

Букалов А.В.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УСПЕШНОСТЬ И СОЦИОНИЧЕСКИЙ ТИП

Соционический тип во многом определяет особенности мышления и поведения человека, а также предрасположенность к определенным видам деятельности. На многочисленных примерах рассмотрены способы реализации человеком преимуществ своего типа в той или иной профессиональной сфере, что значительно повышает профессиональную успешность. При этом знание особенностей своего типа в значительной степени улучшает профориентацию и облегчает переквалификацию.

Ключевые слова: менеджмент, соционика, соционический тип, мерность психической функции, выбор профессии, самореализация личности, профессиональная успешность.

Эта тема¹ очень большая, ведь реализация человека как личности, как мыслящего существа — это самая главная, в общем-то, человеческая задача, потому что человек пытается это сделать в течении всей жизни. И соционика показывает целый ряд моментов, которые очень важны для решения этой задачи. Ведь для чего, в конечном счете, задумывалась соционика — чтобы люди были более счастливы, чтобы они лучше понимали себя, окружающих, свои сильные и слабые стороны, чтобы они гармонично и правильно строили отношения с окружающими. Поэтому в соционике существует теория интертипных отношений. И тот, кто знает соционику и правильно ее использует, тот, конечно, чувствует себя увереннее в этой жизни, более правильно себя ведет и более успешен. Вот об этом мы и поговорим.

Если мы начнем с самого начала, то мы конечно вспомним, что у человека, точнее его типа информационного метаболизма, есть 1-я функция — 4-мерная, у него есть 2-я — 3-мерная, 3-я — ролевая, 2-мерная, 4-я — функция 1-мерная, или, как ее образно еще называют, «место наименьшего сопротивления»: то есть функция слабая и очень чувствительная. 5-я функция — суггестивная, или внушения, 6-я — активационная, функция активации, 7-я — контролирующая и 8-я — демонстрационная.

Первая функция — это главная психическая функция информационного метаболизма человека, которую выделил еще Карл Густав Юнг, вторая — это вспомогательная по Юнгу, а Аушра Аугустинавичюте назвала ее творческой, реализационной.

И если мы возьмем конкретно структуру интуитивно-логического экстраверта, то на первом месте у него находится интуиция возможностей (\blacktriangle_1), а на втором — абстрактная логика (\square_2), и так далее. Можно рассмотреть и другой тип — у него будет иное распределение функций. Но важно, что мы видим четко: у человека есть творческие — самые сильные функции. Еще есть сильные витальные функции — 7-я и 8-я, потому что они тоже многомерные. И это те функции, по которым человек выдает информацию в социум, особенно по 1-й и 2-й, и оказывает активное воздействие на окружающий мир во всех формах — словесных, вербальных, невербальных, физических и т. д. А 3-я, 4-я, 5-я и 6-я функции являются приемными, по ним окружающий мир и социум управляют человеком. Можно сказать, что по функции блоков Эго и Супер-Ид активно управляют внешними процессами, а по функциям блоков Супер-Эго и Супер-Ид идет управление извне. То есть человек оказывается системой, замкнутой на мир: по одним функциям он активно воздействует на этот мир, а по другим, скорее, пассивно воспринимает сигналы из этого мира, и эти сигналы управляют им. Про блок Супер-Ид можно сказать, что это блок личных потребностей, а блок Супер-Эго — это блок социальных потребностей. И обычно говорят, что понятие совести связывается с блоком Супер-Эго.

Понятно, что когда мы видим такую асимметрию, то всегда возникает вопрос: «А как же правильно человеку себя реализовать?». Прежде всего, нужно понять свой тип, свои самые сильные и слабые стороны, а также понять те мотивы, ту мотивацию, которая движет

¹ По материалам выступлений на ежемесячном семинаре «Соционика» в Киевском Доме Ученых АН Украины.

