

СОЦИОНИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

УДК 159.923.2

Миронов В. В.

КАК ОПРЕДЕЛЯТЬ СОЦИОНИЧЕСКИЙ ТИП, НЕ ЗАДАВАЯ ВОПРОСОВ, ИЛИ ТЕЛО НИКОГДА НЕ ВРЕТ

Описаны поведенческие реакции типов информационного метаболизма по четырем признакам Юнга и отдельным признакам Рейнина.

Ключевые слова: соционика, психология, тип личности, признаки Юнга, экстраверсия, интроверсия, рациональность, иррациональность, логика, этика, сенсорика, интуиция, признаки Рейнина.

Есть многое на свете, друг Горацио...

Шекспир

Практически во всех соционических школах очная методика определения типа строится на соционическом интервью. В большинстве случаев интерпретация ответов зачастую идет только с позиций модели А. Нет необходимости говорить, что это обедняет и без того не богатый инструментарий соционика.

Между тем, сегодня можно говорить о четырех очных экспресс-методиках диагностики: шкальный метод (по признакам Рейнина — 15 шкал), модельный метод (диагностика по модели А), проективная рисуночная методика «Несуществующее животное» и диагностика по неверbalным реакциям. Использование при определении типа нескольких методик существенно повышает надежность и скорость диагностики. В данной статье речь пойдет о последней методике.

Во многих психологических школах телу, телодвижениям уделяется большое внимание, как, например, в гештальте, когда терапевт очень внимательно отслеживает любые движения клиента и использует их в терапевтическом сеансе.

Соционика в этом направлении существенно отстает от других психологических направлений, и дело здесь не только в малом числе грамотных специалистов, но и в неумении слышать коллег, о чем писала еще несколько лет назад В. Мегедь.

Начало методике положила Е. Шарова (СЭИ), использующая телесную подстройку для определения типа. Развили этот подход Л. Кочубеева (СЭЭ) и М. Стоялова (ИЛЭ). Эту методику автор (ЛИЭ) преподает в группах с 2003-го года. Но дело в данном случае не в персоналиях, а в том, что техника успешно передается и успешно применяется при определении типа любым человеком независимо от типа.

Тело никогда не врет.

Народная мудрость

Несмотря на трудный диалог социоников с психологами, мы вынуждены разговаривать на одном языке. И если терминологический язык, понятийный аппарат могут вносить разнотечения, то язык тела — нет. В психологии есть выражение, ставшее, пожалуй, аксиоматичным — тело никогда не врет. Что раз за разом подтверждается во время обучения при типировании на группе гостей.

Невозможно осветить все нюансы диагностики по невербальным реакциям, собственно такая цель и не ставится, но показать общую картину, рассказать о методике — возможно.

По первому гаданию — возвещу;
повторное и третье — смутит;
раз смутит — не возвещу.

Ицзин

Первое, с чего начинается обучение определению типа, с постановки умения видеть и слышать. Измерительным инструментом соционика является сам соционик, точнее его ор-

ганы чувств, а любой инструмент требует ухода и соответствующих условий содержания. Впрочем, об этом довольно подробно написала О. Карпенко в работе «Позиция эксперта».

Из раза в раз при определении типа на группе, изо дня в день, я неустанно повторяю: диагностика начинается с момента, когда человек становится доступен для восприятия любыми органами чувств. Поначалу это кажется смешно, вызывает сарказм и недоверие. Но после второго, третьего случая, когда тип по невербальным реакциям оказывается определен верно, что подтверждается в последующем интервью, ухмылки и недоверие улетучиваются мгновенно.

Когда Вы задали первый вопрос, у Вас уже должна быть рабочая версия типа тестируемого. Вы можете не видеть человека, но Вы можете слышать, как он поднимается по лестнице. В холодное время года можно понаблюдать, как человек раздевается. Важно отследить, как человек поздоровался, как прошел на место для гостей (для клиента), точно ли остановился у стула, как сел, с каких фраз начал разговор.

