

## ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Белецкая И. Е.

### ЭВОЛЮЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ ТИПИРОВАНИЯ

Указывается на необходимость изменить технологию типирования (на основе модели А и базиса Юнга) в связи с изменением объектов типирования. Приводится описание динамики общественных процессов, которые и повлияли на проявления дихотомий базиса Юнга. Предлагается использовать дополнительные шкалы (признаки Рейнина) для повышения эффективности типирования и сходимости версий.

*Ключевые слова:* соционика, типирование, признаки Рейнина, базис Юнга, модель А, тип информационного метаболизма.

Соционика открыла перед людьми уникальные возможности изменить мышление и построить качественно новые комфортные отношения. Я, узнав о соционике, с восторгом приняла возможность строить отношения с людьми по-новому, видеть плюсы и минусы любого взаимодействия не столько в личностных особенностях своих и собеседника, сколько в отличиях наших информационных структур. Соционическое знание помогло мне иначе взглянуть на некоторые проблемы в отношениях (как в прошлых, так и в продолжающихся), помогло изменить подход к воспитанию детей, к работе. Сегодня практически во всех областях моей жизни я применяю соционику.

Так же поступают и люди, которые проходят обучение в нашем тренинговом Центре. Освоив азы соционической грамоты, они находят себе спутников жизни (зачастую — *дуалов*), работают над проблемами в личных отношениях, по-новому учатся видеть своих близких, некоторые даже меняют работу.

Одно из необходимых условий успешного применения соционики — правильное определение соционического типа. Знание своего ТИМа позволяет личности разобраться в своих сильных и слабых сторонах, позволяет осознанно стремиться к улучшению качества своей жизни, решая любые задачи с применением сильных функций, постепенно развивая слабые.

В то же время, мы знаем, что, если соционический тип определен неверно, и личность действует по указанной схеме — в отношениях с людьми и в работе, — как правило, это приводит к серьезным негативным последствиям. Играя чужую роль, человек все время «не дотягивает», результаты деятельности по слабым функциям не удовлетворяют его, при этом они чрезмерно энергозатратны. Страдает самооценка человека, страдают его близкие, страдает он сам. И вместо счастливого, довольного жизнью человека, мы получаем зачастую человека угрюмого, ненавидящего себя и весь мир за свою нереализованность и неуспешность.

С ситуацией неправильного определения типа столкнулись и мои близкие. Правда, до негативных последствий не дошло.

В то время, когда я только начинала заниматься соционикой, моего старшего сына в двух соционических школах оттипировали по-разному —  $\triangle\blacksquare$  (ИЛИ) и  $\blacktriangle\square$  (ИЛЭ). Казалось бы, — много общего, отличие всего в одной дихотомии... но ценности у представителей этих типов разные, жизненные установки разные, *дуалы* разные. В версию  $\triangle\blacksquare$  (ИЛИ) мы с ним не очень верили, но авторитетные мастера уверенно и **быстро** (ключевое слово) определили его тип, при этом он достаточно интровертирован... Мы на время оставили эту тему. Но когда стало актуально знакомство с *дуалом*, я пригласила его уже в свою тренинговую группу для типирования, и версия  $\blacktriangle\square$  (ИЛЭ) подтвердилась. Вскоре он познакомился с очень милой  $\circ\blacksquare$  (СЭИ), и они прекрасно общаются.

Аналогичная ситуация была с моим мужем (соционический тип —  $\square\bullet$  (ЭСИ)). При типировании по разным методикам он был и  $\square\blacktriangle$  (ЛИИ), и  $\square\bullet$  (ЛСИ), и, наконец, обрел свое

настоящее лицо — □● (ЭСИ). Кстати, благодаря Киевской школе системной соционики и Ирине Эглит. Заочное типирование длилось более трех недель, постепенно версия уточнялась, типирование проводили сама И. Эглит и двое ее учеников по своей методике.

Я намеренно выбрала для примера случаи перетипирования из личной жизни, т. к. примеры из рабочей практики могут задеть чувства людей — переосмысление своего места в мире, своих личных качеств в результате типирования в новый ТИМ зачастую происходит очень болезненно.

