

© 1998  
Мегедь В. В.

## НАУКА ОБЩЕНИЯ

Описаны уровни коммуникации — вербальной и невербальной — типов информационного метаболизма, особенности общения на каждом из уровней. Даны рекомендации по использованию законов соционики в общении.

*Ключевые слова:* соционика, функции информационного метаболизма, общение, уровни коммуникации, интуиция, сенсорика, этика, логика.

Очевидно, стили мышления непосредственно связаны с усилением тех или иных элементов информационного обмена и проявляются во взаимоотношениях типов личности. Все они отличаются различными **предпочтительными** способами и языком общения, а также неодинаковой способностью к восприятию информации на разных уровнях общения. Предпочтение тех или иных способов общения не исключает возможности чувствовать себя достаточно компетентным во всех остальных, включая язык и коммуникативные дистанции. Точно так же логически мыслящие типы не без основания могут считать себя способными испытывать сильные чувства, а сенсорики способны иногда поражать окружающих своими интуитивными догадками. Речь идет лишь о предпочтениях и том высоком уровне дифференциации, который присущ только сильным функциям типа и связанным с ними стилям мышления, а значит и способностями к тем или иным видам обучения (языку, уровням и способам общения), которые мы сейчас рассмотрим.

### Способы общения:

**Управление** (безликое, сверху вниз, скрытое и открытое, прямым давлением или дипломатическим манипулированием) больше присуще доминантным типам, особенно управленцам, таким, как СЛЭ, ЛСИ, СЛЭ, СЛИ.

**Коммуникация**, заключающаяся в обсуждении общей темы, в большей степени присуща научно-теоретическому клубу общения: ИЛЭ, ЛИИ, ЛИЭ, ИЛИ.

**Обслуживание**, когда проявляется забота о людях и оказывается действенная помощь — стиль общения социалов: СЭЭ, ЭСЭ, СЭИ, ЭСИ.

**Общение** как способ глубокого взаимопонимания, основной целью которого является попытка открыть себя и принять идеалы другого — стиль гуманитариев: ЭИЭ, ИЭЭ, ЭИИ, ИЭИ.

### Виды языка:

Продолжая сложную тему овладения искусством общения, нельзя не учитывать и того, какими видами языка общения мы владеем. При этом нужно иметь в виду стили мышления, описанные американскими исследователями Харрисоном и Брэмсоном, которые коррелируют с основными соционическими функциями (кроме Прагматик. Эмпирически выявлено, что Прагматики — в основном экстраверты 1-й и 3-й квадрант — квадрант социотипа).

Возможны следующие варианты:

1. **Речь** (или текст, который можно записать). Поскольку она относится к функциям левого полушария, а значит, связана с логическим мышлением, особенно у Реалистов (сенсорики) и Аналитиков (логиков). В общении с ними наиболее эффективны язык и письмо — в краткой, четкой форме. Разница в том, что вторых интересуют подробности, а первых — только главное.

2. **Контекст** (в связи с чем это говорится, условия, в которых говорится) — более важен для сенсорных типов. Их круг значительно шире: Реалисты (сенсорики), Прагматики (в основном ЛИЭ, ИЛЭ,

СЭЭ, ЭСЭ — экстраверты — демократы), Реалисты (сенсорики) в сочетании с Аналитиками (логиками) или Идеалистами (этиками). Для них важен комфорт, время и место беседы, в каком контексте (приятном, полезном) преподносится им информация. Их реакции (как положительные, так и отрицательные) могут сильно зависеть от этого.

3. **Подтекст** (смысл сказанного, то, что подразумевается). Тут уже нужна догадка, то есть развитая интуиция. Это интригует Синтезаторов (интуитов) в сочетании с Идеалистами (этиками), то есть — гуманитарных типов, а также исследовательскую группу: Аналитиков (логиков) в сочетании с Синтезаторами (интуитами). Часто такие догадки озаряют интуитов-Прагматиков, а вот Аналитиков (логиков) в сочетании с Реалистами (сенсориками) — это группа производителей-управленцев, часто просто раздражают, как и сенсорных Прагматиков.

4. **Интонации** (эмоциональное выражение текста). К ним наиболее чувствительны люди с этической доминантой мышления. Только они могут понять всю сложную гамму и оттенки интонаций и определить достаточно точно, что за этим стоит. Это Идеалисты (этики) в любом сочетании и частично Прагматики, если у них этические типы личности. Меньше других на интонации обращают внимание Аналитики (логики). Периодически — Реалисты (сенсорики) и Синтезаторы (интуиты).