Важный принцип диагностики: человек может врать, тело — никогда. Информация, передаваемая телом, гораздо важнее, нежели та, которую человек транслирует вербально. Особенно, если он читал соционическую литературу. Дело здесь не в бытовом недоверии, а в том, что контролировать свои невербальные реакции могут только хорошо тренированные люди. По всей видимости, работающие в спецслужбах таким техникам обучаются, но вряд ли в обычной практике вам придется определять тип действующего или бывшего разведчика.

Экстраверсия–интроверсия

*В одной из групп девушка упорно не соглашалась с моей версией ТИМа — ИЛЭ, настаивая на версии ЛИИ, которую выдвинул один из ее знакомых. На втором занятии (одно занятие — суббота+воскресенье) она, схватившись за ручки стула, полдня просидела неподвижно. Вычитав, что интроверты, когда разговаривают, смотрят в пол, она искренне старалась не поднимать глаз. В обед ее спросили, почему она **на всех** смотрит исподлобья, не обидел ли ее кто. Ее фраза, что она старалась смотреть в пол, вызвала просто взрыв смеха в аудитории.*

Дело в том, что, несмотря на все старания быть интровертом, стремление быть в курсе происходящего было просто не подвластно сознательному контролю.

Экстраверсия — приоритет внешнего над внутренним, что означает, что эталоны находятся вне человека, «требует» постоянного притока информации, сверки происходящего внутри себя с тем, что происходит снаружи. Для того чтобы постоянно обращаться к внешнему миру, постоянно запрашивать информацию, обрабатывать и сверять ее, **необходима высокая скорость обработки информации**. И наиболее яркое проявление экстраверсии — скорость.

Интроверсия — приоритет внутреннего над внешним, что означает, что эталоны находятся внутри, и в данном случае нет необходимости в столь частых запросах новой информации, высокая скорость не столь важна. При этом важно отметить, что объем информационного потока у экстраверта и интроверта за единицу времени может быть эквивалентен.

Скорость глазодвигательных реакций

Не зря игроки в покер надевают темные очки, глазодвигательные реакции практически не контролируются сознанием. Наибольшей скоростью обладают *экстраверты-иррационалы*. Взгляд у них наиболее быстрый и острый, глазные мышцы развиты очень хорошо. На диагностике в силу того, что они все статики, такие тестируемые могут сидеть абсолютно неподвижно все отпущенное на них время. Но глаза при этом будут бегать из стороны в сторону, и чем неподвижней будет сидеть тестируемый, тем быстрее будут глазодвигательные реакции.

У *интровертов* глазодвигательные реакции выражены слабо. И даже если человек старается тараторить, что легко может получиться у *интроверта*, глаза в большинстве случаев остаются «невидящими собеседника» или неподвижными.

Описываемый коллегами одиничный контакт глазами у *интровертов* и панорамный охват аудитории у *экстравертов* по сути абсолютно идентичны. Ведь у *экстраверта* происходит точно такой же одиничный зрительный контакт с каждым собеседником, но в силу того, что скорость обработки информации высокая, складывается впечатление, что *экстраверт* держит в поле зрения сразу всех.

Жестикуляция

Экстраверты жестикулируют более активно, чем *интроверты*. Жестикуляция *экстраверта* более быстрая, более резкая, более широкая. В то время как *интроверты* избегают широких жестов (в прямом смысле этого слова), жестикуляция у них скромная или отсутствует совсем.

Речь

Если диагностируемый порывается начать отвечать вам на вопрос еще до того, как вы закончили его задавать, проявление *экстраверсии* очевидно. Количество слов, проговариваемых в единицу времени, также говорит о том или ином полюсе этой шкалы. Речь *интроверта* всегда медленней, чем у *экстраверта*. Наиболее медленная речь у *интровертов-логиков*, большое количество пауз, их длительность указывают на *интроверсию*; наиболее быстрая и аритмичная у *экстравертов-интуитов*.

Поза. Скорость движений

Экстраверты даже в некомфортных условиях диагностики нередко сидят, подавшись вперед, словно заняв предстартовую позицию. И действительно, *экстравертам* значительно легче срываться с места и мгновенно набирать скорость.

Интроверты в таких же условиях сидят, словно вдавленные в спинку стула. Из такой позы невозможно быстро встать и продолжить движение, что, как правило, и не нужно, *интроверты* даже при спешке выглядят более степенными, неторопливыми.