В последнее время в моей практике, к сожалению, участились случаи перетипирования, когда человек приходит на диагностику со своей версией ТИМа, которую он узнал после типирования в другой соционической школе или у социоников-любителей. Также довольно часто на типирование приходят люди, которые самостоятельно читали книги по соционике и из приведенных описаний выбрали наиболее подходящий, а иногда и наиболее понравившийся вариант. Узнав версию своего ТИМа, и те и другие нередко вступают в дискуссию с типировщиком, причем приводимые аргументы имеют для них немного ценности — они заранее решили, что их ТИМ — такой-то. И у них есть для этого основания — наверняка выводы сделаны не на пустом месте, а после внимательного и дотошного изучения типов (по описаниям). Но ведь зачем-то они приходят на типирование! Значит, сомнения все-таки остаются.

Ошибочная диагностика по модели А и базису Юнга и самотипирование по описаниям, несмотря на всю свою несхожесть, имеют, на мой взгляд, общую основу.

Методика типирования по базису Юнга и модели А создавалась более 10-ти лет назад. Тогда же в основном были написаны и изданы многие соционические бестселлеры, в которых приводились подробные описания типов. Эти книги издаются и по сей день. Я сама в числе многих училась по ним.

Не умаляя заслуг первопроходцев соционики, которые исследовали и описали ТИМы и отношения между ними, а также с уважением относясь к работе других соционических школ по диагностике ТИМов, тем не менее, хочу отметить следующее.

Описания как метод самодиагностики работают не всегда правильно. Это обсуждалось многократно и вряд ли вызывает у кого-то сомнения. На мой взгляд, дело еще и в том, что люди, носители определенных ТИМов, за время, прошедшее с момента написания книг и открытия модели А, очень сильно изменились. Ведь в описаниях типов через работу функций описываются именно личные качества, зачастую присущие не всем носителям типа.

Методы типирования по модели А также работают не на 100 %, о чем свидетельствуют многочисленные перетипирования людей, причем нередко выдвигаются прямо противоположные версии ТИМа!

Причина, на мой взгляд, в том, что методы типирования и описания ТИМов, созданные 10–20 лет назад, к настоящему моменту морально устарели. Изменилось само общество как среда обитания, изменились и люди как носители ценностей этой среды. Очень сильно изменилось информационное поле, личные и профессиональные требования к людям. А это изменило людей, их поведенческие реакции и то, что они — люди — думают по тому или иному поводу.

Сразу хочу оговориться. Я не призываю разрушить все, что было до нас и делать все по-другому. Я предлагаю максимально использовать прошлые наработки, в том числе — аспектное интервью, типирование по базису Юнга и модели А, но с поправкой на изменения, произошедшие с людьми и с обществом.

Проанализируем, в чем заключаются эти изменения и как это повлияло на людей — носителей определенных ТИМов. Рассмотрим ситуацию с точки зрения бизнес-процессов, т. к. работа, бизнес — это огромный временной пласт, у большинства людей значительная часть жизни проходит на работе, и средства, полученные от этой деятельности, во многом определяют другие сферы жизни и деятельности человека.

Начало 90-х годов характеризуется как окончание переходного периода от застоя к

рыночной экономике. Не вдаваясь особенно в экономическое описание ситуации, хочу сравнить эпоху застоя с эпохой переходного периода, с одной стороны, и с эпохой начала экономической стабилизации, с другой.

Догматическая иерархическая среда эпохи застоя характеризуется, прежде всего, неизменностью, что говорит о ее интегральном ТИМе как о *рациональном*. Догматичность — составление правил и инструкций на все случаи жизни (*структурная логика*, □), жесткое требование следовать этим правилам и инструкциям (*волевая сенсорика*, ●), иерархичность — четкое знание своего места в строю (*структурная логика* в сочетании с *волевой сенсорикой*). На мой взгляд, догматическая иерархическая среда имеет интегральный тип □● (ЛСИ). В доказательство этой версии можно также привести признак Рейнина *тактика/стратегия* — решение локальных задач без учета долгосрочной перспективы, четкое следование пути: «шаг влево, шаг вправо — расстрел». Изменения в этой среде возможны лишь тогда, когда этого захочет сама среда. Прогнозирование и перспективное планирование ценно лишь после многократной проверки безошибочности источника прогнозов, — дабы уберечь себя (среду) и ее элементы (людей) от нежелательных (возможно, опасных) изменений. Всякое вольнодумство и инакомыслие творчески искореняются (*волевая сенсорика*).