Все это важно учитывать при общении с различными типами личности, имеющими те или иные стили мышления, если мы хотим избежать разочарований, непонимания.

#### **Уровни коммуникации:**

Общение бывает: формальное — по делу, и неформальное — по личным интересам. Очень часто формальные отношения при сближении людей и решении общих проблем, особенно при длительном контакте, переходят в неформальные, и именно тогда возникают противоречия личностного характера. При формальном общении люди взаимодействуют на социальном и интеллектуальном уровнях, а при неформальном — на психологическом и физическом.

Как заметил В. Гуленко, уровни общения связаны с психологическими дистанциями. Психологические дистанции в общении, как и физические бывают далекими или близкими. Разные типы личности неодинаково проявляют себя на различных уровнях и дистанциях общения. Существует четыре уровня общения, зависящих от дистанций в нём. Выполненный нами синтез работ нескольких авторов позволил нам выявить ряд следующих закономерностей.

#### **Вербальные уровни общения.**

1. **Интуитивный уровень**, когда **догадка** возникает без достаточной для этого информации. При этом можно не видеть, не слышать и даже не читать то, что имеет прямую связь с догадкой. Это самая далекая дистанция в общении, не требующая присутствия человека или конкретной информации, которая отражает интуитивный уровень контакта. Вы слушаете речь стоящего рядом человека или читаете чье-то письмо, и вдруг вас озаряет догадка, о том, что за этим стоит. Вам нужно на миг отвлечься от реальности, чтобы иметь возможность постичь невидимое, либо внушить другому такое же состояние приобщенности к кому-то или к чему-то, о чем он может лишь догадываться. То же относится и к тонким намекам, часто присутствующим в подобных процессах общения.

Все сказанное относится к догадкам, возникающим в связи с контекстом и подтекстом речи. Разумеется, чаще наиболее точную информацию на этом уровне получают интуиты–этики вследствие глубокой погруженности во внутренний мир другого человека; затем — интуиты–логики. Чаще других могут делать в таких случаях неправильные выводы сенсорики–логики.

2. **Логический уровень** общения — обмен конкретной информацией. Это **речь** и **текст**. На этом уровне чувствуют себя в своей стихии логики–интуиты, затем логики–сенсорики, которые опираются также на свои ощущения. Этики–интуиты ориентируются в сказанном, улавливая подтекст, и тогда такое общение становится для них интереснее и понятнее. Этики–сенсорики следят за жестами, позами и мимикой в разговоре, что помогает им делать правильные выводы о сказанном. Без таких дополнений для

этиков данный уровень контакта либо неинтересен, либо труден для восприятия. При этом дистанция в общении достаточно далека, если не примешиваются другие факторы, связанные с этическим или физическим уровнем общения.

3. **Этический уровень** контакта — стихия этиков. Сюда относятся **взгляд** и **интонации**, наиболее информативные для этиков-интуитов; **мимика**, **жесты**, **позы** информативны в самой большой степени для этиков-сенсорики. Тем и другим достаточно понятны эмоциональное состояние и взаимоотношения между людьми, и они сами хорошо передают информацию о своем состоянии с помощью подобных форм общения. Но для этого нужна более близкая дистанция в общении, погруженность в мир чувств другого человека, а не только отслеживание его мыслей, как при логическом контакте. Неважно, находится этот человек близко или далеко, актер он или герой книги — вхождение в замкнутый мир другого делает его ближе.

Это искусство труднее дается логикам-сенсорикам; они могут успешно отслеживать и ощущать *физические* реакции других людей и часто делать более правильные выводы, чем логики-интуиты, для которых невидимый мир чувств остальных часто остается неразгаданной загадкой и причиняет много неудобств и проблем в общении.

4. **Физический уровень** общения — **прикосновение**. Это язык сенсориков, и он требует самой близкой дистанции общения, когда можно, если не прикоснуться, то хотя бы почувствовать ритм дыхания, флюиды отчужденности или душевной теплоты, нервного напряжения или умиротворенности.

На этом уровне наиболее успешно получают информацию сенсорики-этики, хорошо чувствующие не только физические, но и эмоциональные нюансы поведения других, затем сенсорики-логики. Хуже ориентируются интуиты-этики, но их выручает глубина и тонкость восприятия людей, когда прикосновения к другим дают информацию не только чувственного характера, но и духовного, благодаря интуитивной догадке. Интуитам-логикам труднее всего ориентироваться в этой области, не делая ошибок. Они больше других отвлечены от мира чувств и ощущений, так как эти функции у них чаще других вытесняются из их сознания.