Две девушки-подружки пришли на диагностику, причем одна из них про соционику что-то знала, вторая не знала ничего. Первую мы интервьюировали минут двадцать, параллельно наблюдая за второй. Первая оказалась ЛСЭ, вторая — ИЛЭ. Причем первая искренне считала вторую — интровертом. После диагностики я выдал обеим распечатанные описания типов. Девушка-ЛСЭ положила распечатку в сумочку со словами «я почитаю дома», девушка-ИЛЭ открыла вторую страницу, за две секунды по диагонали просмотрела ее, и, выхватив самую суть, сказала «да это про меня». Видимо, первую страницу она «просмотрела», пока я передавал описание.

Логика–этика

В двух словах разницу по этим признакам можно описать как восприятие живой, связанной с людьми, — этикой и неживой, связанной с объективными законами, — логикой частей мира.

Речь

Про разницу между *этиками* и *логиками* в соционической литературе написано много. Основное различие, которое будет рассматриваться по этой шкале, разрыв между смыслом вербального послания и его невербальной частью — формой.

У *этика*, скорее всего, этого разрыва не будет, смысл послания и его тон говорят об одном. Интонационно речь этика богаче и эмоционально понятнее, говорит ли он о плохом или хорошем, тон передает всю глубину переживаний и эмоционально вовлекает и присо-

единяет собеседника, поскольку этику более важно передать свое отношение, свои переживания по обсуждаемому поводу. Этик общается с собеседником.

Логик интонационную часть воспринимает плохо, может не осознавать совсем, поэтому речь логика, как правило, менее выразительна, более монотонна. Поскольку для логика более важным является донесение информации, то разрыв между смысловой и интонационной частью может быть существенным. Положительная по смыслу информация может говориться «злым» голосом, ведь для логика, в отличие от этика, важнее что говорится, а не как говорится.

Мимика

Поскольку этики хорошо осознают эмоции, чувства и отношения, они лучше понимают, как надо их выражать, что проявляется в богатой мимике. Повторить выражение лица одного этика может только другой этик, и то не всегда. На лицах этиков-статиков одно выражение сменяет другое, и эта смена заметна, была одна эмоция, стала другая. Выражения при этом весьма разнообразны и ситуативны. У этиков-динамиков лица еще более пластичны, верхняя часть лица может выражать одну эмоцию, а нижняя — уже другую, т. е. это всегда плавный переход, хотя и не всегда уловимый, как у экстравертов-этиков-динамиков.

Логики плохо осознают переживания, чувства, поэтому и мимика у логиков бедная. Область глаз у логиков, причем у всех, выглядит как штампованный и мало меняется независимо от выражаемых эмоций. Каждый логик имеет стандартный набор масок, которые выражают основные эмоции «мне грустно», «мне весело», «мне очень весело» и т. д. Причем лица логиков-статиков менее подвижны и менее эмоциональны, чем лица логиков-динамиков, но при общей подвижности лица движения лицевых мышц логика-динамика не дают общей картины, выражение логика-динамика не дает общей картины, понимания какую именно эмоцию испытывает человек.

Глаза

Иногда диагностика по мимике, особенно в начале обучения, вводит в заблуждение, поскольку лица логиков-динамиков, как было сказано выше, довольно подвижны. Хорошим подспорьем при различении мимики динамиков — логиков или этиков является наблюдение за глазами тестируемого. В разговоре у этиков выражение глаз меняется вместе с лицом, у логиков — практически всегда остается одинаковым — холодным.

Хорошо заметны эти различия при просмотре различных телепередач, когда героев показывают крупным планом. Для сравнения два примера. Один — из шоу «Поле чудес», очередная тройка подходит к барабану и, пользуясь моментом, начинает передавать приветы своим родным и близким. «Дорогая мамочка, я тебя люблю», — говорит одна участница. Несмотря на трогательный момент, буквально ни один мускул на ее лице не дрогнул, а выражение глаз осталось совершенно таким же, как и минуту назад.