нами, каждым человеком. Потому что очень часто бывает так, что человек в результате каких-то аспектов воспитания, под влиянием моды, общественного мнения, еще чего-то начинает изображать из себя «непонятно что», по маломерным функциям, которые у него совершенно слабо развиты, которые Юнг называл архаическими функциями.

И если мы рассмотрим в качестве 1-й функции интуицию возможностей (\blacktriangle_1), а в качестве 2-й абстрактную логику (\square_2), то сразу понятно, что у такого человека очень сильная интуиция возможностей: он хорошо чувствует потенциальные возможности людей и предметов, объектов и т. д. И все свои интуитивные соображения он может облечь в какую-то логическую форму. В результате такие люди чаще всего встречаются в каких-то аспектах, связанных с наукой, технической деятельностью и т. д. Поэтому среди них достаточно много изобретателей, авторов каких-то открытий, новаторов, и вообще это люди, которые любят что-то придумывать. Их можно назвать ищущими новое. К этому типу относились, например, и Альберт Эйнштейн, и ряд других физиков.

Потому что интуиция постоянно работает, автоматически. Вот человек видит какой-то предмет, он его удивляет, и у него запускается процесс: «А как это можно использовать?», «Как скомбинировать с чем-то?». И вот тут очень важно, какой образовательной базой обладает такой тип личности, потому что от этого зависит объем информации, которым он оперирует.

А вот, например, к *квазитожественному* типу — логико-интуитивному экстраверту ($\blacksquare\Delta$, ЛИЭ) относились тоже известные ученые и конструкторы, например, Лев Ландау, Ричард Фейнман — американский физик, лауреат Нобелевской премии, и целый ряд других известных людей.

Сочетание логики и интуиции дает *саентистский* тип личности. Есть еще *интуитивно-логический интроверт* ($\Delta\blacksquare$, ИЛИ): их тоже достаточно много работает в научно-технической области. Но за счет того, что у них на 1-м месте интуиция времени (Δ_1), в частности — предвидения будущего, среди них много людей, чья работа — прогнозировать развитие каких-либо событий или тенденций: очень много финансистов, банкиров, футурологов, писателей-фантастов, например Роберт Шекли или Станислав Лем. То есть человек по временной интуиции (Δ) как бы отслеживает, представляет себе, как могут развернуться какие-либо события, реальные или воображаемые, и дальше, по деловой логике (\blacksquare) просчитывает результат. Они так прямо и говорят: «Я просчитываю, что может случиться».

Просчитывает, в отличие от типа *чувствующего*. Вот если мы возьмем интуитивно-этического интроверта ($\Delta\blacksquare$, ИЭИ, «Лирик»), то он тоже видит какие-то тенденции развития и хорошо чувствует течение событий. Но он именно чувствует, а обосновать — не может. Но его чувство достаточно верное. Он может сказать: «Я чувствую, будет хорошо или плохо, или безразлично». И его прогноз оправдывается. У этих людей удивительное чутье, они никогда не пойдут туда, где могут быть какие-то неприятности. Как-то мы работали в Удмуртии с министерством здравоохранения: новый министр, логико-сенсорный интроверт, нас пригласил. До этого он был директором санатория, а тут его повысили до министра. Его заместитель отрекомендовался нам так: «Я такой-то. Уже четырех министров пережил». То есть министры меняются, а замы и ниже, то есть аппарат, как правило, остается. Но как интересно отзывается о нем новый министр: «У него удивительное чутье. Он всегда чувствует, что там наверху произойдет». Вот такая краткая и емкая характеристика. А у самого министра интуиция потенциальных возможностей на 4-м месте (\blacktriangle_4), то есть 1-мерная, интуиция времени у него на 6-м месте — активационная (Δ_6), поэтому его активизирует информация о том, что может случиться в будущем. И у них действительно образовалась интересная служебная связка.