Рассмотрим теперь, как влияет среда с подобными характеристиками на проявление базовых дихотомий. *Иррационалы* становятся более анализирующими, т. е. более *рациональными*. Поиск новых возможностей и выбор моментов времени для действия — в широком смысле этого слова — жестко регламентируется заранее установленными рамками. Территориальная экспансия — захват новых территорий, изменение сфер влияния — тоже под жестким контролем, все заранее спланировано, часто на самом высоком уровне. Создание комфортной обстановки для жизни и работы возможно на личном уровне — но для среды это чуждые ценности. Таким образом, работа *иррациональных* функций, конечно же, не подавляется, но, тем не менее, спонтанность — основное качество *иррационалов* — нивелируется за счет необходимости предварительного обдумывания и оценки ситуации.

*Рационалы* в такой среде становятся еще более *рациональными*. Происходит предварительный анализ и предварительная оценка информации в рамках установленных правил. Рационализация, новые правила, классификации, схемы — только в рамках существующей системы. Накал страстей — на заданном уровне, как 220 В в розетке и не более, отношения — по нормативам и правилам.

*Экстраверсия* как расширение и экспансия во всех сферах становится менее заметной — зачем высовываться, «а вдруг чего?».

Переходный период характеризуется полной *иррационализацией* общества и взаимосвязей внутри него. Он ставит перед личностью ряд непростых задач, для которых не существует готовых решений. В условиях финансовой неопределенности, профессиональных рисков, «размытых» нравственных норм социальной регуляции поведения личность должна проявлять себя самостоятельно, полагаясь главным образом на собственные силы, ориентируясь на изменяющуюся ситуацию. Те, кто занимался бизнесом в те годы, наверное, помнят, как это было. Долгосрочное планирование не работало, т. к. постоянно менялись как цели, так и средства их достижения. Не было понятно, что законно, а что — нет. То, что было эффективно вчера, сегодня уже не работает, договоренности рушились, взятые обязательства не выполнялись или выполнялись лишь частично.

На мой взгляд, интегральный тип этого периода ●□ (СЛЭ). *Экстравертная сенсорика* как стремление к пересмотру сфер влияния творческая *структурная логика* (ловкое манипулирование законами, «Я — сам себе закон»), реализация всех доступных возможностей, которые гарантированно приведут к результату (ролевая *интуиция возможностей*, ▲), *аристократизм* (все деловые вопросы решаются через своих людей), и, конечно, *иррациональность* и *стратегия*, как умение быстро реагировать и изменять средства достижения цели, не меняя направление движения.

*Рационалы*, которые в тот момент усвоили, что главное правило текущего периода —

это отсутствие всяких правил, приспособились и научились жить и действовать по-новому. Тем не менее, многие люди так и не нашли своего места в новой жизни. Они известны, как люди «старой закалки», не сумевшие вовремя сориентироваться, перестроиться, отказаться от столь милых сердцу стереотипов поведения.

Рассмотрим, как влияет подобная среда на проявление базовых дихотомий. Как я уже писала выше, — основная ее характеристика — это нестабильность. *Рационалы* стали более иррациональны, ситуативны. Они по-прежнему все планируют, но, зная, что ситуация может в любой момент поменяться, заранее готовят запасные аэродромы. *Иррационалы* чувствуют себя в этой ситуации, как рыба в воде: их способность к вариативности (лабильность) востребована и дает им существенную фору при движении вперед. Пока *рационал* перестраивается, *иррационал* делает мощный рывок.

Отдельно хочется сказать об аспекте отношений к людям. Для среды с интегральным психотипом ●□ (СЛЭ), люди интересны постольку, поскольку способствуют движению вперед, т. е., по сути, рассматриваются как инструменты бизнес-процесса, причем каждый человек полезен по-своему. По сравнению с догматической средой застоя, где люди рассматривались в массе, их личный потенциал не принимался во внимание, сделан шаг в сторону одушевления и очеловечивания бизнес-процессов.

Эпоха начала экономической стабилизации характеризуется, с одной стороны, поворотом в сторону стабильности, а с другой — гибкостью и динамичностью в быстро меняющихся рыночных условиях. Рынок уже в основном поделен, и силовые методы переходного периода уже не работают. Люди предпочитают решать вопросы путем переговоров, новые рынки осваиваются путем повышения качества оказываемых услуг и работы по новейшим технологиям. По-прежнему ценится своевременность реагирования, но люди не боятся планировать на долгосрочную перспективу. Свидетельство тому — быстрый рост рынка кредитных услуг.