Для контраста можно посмотреть в новостях, как на заседании правительства премьер-министр М. Фрадков обсуждает дела государственной важности. Радуется ли собственной шутке, журчит ли членов правительства, выражение глаз меняется постоянно вместе с количеством складок на лбу и широтой улыбки.

Рациональность–иррациональность

По этому признаку не только в интернетных источниках, но и в соционической литературе много фантазий, например, про планы. Мол, *рационалы* все планируют, а *иррационалы* — нет. На поверку оказывается, что *рационалы* далеко не всегда планируют, а *иррациональные логики*, наоборот, строят множество планов, и это вносит путаницу в понимание этого признака. Следует отметить, что посредством этики-логики человек оценивает, а *сенсорики-интуиции* — воспринимает информацию. Поэтому принципиальная разница по это-

му признаку в схеме приема-оценки информации. У *иррационалов* она выглядит таким образом: раздражитель-реакция-оценка, у *рационалов* — таким: раздражитель-оценка-реакция.

Общая пластика

Пожалуй, главное различие по этой дихотомии — наличие (у *рационалов*) или отсутствие (у *иррационалов*) мышечных зажимов, особенно хорошо они заметны в плечевом поясе.

При жестикуляции, смене поз, передвижениях у *рационалов* места «сгибов», «шарнирные соединения» четко обозначены. У *иррационалов*, особенно *интровертных*, возникает ощущение, что количество «гнувшихся мест» у них явно больше положенного, или они отсутствуют вовсе. Движение корпусом у *рационалов* происходит только в одной плоскости: вперед, назад и т. д. *Иrrационалы* обладают способностью разворачивать корпус в любых направлениях, в т. ч. закручиваться вокруг собственной оси.

Жестикуляция

У *рационала* при жестикуляции руки двигаются только в параллельных плоскостях, при этом жест имеет четкое начало и конец, что, особенно у *логиков*, создает впечатление рубленых движений. Попробуйте показать отрезок между двумя точками в пространстве — это и будет жест *рационала*.

Иrrационал может «объяснять» руками асинхронно, одна рука может двигаться в одной плоскости, другая — в другой, при этом жест не имеет четкого окончания и может заканчиваться только потому, что у говорящего не хватает руки, чтобы его продолжить. Жестикуляция плавная, можно даже сказать округлая, жест сходит на «нет» постепенно.

Речь

Иrrационалы в разговоре совершенно спокойно «прыгают с пятого на десятое», не заботясь о том, что могут не вернуться, и чаще всего не возвращаются, к исходной, главной теме разговора, попутно успевая обсудить еще с десяток тем.

Рационалы стараются придерживаться одной магистральной темы в изложении. Это не значит, что они не могут отвлекаться на другие темы, но, рано или поздно, один из собеседников спохватывается и возвращается к тому, «о чем, собственно, шла речь». Если же в одиночку главную тему вспомнить не удается, совместными усилиями диалог «пошагово откатывается» до тех пор, пока не доходит до того места, с которого разговор пошел в другую сторону.

Сенсорика–интуиция

Главное различие по этой дихотомии предпочтительное восприятие материальной — у *сенсориков* — или нематериальной — у *интуитов* — части мира. Из этой простой фразы следуют все изложенные ниже выводы.

Общая пластика

В силу специфики своей работы мне приходится ездить в поездах. Каждый раз в начале пути я наблюдаю поразительную по своей наглядности соционическую картину, как пассажиры заправляют постель. Начинается все с упаковки, если *сенсориками* целлофановый мешок просто вскрывается, то *интуитами* он сначала мурыжится.

Но настоящие мучения у *интуитов* начинаются тогда, когда приходится вдевать подушку в наволочку. Чего только не вытворяет половина вагона с подушкой и наволочкой, у некоторых подушка выписывает такие кренделя, прежде чем водворяется в изголовье, каких порой не увидишь в цирке.

У *сенсориков* эта процедура проходит рутинно и буднично. Наволочка спорым движением надевается на подушку, подушка взбивается и кладется на место.

Конечно, вагонная история не применима в обычных условиях, важно понять принцип и видеть проявления признаков в самых различных обстоятельствах. Например, можно посмотреть, кто как надевает верхнюю одежду в зимнее время.

