

Филатова Е. С.

МОДЕЛЬ ТАЛАНОВА И ПРИЗНАКИ РЕЙНИНА Часть 2.

Работа посвящена подробному анализу модели Таланова, на основе которой автором модели введены дополнительные параметры как для функций Юнга, так и для каналов связи. Исследованы признаки Рейнина уступчивые-упрямые, беспечные-предусмотрительные, нашедшие свое объяснение в рамках модели «Т» на основе сильносигнальности-слабосигнальности функций Юнга.

Ключевые слова: функций Юнга, признаки Рейнина, модель «Т», сильно-сигнальность, слабосигнальность, уступчивые-упрямые, беспечные-предусмотрительные.

Если для признаков *конструктивисты-эмотивисты*, а также *тактики-стратеги* мы исследовали свойства функций Юнга на уравновешенность и неуравновешенность (часть 1), то теперь мы можем разобраться и со второй характеристикой функций в модели «Т» — их высокосигнальностью и низкосигнальностью. Действительно, пока мы никак этот параметр не учитывали, а использовали лишь свойство одинаковости порогов возбуждения и торможения (уравновешенная функция) или неодинаковости этих же порогов (неуравновешенная функция). Теперь настала очередь исследовать, как скажется сама величина порогов — высокая (**в**) или низкая (**н**) — на характеристиках психотипов.

Напомню, что в предыдущей части настоящей работы указана связь вертности функций с их высоко- и низко- сигнальностью, а именно:

для экстраверта — пороги возбуждения первых двух функций — всегда высокие, пороги возбуждения второй пары функций — всегда низкие;

для интроверта — порядок обратный экстравертному, то есть пороги возбуждения первых двух функций всегда низкие, а второй пары — всегда высокие.

На первый взгляд совершенно непонятно, с чем могут быть связаны такие свойства соответствующих функций. Однако, мы можем найти вполне непротиворечивое объяснение этому феномену в книге «Теория личностей», в главе, посвященной работам Ганеса Айзенка. Для нас наиболее интересным и важным для исследования структуры личности является стремление Айзенка найти нейрофизиологическую основу для каждой из черт личности. Электроэнцефалографические исследования показали, что экстраверсия-интроверсия связана с уровнями корковой активации. Оказалось, что **интроверты очень возбудимы, поэтому чрезвычайно чувствительны к поступающим извне сигналам**. С этим связано их стремление уходить от источников мощных сигналов, которые на них действуют чрезвычайно сильно.

Экстраверты, напротив, обладают низкой чувствительностью к внешним раздражителям, поэтому сами ищут для себя возбуждающей стимуляции для комфортного существования.

Итак, вернемся непосредственно к нашей теме и будем действовать по той же схеме, как и для предыдущих двух признаков, и рассмотрим следующие два признака Рейнина **УСТУПЧИВЫЕ и УПРЯМЫЕ**, а также **БЕСПЕЧНЫЕ и ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНЫЕ**, основанные теперь уже на анализе величины порогов возбуждения.

III. Признак «уступчивые-упрямые»

Начнем с уступчивых, которые характеризуются тем, что в модели «Т» функция Л — логика у них является высокосигнальной для возбуждения, а Э — этика, соответственно низкосигнальной. Поскольку различия здесь исследуются по дихотомии логика-этика, сгруппируем психотипы так, чтобы в одной группе оказались логики в сильной позиции ведущего блока, а в другой — этики. В итоге, логики ведущего блока оказались все в группе

экстравертов, а этики в сильной позиции — в группе интровертов. Все это представлено ниже.

УСТУПЧИВЫЕ: ИЛЭ, СЭИ, СЛЭ, ИЭИ, ЭСИ, ЛИЭ, ЭИИ, ЛСЭ,

А) ИЛЭ СЛЭ ЛИЭ ЛСЭ

${}^b\text{И}_n {}^b\text{Л}_b {}^n\text{С}_n {}^n\text{Э}_b {}^b\text{С}_n {}^b\text{Л}_b {}^n\text{И}_n {}^n\text{Э}_b {}^b\text{Л}_n {}^b\text{И}_b {}^n\text{Э}_n {}^b\text{С}_b {}^b\text{Л}_n {}^b\text{С}_b {}^n\text{Э}_n {}^n\text{И}_b$

Посмотрите внимательно на модель «Т», в ней здесь везде ${}^b\text{Л}$ — логика имеет высокий уровень сигнала возбуждения, а этика везде низкий — ${}^n\text{Э}$, и при этом уровень торможения и той и другой функции может быть как высоким, так и низким. Логика везде — в сильной позиции Ведущего блока, а этика — в слабой. По привычной нам терминологии, вся четверка — логики.

