение воплощает в жизнь без излишних колебаний, но может не заметить перспективного варианта, не почувствовав ситуацию в целом и ее возможное развитие.
4. *Интуит* при принятии решения способен представить ситуацию в целом и принять правильное решение, к которому трудно прийти, основываясь только на фактах, лежащих на поверхности, но склонен к сомнениям и колебаниям, может не учесть реальных трудностей, которые возникнут при реализации принятого решения.
5. *Логик* принимает решение, тщательно проанализировав ситуацию, но может не учесть того, как принятое решение будет воспринято другими людьми.
6. *Этик* учитывает то, как принятое им решение будет воспринято другими людьми, но может не учесть важных обстоятельств, требующих тщательного анализа.

7. *Рационал* принимает решение взвешенно и обдуманно и принятому решению следует, но может слишком «разумно» подойти к ситуации и упустить подвернувшийся шанс в условиях, требующих спонтанной реакции.
8. *Иррационал* способен учесть неожиданно появившиеся новые обстоятельства, но может спонтанно принять недостаточно обдуманное решение, о котором в дальнейшем придется жалеть.

Приложение 5.

Роль различных психологических функций в принятии решений

1. *Экстравертная сенсорика* помогает принимать волевые решения и энергично проводить их в жизнь.
2. *Экстравертная интуиция* помогает принимать оригинальные решения, основанные на новых идеях и учитывающие скрытые возможности ситуации.
3. *Экстравертная логика* помогает принимать разумные эффективные решения, основанные на анализе ситуации, и по-деловому их реализовывать, мобилизуя окружающих.
4. *Экстравертная этика* помогает принимать решения и проводить их в жизнь, учитывая и используя чувства и настроения других людей.
5. *Интровертная сенсорика* помогает принимать решения, учитывающие реальное положение дел и в то же время «удобные» для себя и других людей.
6. *Интровертная интуиция* помогает учитывать при принятии решении предыдущий опыт и предчувствовать будущие события.
7. *Интровертная логика* помогает принимать решения, отличающиеся логикой и внутренней согласованностью.
8. *Интровертная этика* помогает принимать решения, отвечающие принятым человеком моральным критериям.

Л и т е р а т у р а :

1. *Тургенев И. С.* Полное собрание сочинений и писем. Т. 10. — М.: Наука, 1982. — С. 138.
2. *Юнг К. Г.* Психологические типы. — М.: Университетская книга, АСТ, 1996.
3. *Кемпинский А.* Экзистенциальная психиатрия. — libfor.ru/readiuetu.html.
4. *Аугустинавичюте А.* Соционика: Введение. Психотипы. Тесты. В 2 т. — СПб.: АСТ, 1998.
5. *Горенко Е., Багульник В.* Природа собственного «Я». — М.: Черная белка, 2009.
6. *Ельяшевич А. М.* Жизненные ценности психологических типов // *Top-manager*. — 2004. — Июль-август. — С. 74.
7. Евангелие от Луки, (Глава 8.19).
8. *Шульман Г. А.* Портрет социона. — М.: Черная белка, 2009.
9. *Aumann R. J.* What is Game Theory Trying to Accomplish. // *Collected papers*. V.1 — 2000. — P. 13.
10. *Дольник В. Р.* Непослушное дитя биосферы. Беседы о поведении человека в компании птиц, зверей и детей. — СПб.; М., 2004.
11. *Pinker S.* How the Mind Works. — New York; London, 1999.
12. *Лоренц К.* Агрессия. — СПб., 2001.
13. Толковый словарь русского языка. Т. 3. — М., 1939. — С. 1208.
14. *The Random House Dictionary of the English Language*. — New York, 1968. — P. 1100.