Тело

Сенсорики осознают, что у них есть центр тяжести, где он находится и как он перемещается при передвижении, благодаря чему крайне редко теряют равновесие. Чтобы «уронить» *сенсорика*, надо приложить усилия, а чтобы уронить «черного» *сенсорика*, надо приложить большие усилия. Таким образом, сенсорики могут, обходя препятствие, «закладывать виражи» и спокойно выходить из них, помогая себе телом.

Интуиты не осознают ни своей тяжести, ни, тем более, ее центра. Наверно, всем памятна фраза Весельчака У из мультфильма «Тайна третьей планеты»: «Я не упал, меня уронили». Действительно, уронить *интуита* труда большого не составляет, *интуиты* и сами частенько падают, задевая на своем пути предметы мебели, дверные косяки, других людей. Порой складывается ощущение, что они сами не знают, что делать с собственными руками и ногами.

Поза

Когда *сенсорик* садится на стул, он осознает, что он делает, на какой высоте находится сиденье, какое оно — мягкое, жесткое и, самое главное, что будет чувствоваться, если плюхнуться на этот стул. Сенсорики сразу садятся удобно, при этом у них нет никаких острых торчащих частей тела, а площадь соприкосновения со стулом максимальная, особенно у *интровертных сенсориков*.

Интуиту, чтобы «правильно приземлиться», надо вернуться из очередного путешествия, в которое он «уехал» по дороге к стулу, это не всегда получается сделать вовремя. Поэтому *интуит* запросто может пройти мимо стула, сесть мимо стула или невпопад. Позу, в которой *интуит* сложился на стуле, тоже далеко не всегда можно назвать удобной. Человек может сидеть на краешке стула, тело при этом не создает замкнутый контур, торчат острые коленки или локти.

Глаза

Рассеянный с улицы Бассейной это, конечно, шарж, но значительная доля истины в этом портрете есть. Действительно, *интуиты* более рассеяны, чем *сенсорики*. Но это происходит, как сказано выше, потому что *интуиты* живут не только в нашем реальном мире, но и в своих многочисленных мирах. Если *сенсорик* должен все вокруг оглядеть, поскольку ему важно, что вокруг него находится, то *интуит* должен хоть на секундочку «сбегать» в один из своих миров.

Во время общения *сенсорик* находится «здесь и сейчас» и смотрит на собеседника, *интуит* часто «уходит», психологически находясь не с собеседником, глаза при этом «уходят» вверх или в сторону.

По признакам Рейнина, не входящим в юнговский базис, пока не накоплено таких обширных наблюдений, как по юнговскому базису, но, тем не менее, некоторые особенности признаков известны.

Статика-динамика

Общая пластика.

У *динамиков* в целом больше различных шевелений, чем у *статиков*. Вокруг *экстраверта-динамика* крутится буквально все вокруг, подкидывается ручка, крутится ремешок от чехла мобильного телефона, да и он сам не сидит на месте. *Динамики-интроверты* более спокойны, но мелкие движения заметны и у них: могут шевелиться пальцы, мягко по-

качиваться нога, часто меняется поза, причем это всегда плавное «перетекание» из одного положения в другое.

Статики-интроверты самые неподвижные типы в соционе. Сев на стул, они могут просидеть в неподвижной позе, совершенно не шевелясь, и час и два. *Статики-экстраверты* из-за переполняющей их энергии столь долго сидеть неподвижно не могут. Для них характерна частая смена позы, но это четкая смена одной позы на другую.

Мимика

Как было уже сказано выше, лица динамиков более подвижны, чем лица статиков. Наиболее подвижны лица этиков-динамиков, неподвижными, буквально застывшими, выглядят лица логиков-статиков.

Речь

О том, что *динамик* описывает процесс, а *статик* — состояния, Рабочая группа писала много. В том числе, что описание процесса выражается у *динамиков* в более плавном рассказе о событиях, где одна сцена плавно переходит в другую. В противоположность *статикам*, которые описывают отрывочные сцены, зачастую не связанные одна с другой.

Важное дополнение по этому признаку проявляется в том, что *статики* при описании картинки рассказывают только о персонажах и их действиях, а *динамики* описывают весь антураж, на фоне которого происходили эти действия.