Напомним, что любой анализатор должен иметь одинаковые параметры сигнала как для приема, так и для передачи. О чем это говорит? Что означает высокосигнальность или низкосигнальность? Анализатор, настроенный на прием (передачу) сигнала высокоинтенсивного, будет реагировать, соответственно, только на столь же высокоинтенсивные, контрастные, масштабные сигналы и не реагировать на тонкости и нюансы, которые отслежат анализаторы низкосигнальные.

Теперь перейдем к другой группе типов —

Б) СЭИ ИЭИ ЭСИ ЭИИ

${}^n\text{С}_b {}^n\text{Э}_n {}^b\text{И}_b {}^b\text{Л}_n {}^n\text{И}_b {}^n\text{Э}_n {}^b\text{С}_b {}^b\text{Л}_n {}^n\text{Э}_b {}^n\text{С}_n {}^b\text{Л}_b {}^b\text{И}_n {}^n\text{Э}_b {}^n\text{И}_n {}^b\text{Л}_b {}^b\text{С}_n$

Посмотрите на модель «Т», в ней здесь, как и выше, везде ${}^b\text{Л}$ — логика имеет высокий уровень сигнала возбуждения, а этика везде низкий — ${}^n\text{Э}$.

В группе **Б)** оказались все интровертные типы, при этом, в отличие от группы **А)**, этика здесь — в ведущем блоке. Соответственно, можно ожидать, что она должна проявляться достаточно выражено, при этом — она очень чуткая, способная принимать и продуцировать едва уловимые сигналы.

Получается, что у логики и этики разная роль, так как логика «весома, груба, зрима», а этика — тонкая, трепетная и нежная.

Для группы **А)** — на первом месте грубость логики, для группы **Б)** — нежность этики. И еще. Экстравертные логики вообще более реалистичны, чем интровертные, они более адаптированные типы, поэтому они спокойнее относятся к тому, чтобы уступить, а трепетные этики, к тому же и интроверты — самые стрессонеустойчивые из всех, поэтому им легче также уступить, чем упрячиться.

То, что в итоге получается, — хорошо видно из приведенной ниже таблицы, на стр. 42, где

высокосигнальная логика (настроена на прием сильных сигналов). Это — ясный, контрастный и крупномасштабный сигнал, а
низкосигнальная этика (настроена на прием слабых сигналов).

УПРЯМЫЕ: ЛИИ, ЭСЭ, ЛСИ, ЭИЭ, СЭЭ, ИЛИ, ИЭЭ, СЛИ

В этом полюсе, по сравнению с предыдущим, — наоборот, везде присутствуют низкосигнальная ${}^n\text{Л}$ логика и высокосигнальная этика ${}^b\text{Э}$. Это хорошо видно из модели «Т».

Здесь тоже все типы естественно разделяются по вертности, а именно, логические типы оказываются интровертами, а этические — экстравертами. В этой группе низкосигнальная логика везде — в ведущем сильном блоке модели «А», а высокосигнальная этика занимает слабый блок.

В этом случае, так же как и выше, сенсорика везде низкосигнальная, а интуиция высокосигнальная. Но сенсорика в этой группе занимает ведущий блок, то есть здесь оказались все типы, которых мы привыкли называть сенсорными, к тому же, кроме того, что они сенсорики, еще и интроверты.

Чем же определяется их беспечность? Интуиция — грубая, без оттенков, не сильно их убеждает, а вот сенсорика — очень уж дифференцированная, чуткая, ранимая, она, что называется, — «ближе к телу». Так что главное для этих людей — это то, что происходит сейчас, а что будет потом — потом и увидим; к тому же интуиция у них в слабых каналах.

Сам термин «беспечные» — неточен, ибо получается, что сюда относятся ЭСИ, ЛСИ, которых никак беспечными реально не назовешь. Вообще, термин «беспечные» совсем не является противоположностью термину «предусмотрительные». А это означает, что «непредусмотрительные» вовсе не означает — «беспечные». Просто сюда попали те, кто не видят интуитивно, но не значит, что им это безразлично. Они наоборот, становятся от этого тревожными и подозрительными, особенно рациональные психотипы. Иррациональные же СЛИ и СЭИ — более спокойны, и только СЭИ и можно с некоторой натяжкой охарактеризовать как «беспечного».