Рост производительности труда осуществляется не только за счет оптимизации рабочего времени и конвейеризации бизнес-процессов. На первое место выходит способ мотивирования персонала через его заинтересованность в конечном результате своего труда. Наконец-то стало понятно, что для мотивации одной зарплатой недостаточно, человек должен гордиться своей работой, быть доволен результатами, а это возможно лишь тогда, когда он занят своим делом.

Творческий потенциал личности выходит на первый план. «Охотники за головами» (HeadHunters) ищут высококлассных специалистов по всей стране и приглашают их на работу в столицу.

При общем росте заработков наметилась интересная тенденция к разделению скорости прироста уровня заработной платы в различных областях деятельности у высококлассных специалистов и у специалистов средней руки. Конечно, их оклады всегда отличались. Но теперь суммы, которые те и другие ежемесячно получают, отличаются в разы. Высококлассные специалисты составляют основное богатство компании, их берегут, создают им условия для работы. Коллективные задачи решаются через максимально эффективное использование потенциала каждого члена команды.

На мой взгляд, эпоха начала экономической стабилизации имеет смешанный интегральный психотип. Он соединяет черты ■△ (ЛИЭ) и ●□ (СЭЭ). Уверенный взгляд в будущее, построение долгосрочных перспективных планов, разработка и реализация программ, направленных на улучшение жизни людей, поворот в сторону индивидуализации образования — все это свидетельства того, что общество начало поворачиваться лицом к человеку, заботясь о его процветании и максимально используя его творческий потенциал.

Мне кажется, что люди стали добрее. Стало меньше криков в очередях, машины стали пропускать пешеходов даже в местах, не обозначенных для этого. По-моему, люди стали относиться друг к другу более внимательно, и это свидетельствует, что *этика эмоций* (■) постепенно уступает место *этике отношений* (□).

Чтобы быть максимально эффективными в сложившейся среде, люди — носители

определенных психотипов, под нее подстраиваются (как было описано выше).

Для *рационалов* по-прежнему стоит задача более гибкого реагирования на меняющиеся условия. Во всех сферах нашей жизни стало больше доступных возможностей. И многие *рационалы* научились их использовать и не беспокоиться из-за меняющихся условий. А для *иррационалов* на первое место выходит умение строго следовать намеченным планам и соблюдать сроки договоренностей. Таким образом, по способу действия грань между *рациональностью* и *иррациональностью* стирается. Естественно, и те, и другие по-прежнему имеют соответствующее предпочтение. Но сама жизнь и стиль деятельности, постоянно растущее количество решаемых людьми задач требуют умения эффективно планировать время, ранжировать дела, гибко реагировать на изменяющиеся условия. Реагируя на ситуацию по-разному, люди рассказывают об этом абсолютно одинаково. Отличить *рационала* от *иррационала* в процессе аспектного интервью становится все сложнее. Конечно, остаются невербальные признаки, или «тело никогда не врет». Но довольно часто приходится наблюдать *иррационалов*, которые долго занимались танцами или спортом и поэтому имеют жесткую осанку или *рационалов*, которые устали и поэтому сидят, опустив плечи. Получается, что у нас практически отсутствует инструмент для однозначного определения этого признака, т. к. непонятно, что считать правилом, а что — исключением.

Ситуация с *логикой–этикой* еще более сложная. Поскольку уровень жизни сейчас напрямую зависит от того, насколько человек образован, все люди стремятся получить хорошее образование — и получают! Объем информации, доступный 10 лет назад и сегодня — просто несравним. И *логики*, и *этики* имеют мощнейший багаж знаний в различных областях. Проверка умения решать сложные логические задачи как способ выявления *логики* уже не срабатывает. *Этики* работают юристами, программистами, бухгалтерами — и весьма успешно. И говорят они об этом уверенно и с удовольствием — конечно, любому приятно продемонстрировать свои успехи по *референтной* или *ролевой* функции. В то же время, поворот общества лицом к человеку требует от людей умения общаться и учитывать «человеческий фактор». Этому довольно эффективно учат на различных психологических тренингах. И *логики* гордятся своей человечностью и наработанным умением строить отношения. И получается, что грань между *этикой* и *логикой* тоже стирается, и эта закономерность объективна. По сути, оставаясь разными и совершая поступки, исходя из различной мотивации, *логики* и *этики* рассказывают об одном и том же практически одинаково. И как в этой ситуации типировать? С одной стороны, — существует, конечно, мерность функций. А с другой, — каждый информационный аспект содержит огромное количество тем и подтем [3].