Очень интересно отношение к чувственной интуиции дуала $\Delta\blacksquare$ (ИЭИ) — сенсорно-логического экстраверта ($\bullet\square$, СЛЭ). Это человек волевой, напористый, решительный, логического склада ума. И он берет своего партнера или заместителя на бизнес-переговоры (а тот вообще слабо разбирается, конечно, в этих всех моментах, связанных с финансами, потому что у него деловая логика слабая, 1-мерная — \blacksquare_4). «Лирик» просто наблюдает за происхо-

дящим и за партнерами, с которыми ведутся переговоры. А потом говорит: «Ты знаешь, вот с этими людьми лучше дела не иметь», или, наоборот: «Вот мне они понравились». И этого достаточно бизнесмену, чтобы принять решение — заключать сделку, работать с этими людьми или не работать. Потому что его дуал и партнер просто чувствует. И действительно, говорит СЛЭ, что мы не один раз сталкивались с такой ситуацией, и практически никогда не было ошибок.

Среди интуитов с ведущей интуицией времени (Δ_1) есть и писатели и фантасты. Например, Рэй Брэдбери — это интуитивно-этический интроверт. Прекрасный писатель, но если сравнить его со Станиславом Лемом, то проза Рэя Брэдбери более поэтическая, поэзия звучит в каждой строке. У него (не случайно мы этот тип назвали так метафорически — «Лирик») действительно многие произведения, несмотря на фантастическую фабулу, полны полупоэтического, лирического стиля. К этому же типу относится и Урсула ле Гуин, одна из зачинателей направления фэнтези. И надо сказать, что современное направление фэнтези очень сильно построено на интуиции времени (Δ) и этике эмоций (\blacksquare). А если взять научную фантастику в целом, то в ней выделяются очень четко две ветви: это научная фантастика и фэнтези. Вот фэнтези — это, как правило, белая интуиция, причем со смещением в поэтическую сторону. Появляются все эти мраки, вампиры, вурдалаки, мистика, магия и прочее — то есть весь набор, такой кластер. Это современная тенденция в развитии такого жанра, а до этого безусловно доминировала научная фантастика — торжество логики — разума, техники и т. д. А сейчас торжество некоего «мистического начала».

Вот Толкиен, профессор словесности в Окфорде, тоже был «Лириком» и создал своим воображением целый мир, населенный героями, хоббитами и другими существами. И фильмы по мотивам произведений Толкиена очень хорошо раскрывают аспекты и белой интуиции (Δ), и дуальной ей волевой сенсорике (\bullet): там много мистики, но и одновременно всё это постоянно связано с какими-то сражениями, стычками, столкновениями, и там очень много героев именно сенсорно-логического типа. То есть, там действуют, собственно, два аспекта: магия и война. Хотя главный герой трилогии «Властелин колец» — интуитивно-логический экстраверт ($\blacktriangle\square$, ИЛЭ). А его спутник Сэм — его дуал, сенсорно-этический интроверт ($\circ\blacksquare$, СЭИ).

А теперь сравним логико-интуитивного ($\blacksquare\Delta$, ЛИЭ) и логико-сенсорного экстравертов ($\blacksquare\circ$, ЛСЭ). У обоих 1-я функция — деловая логика (\blacksquare_1), а 2-я — у одного интуиция времени (Δ_2), у второго — сенсорика ощущений (\circ_2). И если ЛИЭ способен к каким-то интуитивным находкам, очень часто предвидит, а иногда как игрок или как финансист рассчитывает какие-то аспекты, связанные с будущим, инвестициями и т. д., то у ЛСЭ сенсорика дает практичность, ориентацию на сегодняшний день, «здесь и сейчас». С этими двумя типами вышел забавный казус у американских типологов: профессор Кейрси, который популяризовал типологию Майерс-Бриггс и одновременно с ней спорил, в своем последнем издании как бы заочно полемизирует с Маейрс-Бриггс: «Как же можно сравнивать эти типы? Эти два типа совершенно разные: этот практичный, а тот такой интуитивный, спекулятивный и т. д. — ну как их можно сравнивать?». С точки зрения соционики, это, конечно, смешно, потому что эти типы родственные. Но, конечно, способ реализации идей по деловой логике, у них разный.