Итак, у беспечных — высокосигнальная интуиция, настроенная на прием сигналов, ясных, контрастных и крупномасштабных, и низкосигнальная сенсорика, настроенная на прием слабых сигналов.

ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНЫЕ: ЛИИ, ЭСЭ, СЛЭ, ИЭИ, СЭЭ, ИЛИ, ЭИИ, ЛСЭ

А) ЛИИ ЭИИ ИЛИ ИЭИ

${}^{\text{H}}\text{Л}_{\text{В}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{Л}_{\text{В}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{В}}{}^{\text{H}}\text{Л}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{В}}{}^{\text{В}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{В}}{}^{\text{H}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{В}}{}^{\text{В}}\text{Л}_{\text{H}}$

В этой группе интровертов А) интуиция везде занимает свое место в ведущем блоке, а сенсорика — во II, слабом, соответственно, они и проявляют свои свойства в разной степени силы. В модели «Т» хорошо отражен тот факт, что интуиция у этих психотипов — низкосигнальна ${}^{\text{H}}\text{И}$, а сенсорика — соответственно, высокосигнальна ${}^{\text{В}}\text{С}$.

Б) ЭСЭ ЛСЭ СЭЭ СЛЭ

${}^{\text{В}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{В}}{}^{\text{H}}\text{Л}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{В}}{}^{\text{В}}\text{Л}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{В}}{}^{\text{H}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{В}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{Э}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{Л}_{\text{В}}{}^{\text{В}}\text{С}_{\text{H}}{}^{\text{В}}\text{Л}_{\text{В}}{}^{\text{H}}\text{И}_{\text{H}}{}^{\text{H}}\text{Э}_{\text{В}}$

А в этой группе Б) интуиция находится в слабых каналах и, естественно, превалирует сенсорика, поскольку она в каналах сильных. Поэтому вся предусмотрительность имеет лишь оттеночный характер, особенно для ЭСЭ и ЛСИ, у которых она вообще в болевом канале и почти незаметна.

Заметим только, что отличие между этими группами также и в том, что, если первая группа А) — интроверты, то вторая группа Б) — экстраверты. Как это проявляется у соответствующих психотипов, — представлено в таблице.

Предусмотрительность определяется низкосигнальной интуицией — тонкой, предлагающей разные варианты, предчувствующей объемность содержания и, соответственно, предусматривающей множество вариантов развития событий. Особенно — для интровертов — там она в сильных каналах. Экстраверты менее предусмотрительны, так как интуиция у них занимает слабые каналы, поэтому носит всего лишь оттеночный характер.

Итак, у предусмотрительных — высокосигнальная сенсорика, настроенная на прием сильных сигналов, которые ясные, контрастные и крупномасштабные, а низкосигнальная интуиция настроена на прием слабых сигналов.

Заканчивая статью о модели «Т», естественно задаться вопросом: «Если из модели «Т» следует то, что мы никак не можем получить из модели «А», то нужно ли в дальнейшем пользоваться вообще моделью «А» и не сможем ли мы все данные получать только из модели «Т»?»

Ни в коем случае! Каждая модель уместна там, где она выявляет некоторые свойства, которые никак не показывают другие модели. Сейчас Вам, уважаемый читатель, уже известны 3 модели — модель «Ю», модель «А» и модель «Т». И каждая из них полезна там, где мы исследуем какие-то определенные детали психики.

Модель «Ю» была очень эффективна своей простотой при начальном знакомстве с соционикой для описания главных особенностей структуры психики человека. Кроме того, модель «Ю» очень хорошо проявляет все основные черты интертипных отношений.

Модель «А» внесла ясность при исследовании вариантов типов, обнаружив различные блоки и функции усиленными, что, несомненно, также очень полезно. Кроме того, мы увидели все 8 юнговских функций в структуре каждого психотипа и их взаимозависимость. Рассмотрение контактных и инертных блоков добавило существенные оттенки при описании поведения людей разных типов.

Модель «Т», определив понятия уравновешенности и неуравновешенности функций, а также их высоко- и низкосигнальность, внесла дополнительные параметры, которые также обогатили новыми гранями и модель «А». Если учесть, что огромное разнообразие в поведении людей определяется всего восемью функциями Юнга и, соответственно, всего восемью каналами связи, то совершенно очевидно, что и каждая функция должна быть наделена различными гранями в своей структуре, и то же следует сказать и относительно каналов связи.