Лексика хорошо образованного человека даже по слабой функции может «пестрить» разнообразием! А если уровень образованности типизируемого намного превышает уровень образованности типировщика или если типизируемый работает в узкоспециальной области, является в ней уважаемым специалистом и красиво об этом рассказывает, — «сила» и «слабость» функций, их наполнение становятся относительными.

Речевые проявления *сенсорики* и *интуиции* тоже сильно изменились. И это — требование времени. В любой области ценность специалиста повышается, если он умеет решать поставленные стандартные задачи нестандартными методами — аспект интуиции возможностей. «Черно-интуитивная» лексика постоянно на слуху — «придумать», «нестандартное решение», «найти выход из ситуации» и т. д. Во многих компаниях это уже рабочая ситуация, а не ситуация мозгового штурма. И, конечно же, не только *интуиты* справляются с такими задачами. Естественно, остается открытым вопрос энергозатрат, но сейчас мы не об этом.

Аспект *интуиции времени* ( $\Delta$ ) также весьма широко представлен в речи. В любой мало-мальски крупной организации проходят тренинги по тайм-менеджменту, многие научились управлять своим временем, чтобы повысить свою собственную эффективность. ■ $\Delta$  при этом они не стали, но рассказывают об этом — заслушаешься.

Деятельность по аспекту *волевой сенсорики* ( $\bullet$ ) тоже весьма востребована в обществе. Руководителями крупного ранга работают не только *сенсорики*, но и *интуиты*. По-

следние обучаются умению применять *волевою сенсорику* на многочисленных тренингах по влиянию, по жестким переговорам, по лидерству. В своей деятельности и те, и другие успешны — и рассказывают об этом одинаково. Возможно, *интуиты* этим чуть больше гордятся.

Аспект *сенсорики ощущений* (О) представлен в речи любого человека — в определенных количествах. Всем нравится жить в удобстве и комфорте. А теперь, когда возможностей создавать комфорт больше, чем 15–20 лет назад, люди и рассказывают об этом практически одинаково. Дома уютно, уют цену и умею создать. Опять же — сложности в диагностике.

Хочу коснуться бытующего среди некоторой части соционической общественности заблуждения, что *сенсорики* одеваются лучше *интуитов*. Возможно, 20 лет назад отчасти так и было, т. к. приобрести удобную и красивую одежду было просто невозможно. Люди «хватали» то, что «выбрасывали» в магазинах. И *сенсорики* перешивали, переделывали, комбинировали. Ну а *интуиты* умели придать изделиям отечественной легкой промышленности неповторимую индивидуальность, оригинально завязав шарфик...

Теперь ситуация изменилась. Отследить тенденции моды можно по многочисленным модным журналам и телепередачам. В магазинах разных ценовых категорий одежда и аксессуары специально подобраны по гармонирующим цветам. Разобраться с размерами путем проб и ошибок тоже можно. А создать свой неповторимый стиль *интуиты* могут успешно. Получается, что и этот критерий, который работал 15–20 лет назад сейчас неоднозначен, и изменения объективно связаны с изменением общества!

Серьезные изменения произошли и в сфере занятости. В эпоху застоя значительная часть населения работала в сфере производства материальных благ. Теперь акцент сместился в сторону торговли товарами народного потребления. Оптимальная *вертность* продавца (в широком смысле этого слова) — это *экстраверсия* — умение легко и без напряжения входить в контакт с объектами окружающего мира. Таким образом, в обществе становится более востребованной *экстравертная* модель поведения, и, чтобы быть успешными, интроверты овладевают *экстравертными* технологиями. Происходит смещение полюсов дихотомии, и мы получаем *экстравертированность*. Можно ли отличить ее от *экстраверсии*? Да, но для этого требуется время.

Таким образом, мы видим, что под влиянием объективных общественных перемен субъекты соционического исследования изменились. Базовые предпочтения все те же, но внешние проявления противоположных полюсов базовых дихотомий в виде поступков и их оценок отличаются мало, что существенно затрудняет быстрое определение ТИМа стандартными методами (по модели А и базису Юнга).

Исходя из моей практики перетипирования, могу утверждать: неправильно определенные версии соционического типа чаще всего возникают:

- А) при типировании на форумах
- Б) в результате самотипирования
- В) при экспресс-диагностике в учебных группах.

В первом и во втором случае частенько просто недостаточно знаний и материала для анализа, и уровень соционической практики типировщиков порой мало отличается от уровня типлируемого.