Кроме вербальных (словесных) видов общения существуют и невербальные.

### Невербальные уровни общения

1. **Молчание** — интуитивный уровень контакта, доступный в полной мере только людям с высокой степенью эмпатии: интуитам с развитой этикой, которые могут получать информацию, даже не видя человека, и их выводы, как правило, верны; реже — сенсорикам с этикой, если передаваемая молчанием информация не слишком сложна и не требует развитого абстрактного мышления. Логики-интуиты могут делать догадки путем поиска логических взаимосвязей и сопоставлений, и то не всегда. Труднее внушить молчанием своих мысли и чувства логикам-сенсорикам.

2. **Слух**, улавливающий любые шорохи и звуки, несущие информацию. Это скорее логический уровень восприятия. Таким путем можно донести информацию до людей с логическим мышлением и невысокой степенью эмпатии. Чаще это сенсорно-логические типы личности, а затем сенсорно-этические, которые из-за своей эмоциональной вовлеченности иногда могут принимать желаемое за действительное. Интуитам-логикам и интуитам-этикам их фантазия может оказать иногда плохую услугу.

3. **Взгляд** отражает этический уровень контакта. Чтобы правильно его расшифровать и не наделать при этом ошибок, нужно обладать самой высокой степенью эмпатии, на которую способны люди с развитым этическим мышлением, особенно в сочетании со способностью к абстрактному мышлению. Это интуиты-этики, улавливающие суть невидимого. Хорошо расшифровывают взгляд этики-сенсорики, настроения и желания, связанные не только с физическим контактом, но и со взглядом.

4. **Прикосновение** способно нести больше информации на сенсорном уровне контакта — тактильном. Больше всего получают информации через такой вид контакта сенсорные типы, особенно сенсорики-этики, обладающие высокой степенью эмпатии в соединении с развитой сферой ощущений. Далее — по убывающей — сенсорики с логикой, интуиты с этикой и интуиты с логикой.

## **Выводы**

1. Чтобы быть понятым, старайтесь воздействовать на сильные каналы восприятия собеседника, если, конечно, вы знаете его тип или хотя бы уверены в том, какая пара функций у него является ведущей.
2. Чтобы понять другого, старайтесь получить от него информацию в том виде, который вами лучше воспринимается. Это потребует немного усилий — создать необходимую атмосферу и дистанцию общения.
3. Чтобы достичь взаимопонимания, выберите ту дистанцию и те формы общения, которые бы устроили обоих и старайтесь придерживаться выбранного курса.
4. Чтобы не раздражаться из-за непонимания вас другими, будьте снисходительны к ним и не требуйте от них правильного восприятия информации, если она поступает в формах, не очень хорошо для них подходящих, ищите другие способы передачи этой информации. Вы почувствуете, к своему удивлению, что многие недоразумения исчезнут и вы сможете добиться от собеседника большего понимания и желания идти вам навстречу, чем прежде.

## **Л и т е р а т у р а :**

1. *Алексеев А. А., Громова Л. А.* Психогеометрия для менеджеров. Л., 1990.
2. *Алексеев А. А., Громова Л. А.* Поймите меня правильно. СПб., 1993.
3. *Аугустинавичюте А.* Дуальная природа человека (рукопись).
4. *Аугустинавичюте А.* Модель информационного метаболизма. Литва, 1980.
5. *Аугустинавичюте А.* Социон; Теория интерттипных отношений. Отдел рукописей Библиотеки Литовской АН, 1982.
6. *Гуленко В. В., Молодцов А. В.* Основы социоанализа. К., 1991.
7. *Гуленко В. В., Молодцов А. В.* Введение в соционику. К., 1991.
8. *Гуленко В. В., Мегедь В. В.* Совместимость и дуальность //Соционика, ментология и психология личности. № 1, 1995.
9. *Додонов Б. И.* В мире эмоций. Киев. Политиздат Украины, 1987.
10. *Леонгард К.* Акцентуированные личности. К., 1989.
11. *Мегедь В. В., Овчаров А. А.* Концепция энергообмена в модели «А» и построение подтипов //Соционика, ментология и психология личности. № 1, 1995.
12. *Мегедь В. В., Овчаров А. А.* Теория прикладной соционики //Соционика, ментология и психология личности. № 2, 1996.
13. *Мегедь В. В.* Совместимость типов //Соционика, ментология психология личности. № 3, 1996.
14. *Петрушин С.* Секреты открытого общения. Казань, Татарское книжное издательство, 1994.
15. *Юнг Г. К.* Психологические типы. СПб «Ювента», М. «Прогресс-Универс», 1995.