Мы, таким образом, теперь ясно понимаем, что каждая функции Юнга имеет совсем не простое устройство. Действительно, уже открыты знаки Гуленко, аспекты Филимонова-Колчина, а теперь добавились и параметры Таланова о сильно-и слабосигнальности функций.

Но и каналы связи оказались совсем не простыми. К прежним характеристикам, которыми мы определяли силу и специфику действия канала (программный, творческий болевой...), а также особенностям функционирования вертикальных блоков (контактный или инертный), теперь мы можем еще добавить свойства уравновешенности и неуравновешенности, которыми соответствующий канал наделяет функции Юнга, занимающие эти каналы.

Здесь следует также вспомнить хорошо известную работу А. Букалова «Структура и размерность функций информационного метаболизма», в которой сильные каналы характеризуются более высокой степенью размерности функций, в отличие от каналов слабых, размерность функций в которых более низка. Это, по существу, также есть ни что иное, как свойства соответствующих каналов.

Таким образом, **особенность самой функции — это то, что принадлежит ей, независимо от того, какой канал эта функция занимает. А особенность канала — это то свойство, которое получает функция, попадая в тот или иной канал, то свойство, которым канал наделяет функцию.**

В заключение подчеркнем, что каждое новое открытие позволяет все более и более детально описывать особенности поведения людей. И остается надеяться на то, что впереди нас еще ждут новые исследования функций Юнга и особенностей каналов связи, которые прояснят также и то, что пока еще недостаточно ясно в соционике, в частности, все признаки Рейнина.

УСТУПЧИВЫЕ: ИЛЭ, СЭИ, СЛЭ, ИЭИ, ЭСИ, ЛИЭ, ЭИИ, ЛСЭ,

Низкосигнальная этика	Высокосигнальная логика
<p>Они стремятся к эмоциональному общению на дальней дистанции, избегают короткой дистанции, при которой интенсивность эмоциональных сигналов возрастает, следят, чтобы при разговоре к ним не приближались слишком близко и т. п..</p> <p>Избегают любых эмоциональных «переборов»: болезненно реагируют на лесть, неважно себя чувствуют в эмоциональношумном, обществе. Крайне редко громко смеются или хохочут, равно для них нетипичны рыдания и истерика.</p> <p>Романтичны в чувствах, склонны к идеализации людей (неадекватное усиление объективно слабых эмоциональных признаков объектов).</p> <p>Вообще, в любой ситуации эмоционального общения или оценки они предпочитают лучше малое, чем большое; лучше часть, чем целое, вместо аудитории — отдельного человека.</p> <p>Легко находят общий язык с людьми любой культуры. Есть тенденция повышенного влечения к болезненным ощущениям, к самоуничижительным переживаниям (легко возникающее чувство вины).</p> <p>Не любят, когда им заглядывают в книгу через плечо, не переносят, когда их берут за пуговицу. Частое тревожно-двигательное беспокойство. Склонность выдавать сильные ответы (возбуждение, тревога, паника) на эмоционально слабые внутренние стимулы.</p>	<p>Стремятся упростить, прояснить и обобщить логическую ситуацию. Охотно принимают на себя главную логическую ответственность, упрямы, конфликтны и бескомпромиссны в спорах на принципиальные темы, но обычно уступчивы в логических деталях</p> <p>Делают ставку на подавление и игнорирование всех деталей, на одномоментное «рентгеновское» видение обобщенного контура основной закономерности, предпочитают сами принимать ответственное решение.</p> <p>Имея сильную логическую возбудимость, «уступчивые» порой начинают произносить вслух фразу, еще не зная, чем ее закончат («упрямые» всегда заранее знают ее предстоящее окончание).</p> <p>В деловом отношении «уступчивому» нравится руководить масштабной стройкой века, в групповой тенденции предпочитают власть открытую и ответственную.</p> <p>Специалисты по сильным, интенсивным моторно-логическим сигналам, охотно берутся за задачи глобальной бюрократической организации, организуют документооборот на большом предприятии, способны ухватиться сразу за много логических задач.</p> <p>Предпочитают среду интенсивных, масштабных структурно-логических стимулов: мечтают сразу о наивысших ступеньках своей будущей карьеры.</p>