И если сравнить интуитивно-логического экстраверта ($\blacktriangle\square$, ИЛЭ) с интуитивно-этическим экстравертом ($\blacktriangle\sqsupset$, ИЭЭ), то увидим что интуиция возможностей (\blacktriangle_1) с точностью до знака у них одинаковая, но на 2-м месте у ИЭЭ стоит этика отношений (\sqsupset_2). И конечно же, этот человек очень красиво умеет общаться с людьми: если ему надо обаять кого-то, расположить к себе, то есть установить нужные ему отношения для каких-то целей. То есть, с одной стороны, представители этого типа тоже очень проницательны в оценке, например, каких-то людей или талантов: человек смотрит на ребенка или подростка и как-то видит или предположить, что вот у того есть талант к чему-то. Среди них много воспитателей и журналистов, потому что их влекут необычные люди — это связано именно с интуи-

цией возможностей. Этика отношений (\square_2) позволяет очень тонко взаимодействовать, а если нужно, то и манипулировать отношениями, особенно в коллективе.

Иногда эта слишком творческая этика отношений играет с ними злую шутку, потому что они думают, что всегда смогут установить нужные отношения с любым человеком и по нашим наблюдениям, они относятся к тем типам, у которых чаще всего бывают неудачные браки (особенно женщины). Потому что им кажется (если они не знают законов соционики), что они с любым человеком могут построить нужные отношения и в этих отношениях жить. А вот и не получается. Одна женщина такого типа говорила мне: «Я в четвертый раз замуж выхожу». — «И как?» — «Да так вот, не сложилось. Я думала одно, а получается другое...». И я по её настрою понимаю, что это для нее уже какая-то откатанная технология — 2–3 года поживет и, может быть, опять разведется. Это, конечно, крайний случай, но у нас накоплена статистика супружеских пар: люди этого типа и, как ни странно, конфликтного им типа — логико-сенсорные интроверты ($\square\bullet$, ЛСИ) чаще всего вступают в неудачные (с точки зрения интертипных отношений) браки.

Зеркальный типу ИЭЭ — этико-интуитивный интроверт ($\square\blacktriangle$, ЭИИ) — на 1-м месте этика отношений (\square_1). Эти люди, действительно, очень ценят отношения, очень любят говорить о них или наблюдать. Учитывая, что у них 2-я, реализационная интуиция возможностей (\blacktriangle_2), среди них много, конечно, воспитателей, педагогов, людей гуманитарного склада. Хотя, конечно, работают они и в других отраслях.

Поэтому в жизни очень часто используются не все возможности типа, а одна-две шкалы, например рациональность и этика. Если мы возьмем какую-нибудь среднюю бухгалтерию, то обычно в любой бухгалтерии очень много рациональных этиков. А почему собственно? Ведь, казалось бы, бухгалтерия — это расчеты, вычисления, логическая сфера, а там, почему-то, много этических типов личности. Но отгадка оказывается простой: дело в том, что функции есть творческие — многомерные и нормированные — маломерные. А вся бухгалтерия на 99% очень жестко регламентированная нормированная сфера деятельности, там ничего придумывать не надо, а только строго следовать инструкциям. И оказывается, все рациональные этики, действительно, там работают спокойно, у них нормированная 2-мерная логика. И понимание правил, то есть обычного профессионального образования, вполне достаточно, чтобы всю жизнь достаточно беспрепятственно трудиться по этой функции, если ситуация предрасполагает. Проблемы возникают только тогда, когда меняются законы или инструкции, тогда возникают напряжения, пока не освоят.