В качестве гипотетического примера рассмотрим поведение людей четырех типов: экстраверта-динамика, интроверта-динамика, экстраверта-статика и интроверта-статика на остановке городского транспорта в ожидании нужного маршрута.

Интроверт-статик садится на скамейку ждать, скорее всего, с идеально ровной спиной, после этого до момента прихода транспорта с ним больше ничего не происходит. Он сидит неподвижно, причем количество времени ожидания роли не играет.

Интроверт-динамик садится на скамейку, «стекает» или «закукивается» и мешкообразно сидит в ожидании, скорее всего при этом у него будет качаться нога или он будет теребить пуговицу или неспешно копошиться пальцами в карманах.

Экстраверт-статик скорее всего сядет на скамейку, будет сидеть неподвижно, но при этом будет стремительно вортеть головой во все стороны. Цепляя всех своим острым взглядом. И сядет не как-нибудь, а сикось-накось и будет часто менять позу, «заворачиваясь» то в одну сторону, то в другую.

Экстраверт-динамик, возможно, попытается присесть на скамейку, но даже если это случится, то ненадолго. Просидев минуту-полторы, он вскочит, и будет ходить взад и вперед, мозоля остальным ожидающим глаза. И чем большие энергии в данный конкретный момент у него будет, тем длиннее будет пробежка вокруг остановки.

Решительность-рассудительность

Тело

Как отмечалось в исследованиях Рабочей группы, естественным психофизиологическим состоянием *решительных* является мобилизованность, а *рассудительных* — расслабленность.

Если *рассудительный* находится в состоянии покоя, значит, он расслаблен, не зависимо от предстоящих впереди дел. Если в этот момент ему предложить какую-то деятельность, которая потребует активных действий, будет заметен переход в состояние мобилизации, что особенно хорошо видно у *интровертов-сенсориков*.

При таких же обстоятельствах у *решительных* подобного перехода не наблюдается, поскольку в случае наличия впереди невыполненных дел, *решительный* расслабляться не будет, у него сохраняется избыточный заряд энергии. Это в равной степени относится и к *интровертам-интуитам*, которые по первому зову «встали и пошли».

Семейная сцена после трудного дня дома:

Решительный: Давай мы сейчас быстренько пожарим картошечку с рыбкой, поедим и будем отдыхать...

Рассудительный: Сначала я передохну, а потом мы пожарим картошечку.

Аристократы–демократы

Психологическая дистанция

У *аристократов* при общении есть личностное расстояние, что было выявлено еще на эксперименте у А. Аугустиновиче в Запишкисе и о чем рассказывал Г. Рейнин в докладе в ИБиПЧ в 2003-м году. Невозможно к *аристократу* приблизиться ближе, чем он того хочет.

У *демократов* такой дистанции нет, и с ними можно начинать общаться сразу довольно близко. Однако не следует понимать отсутствие этого личностного расстояния как склонность к панибратству, или приписываемого в разных вариациях легкого перехода на «ты».

Квестимность–деклатимность

Речь

Наиболее заметные невербальные различия по этому признаку выражаются интонационно.

У *квестимов* в конце сообщения тон повышается, что создает впечатление вопросительной интонации. Да и самих вопросов в речи *квестима* больше и ответ вопросом на вопрос является естественной реакцией для *квестима*.

Необходимо отметить, что сообщение *квестима*, практически во всех случаях, легко перебивается, что не воспринимается *квестимом* негативно. Длина сообщения, как правило, невелика, и речь, при отсутствии подтверждения принятого сообщения, затухает.

У *деклатимов* в конце сообщения тон понижается, что создает впечатление утвердительной интонации. И даже вопросительные предложения часто звучат как утверждения, что иногда создает впечатление, будто собеседник говорит «таким тоном как препод на лекции».

Деклатими стремятся сами регулировать длину сообщения, что выражается в том, что прервать их бывает крайне сложно. Если попытаться перебить собеседника-*деклатима*, то он, понижая тон и повышая голос, все равно договаривает начатое сообщение. Особенно ярко этот признак проявляется у *экстравертов*, начинающих и не заканчивающих свой рассказ. При паузе в вопросах во время интервью *деклатими* часто начинают добавлять к уже сказанному какие-то детали, как бы дорассказывая свой предыдущий ответ.