В третьем случае, на мой взгляд, имеет место банальная нехватка рабочего времени для диагностики в процессе обучения. Во многих соционических школах Москвы обучение ведется по одному и тому же курсу, разработанному 10 лет назад Е. Удаловой, Т. Прокофьевой и Л. Бесковой. Многие школы до сих пор по нему работают, с изменениями или без них. В соответствии с учебным планом, на типирование одного человека уходит в среднем 20 минут. Учитывая все вышесказанное, вероятность ошибки очень велика. Устойчиво слыша какой-то один аспект, например, *деловую логику* (■), люди делают вывод, о том, что он сильный. А что при этом происходит с *этикой отношений* (☺) — проверить просто не остается времени! Или еще интересней — человек много смеется на типировании. Зна-

чит,  $\square\Delta$  (ЭИЭ). А ведь смеяться могут практически все — и все по разным причинам!

Соционическое интервью с основательной проработкой всех аспектов занимает около часа. Соответственно, качественно определить соционический тип в процессе занятия можно только у одного «чебурашки». В рекламе учебных курсов на разных соционических сайтах в Москве мы видим, что в процессе обучения предполагается определить типы в среднем 30-ти человек, т. е. минимум двоих за занятие...

На своих тренингах я решаю проблему нехватки времени для типирования очень простым способом. С самого начала я приглашаю на типирование людей, в чьих типах уверена на 100 %. Это могут быть выпускники прошлых курсов или люди, которых пригласили учащиеся. Последние обязательно проходят предварительную диагностику, как правило, по анкете.

Наша анкета для дистанционной диагностики включает 60 вопросов и составлена не только по базису Юнга, но и по признакам Рейнина (ПР).

При очном типировании мы также используем признаки Рейнина. Спорные моменты, которые неизбежно возникают при диагностике по базису Юнга и модели А, легко проверить, применяя дополнительные 11 признаков, каждый из которых имеет свою диагностическую ценность. Обратившись к таблице ПР, мы видим, что набор 4-х любых индивидуальных признаков однозначно определяет ТИМ. Особенно хочу подчеркнуть, что в этот набор входят 2 речевых признака *статика/динамика* и *квестимность/деклатимность*, которые «подделать» специально довольно трудно, в отличие от «нарабатываемых» *логики/этики* и *сенсорики/интуиции*.

В связи с изменившейся информационной ситуацией в мире и в связи с тем, что основными потребителями соционических услуг стали люди высокообразованные и разносторонне развитые, я предлагаю активно применять при очной и заочной диагностике помимо традиционных технологий типирования по базису Юнга и модели А также технологии, позволяющие существенно расширить поле аспектного интервью. Я говорю о признаках Рейнина–Аугустинавичюте. Использование ПР — это не революционная технология, она открыта практически в то же время, что и модель А [2], некоторые из признаков были описаны уже в работе [1] (тогда они не назывались признаками Рейнина). Постепенное изменение структуры и интегрального типа общества влияет на людей — субъектов типирования, но требует также и изменения, эволюции технологий типирования.

Применение признаков Рейнина позволяет существенно повысить точность диагностики соционического типа, при этом время диагностики сокращается. Но не только в этом их ценность. Осознание каждого признака вносит дополнительный вклад в понимание скрытых мотивов поведения человека, позволяет при необходимости скорректировать собственную жизненную стратегию и линию поведения.

Применение дополнительных шкал для экспресс-диагностики в учебных группах позволит избежать многих ошибок в ТИМах людей и их разочарования в соционике. Формирование единого подхода разных соционических школ к применению современных технологий типирования, а именно, к применению признаков Рейнина, позволит повысить качество типирования и сходимость версий. А это, в свою очередь, повысит доверие людей к соционике как к науке, что позволит в перспективе действительно внедрить «соционику в массы», сделать ее неотъемлемой частью культуры общества. А от этого выиграют все!

#### Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинавичюте А.* Модель информационного метаболизма // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 1, первая публикация: Informacinio metabolismo modelis // Mokslas ir technika, Vilnius. — 1980. — № 4.
2. *Аугустинавичюте А.* О дуальной природе человека (1983) // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 1-3.
3. *Кочубеева Л. А., Миронов В. В., Стоялова М. Л.* Соционика. Семантика информационных аспектов. — СПб.: Астер X, 2006. — 146 с.

Статья поступила в редакцию 18.04.2007 г.