УПРЯМЫЕ: ЛИИ, ЭСЭ, ЛСИ, ЭИЭ, СЭЭ, ИЛИ, ИЭЭ, СЛИ

Слабосигнальная логика	Сильносигнальная этика
<p>Внимательны к мелким деталям в логических цепочках, точных логических связках в мелочах. Любят усовершенствовать законы дополнительными инструкциями и в то же время могут не увидеть глобальную бесхозяйственность и разруху, избегая ответственности и принятия крупномасштабных решений.</p> <p>Даже имея диктаторские замашки, склонны делить с другими ответственность в наиболее важных вопросах — «продавать» все решения, а принять на себя ответственность за них — заставят своих заместителей.</p> <p>Упрямые и конфликтные в мелочах, они обычно уступчивы в принципиальных вопросах, предпочитают начинать работу не со сложных, а с более простых и очевидных, даже второстепенных вопросов (логическая слабосигнальность).</p> <p>«Упрямый» ученый может написать детализированный труд, отслеживающий различные версии возможных логических возражений, но, главное в нем, может утонуть в куче второстепенных мелочей.</p> <p>Легко и быстро включаются в движение и в работу (моторная возбудимость). С ними реже, чем с «уступчивыми», случается, чтобы при письме они пропускали в словах буквы или целые слоги. В отличие от уступчивых, всегда заранее знают предстоящее окончание фразы.</p>	<p>В силу стремления к сильным эмоциональным стимулам охотно подхватывают и усиливают эмоции окружающих. Любят, когда много смеха и веселья вокруг. Во время работы любят слушать музыку. В разговоре часто меняют громкость своего голоса, бывает, разговаривают на повышенных тонах, легко возбуждаются при эмоциональных событиях (ЛИИ, ЛСИ — становятся трибунами и ораторами).</p> <p>Чувство вины для них нетипично. Для изменения своей этической точки зрения требуют сильных и обильных этических аргументов.</p> <p>Стремятся устанавливать короткую дистанцию эмоционального общения, с максимальным эмоциональным сближением. Любят, когда ситуация бросает им эмоциональный вызов, в ответ охотно наращивают уровень эмоционального возбуждения. Тяготеют к установлению тайной власти.</p> <p>Решение в эмоциональном отношении желательно быть вызывающим или шокирующим, к тому же эмоционально обязательным и универсальным для всех.</p> <p>Стремится ко всеохватывающей жизненной унификации своих подчиненных, к их полной для себя эмоциональной ясности, а также к эпической героико-военной масштабности своих великодержавных проектов.</p>

БЕСПЕЧНЫЕ: ИЛЭ, СЭИ, ЛСИ, ЭИЭ, ЭСИ, ЛИЭ, ИЭЭ, СЛИ

Низкосигнальная сенсорика	Высокосигнальная интуиция
<p>Повышенная сенсорная чувствительность — к боли, к виду крови, виду и звукам чужих физических страданий. Ранняя влюбчивость, сенсорная впечатлительность, прислушивание к ощущениям своего тела. Высокочувствительны и к слабым сигналам собственного организма: могут сосредоточиться и «почувствовать» работу своих внутренних органов.</p> <p>Тонко чувствительны к звуковым сигналам: точно и быстро определяют направление на источник звука; подмечают характерные особенности в чужой манере речи; во время работы подмечают любые слабые и случайные посторонние звуки с улицы.</p> <p>Характерны и зрительная чувствительность, наблюдательность к мелким деталям в окружающей природе, облакам, насекомым, травинкам, хорошие следопыты.</p> <p>Высокочувствительны к реальным физическим запахам. Предпочитают «чистый» тонкий вкус продуктов, без вкусовой смеси и без заглушки интенсивным вкусом сахара — и тут специалисты по слабым сигналам выбирают изолированные слабосигнальные детали и части, а не смешанное интегральное целое.</p> <p>В групповой тенденции — «совы». К вечеру сенсорные пороги у человека повышаются, а количество случайных звуковых и световых раздражителей с улицы уменьшается, что делает стимульную среду более для них комфортной.</p>	<p>Любят ситуации, возбуждающие и стимулирующие ожидания и воображение: рискованные ставки в игре, книги и фильмы про пиратов и дальние странствия, богемные компании с рискованными развлечениями и авантюрами приключениями.</p> <p>Нравятся лесть и комплименты в их адрес — в данном случае комплименты надо поставить в один ряд с авантюрами и отнести их не на счет сильносигнальной этики, а на счет сильносигнальной интуиции, требующей интенсивных возбудителей, одним из которых и могут выступать комплименты. В том же смысле своей интуитивной сильносигнальности они оптимистичны в ожиданиях: завышают планку своих надежд.</p> <p>В своем восприятии больше опираются на зрение, чем на все остальное. Объяснение — универсальность зрения как сенсорной модальности с избыточной информацией.</p> <p>«Беспечны» лишь в интуитивной сфере того, что, может быть, еще не произошло, а в сенсорной области как раз мелочно капризны и привередливы.</p> <p>Зрительный мир беспечных чаще состоит из одного выделяемого крупным планом уникального объекта со множеством столь же уникальных, правдоподобно реальных, безошибочно-конкретных и часто вкусно-удивительных деталей, требующих от субъекта отдельного разглядывания.</p>

ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНЫЕ: ЛИИ, ЭСЭ, СЛЭ, ИЭИ, СЭЭ, ИЛИ, ЭИИ, ЛСЭ

Низкосигнальная интуиция	Высокосигнальная сенсорика
<p>Интуиция высокочувствительна, легко возбудима. Несколько болезненное, с оттенком легко вспыхивающего беспокойства фантазирование. Часто в голове возникают воображаемые голоса, которые трудно прогнать и заглушить. В шуме падающей воды им нередко слышится иллюзия чьих-то голосов.</p> <p>И в игре, и в жизни предпочитают надежные и нерискованные ставки, занижая планку надежд, — им нет нужды стимулировать свою интуицию риском и стрессом, она в силу высокой чувствительности и в обычном состоянии у них достаточно перевозбуждена и даже перепугана.</p> <p>Характерны симптомы иллюзий и псевдогаллюцинаций (зрительных и слуховых), отражающих повышенную чувствительность внутренней интуитивной сферы. Умеют обнаруживать необычное и интересное в самом, на первый взгляд, обыденном. Легко провоцируются воспоминания, тревожные мысли.</p> <p>Мгновенно подмечают любые отклонения в картине мира от «обычности». Сравнение видимого объекта с внутренним эталоном в поиске отличий требует не чувствительности к сенсорным деталям, а чувствительности к деталям внутреннего эталона, т. е. интуиции.</p> <p>Хорошо чувствуют время, умеют правильно распределять в нем работу, сортировать дела по срочности, уверенно себя ощущают в цейтнотных ситуациях.</p>	<p>Сила их сенсорики проявляется, в частности, в невнимательности к мелким деталям. Они пропускают в письме случайно сделанные описки, малонаблюдательны к деталям окружающего (все дома на улице для них на одно лицо), из-за той же слабой наблюдательности к деталям могут заплутать в городе или в лесу и т. п.</p> <p>В своем восприятии больше опираются на зрение, чем на все другие сенсорные модальности — это можно объяснить относительной универсальностью зрения как сенсорной модальности с избыточной информацией.</p> <p>По той же причине любят слушать телевизор при повышенной громкости, дискомфортной для других присутствующих (хотя глуховатыми «предусмотрительных» не назовешь). Любовь к ярким цветам и резким внезапным сдвигам в восприятии. Велика устойчивость к боли, слабая переносимость монотонной в сенсорном отношении работы.</p> <p>Умеют фильтровать зрительный поток, игнорируя наибольшую часть информации, подстерегая только нужные моменты. Поэтому их зрительный мир состоит из множества, в основном, типовых объектов, и по этой причине люди порой кажутся им манекенами, а все окружающее — обыденным, плоским и ирреальным, нередко странно искаженным из-за дефицита зрительной информации о деталях.</p>

Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустиновичюте А.* Соционика. — СПб.: Terra Fantastica; М.: «Издательство АСТ», 1998.
2. *Аугустиновичюте А.* Теория признаков Рейнина // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — №№ 1–6.
3. *Букалов А.* Структура и размерность функций информационного ментаболизма // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — №2.
4. *Гуленко В.* Знаки соционических функций // 16. — 1990. — № 2.
5. *Таланов В.* Содержательное наполнение и физиологическая интерпретация соционических признаков «конструктивизм — эмотивизм», «тактика-стратегия», «уступчивость-упрямство» и «беспечность-предусмотрительность» // Соционика, ментология и психология личности. — 2006. — № 5.
6. *Филатова Е.* Соционика для всех. — М.: Черная белка, 2010.
7. *Филлимонов А., Колчин В.* Эмпирические данные в пользу модели Ф // Соционика, ментология и психология личности. — 1997. — № 2.
8. *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. — СПб: Питер Пресс, 1997.

Статья поступила в редакцию 23.02.2011 г.