Процесс-результат

Речь

В речи невербальная составляющая этого признака заключается в стремлении — у *результатеров* или отсутствия такого — у *процессоров* к итоговым фразам в своем изложении. Подводя итоги сказанному, собеседник-*результатер* может употреблять следующую лексику: в конце концов, в итоге, вот так, в результате, вот и все и т. д., интонационно выделяя и усиливая итоговое предложение или часть сообщения. Причем, чем длиннее сообщение, тем скорее будет проявлен тот или иной полюс этого признака.

У *процессоров* по отношению к *результатерам* чаще рассказ заканчивается как бы ничем, обрываясь на середине повествования, интонационно конец изложения при этом не

выделяется. Зато середина повествования, описание происходившего — собственно сам процесс излагается довольно подробно.

У *результатеров* наблюдается другая тенденция, в стремлении свернуть описание ситуации, в этом случае выделенными оказываются начало и конец рассказываемой истории. И выглядит, как будто человек вошел в ситуацию и сразу из нее вышел.

Третья особенность этого признака заключается в смешении временной последовательности изложения — у *результатеров*, и последовательном изложении — у *процессоров*.

Результат

Сейчас я учусь и играю в студенческом театре. Актриса я. Как стала? Случайно. В молодости посещала театральную студию... Приехав в Москву, поступала, не поступила, и занималась другими вещами... А потом поступала в институт на другую специальность и случайно познакомилась с девочкой, которая привела и познакомила меня с моим нынешним преподавателем и режиссером... В детстве хотела быть каскадером, однажды проходя в Волгограде по площади увидела большое белое здание с колоннами. Стояла и смотрела на него, и вдруг поняла — хочу быть актрисой. Мне было 13. Только потом я узнала, что это белое здание оказалось театром.

Процесс

Честно говоря, встреча Нового года — это настолько малозначительная деталь по сравнению с другими действительно значимыми событиями, что приходится делать усилие, чтобы вспомнить даже последний Новый год.

Все как обычно. Мы дома с мамой, а также с племянницей, которая некоторое время посидела с нами, а потом ушла к своему молодому человеку. Посмотрели телевизор (там было обращение президента и концерт), посидели за праздничным столом перед новогодней елкой, произнесли какие-то тосты, а я обдумывал в это время то, что сделано за год, и то, что предстоит сделать в грядущем году. Думал о том, как много планов и возможностей для их реализации и как трудно эти грандиозные планы втиснуть в заданный промежуток времени... (конец ответа — авт.)

Позитивизм–негативизм

Речь

Речь негативиста изобилует частицами отрицания, которые при постановке навыка слушания очень быстро начинают улавливаться. Количество отрицаний дает картину преобладающей негативной оценки ситуации, хотя носителем признака это может так и не расцениваться. Картины дополняют частые сомнения и скептицизм по поводу всего нового, поскольку негативисты лучше воспринимают то, чего в ситуации не достает или то, чего можно лишиться.

Позитивисты же даже в затруднительных ситуациях видят положительные моменты, что дает ощущение преобладающей позитивной оценки ситуации. Позитивисты в большей степени настроены на приятие ситуации, поскольку лучше осознают то, что в ситуации есть или то, что можно приобрести.

Негативист: Не вижу никаких причин, чтобы не прийти.

Позитивист: Так ты придешь или нет?

Л и т е р а т у р а :

1. Карпенко О. Б. Позиция эксперта. // Соционика, ментология и психология личности. — 1999. — № 1.
2. Рабочая группа по соционике при лаборатории междисциплинарных исследований ИБПЧ (Санкт-Петербург) Наполнение признаков Рейнина: результаты практических исследований. // Соционика, ментология и психология личности. — 2003. — № 1. — С. 8–28.
3. Рейнин Г. Р. Психологическое наполнение признаков, не входящих в юнговский базис. — Доклад в ИБПЧ 11.2003.

Статья поступила в редакцию 25.12.2005 г.