И тут очень важный момент самореализации связан с тем, что ребенок, пока растет, не только он сам не может понять, к чему у него призвание, но и его родители зачастую понять этого не могут. Потому что в одном возрасте у ребенка одни увлечения, в другом возрасте — другие. И как удалось выяснить в работах Киевской школы соционики, когда ребенок начинает развиваться, то его функции, конечно, работают, но они слабо наполнены реальным опытом, можно сказать — «полупустые». Мы говорим, что психическая функция, или функция информационного метаболизма, работает, но есть программа работы и есть ее наполнение конкретными данными, навыками, историей, опытом и т. д. И, как свидетельствуют многочисленные наблюдения, происходит наполнение или стажировка функции. Она происходит снизу вверх — начиная от витальных функций, то есть, 8-й и 7-й. И когда ребенок, например типа ($\square\blacktriangle$, ЛИИ), начинает развиваться, то у него сначала просыпается интерес к восприятию информации и реакции на неё по 8-й и 7-й функции (\triangle_8 и \blacksquare_7). Потом у него внезапно, в 5–6 лет например, появляется интерес к аспектам, связанным с этикой, эмоциями (\blacksquare_5) и к одежде, к тому, как красиво одеваться (\circ_6), и т. д. Когда он становится чуть старше, у него проявляется интерес к отношениям (\square_3). Но логику трудно понять, что такое отношения, он пытается это как-то освоить и для этого может начать чертить логические схемы. Так один ребенок-логик, посмотрев фильм-сказку «Морозко», составил целую таблицу, чтобы понять, почему Морозко одарил подарками героиню этой сказки, а её антипода — Ленивицу — строго наказал. Ребенок пытался понять причины и следствия поступков, сравнить достоинства и недостатки героев, установить, какой порядок действий приводит к

результату. И это в 6 лет... Конечно же, на детские интересы и увлечения оказывают влияния и фильмы, и чтение какой-то литературы, и, безусловно, общение со взрослыми и сверстниками. Но в результате мы видим, что каждые два-три года меняется вектор интересов ребенка. Есть такая родительская игра «Кем ты будешь? Кем ты хочешь стать?». Ребенок в какой-то момент отвечает: «Хочу быть пожарным!», потом он хочет быть пилотом, потом милиционером, потом еще кем-то, ну, и т. д. Родителям легко запутаться: «А кем же на самом деле ему быть? К чему его готовить?». Надо помнить, что все эти детские выборы неустойчивы, они — следствие «стажировки» развивающихся психических функций. А до главного блока Эго, до самых сильных функций ещё идти и идти.

Ирония судьбы заключается в том, что формирование блока Эго заканчивается приблизительно в 23–24 года. И когда школьник поступает в вуз, он находится еще на стадии перехода от блока СуперЭго к Эго. В 22 года закончил вуз, а проблемы тут как тут...

Когда мы работаем с фирмами, которые набирают персонал, часто нас просят дать краткую индивидуальную консультацию. Приходят студенты, которые уже начали работать, курс 2–3, и значительная часть говорит: «Я проучился 2 года и понял, что это не моё...». Вот что получилось: по социальному блоку СуперЭго родители, окружение, телевидение, интернет внушили ему, что у него будет такая классная профессия, которой он будет зарабатывать, горя не зная, все же туда идут. Да, многих привлекают экономические специальности, юридические и подобные. А через 2–3 года студент понимает, что «не по Сеньке шапка», некоторым просто противно становится. И они думают, «Как? Я выучусь, и ещё здесь работать буду!?!». Это то, что мы слышим регулярно. В целом, человек себя чувствует дискомфортно. И это связано с тем, что выбор вуза был сделан по социальному блоку и по своим каким-то предубеждениям или по настоянию родителей, или просто «все пошли и я пошел».

Особенно часто такое случается с этическими типами личности, например, этико-интуитивный экстраверт (■△, ЭИЭ). Какая третья функция? — Деловая логика (■₃). Прекрасно! А на пятом месте — суггестивная логика (□₅), абстрактная, математическая. Представители этого типа, и юноши, и девушки, обычно хорошо учатся. Они, как правило, успешно осваивают программу, и математика для них небольшая проблем.. И эпоха сейчас такая — развивающегося капитализма, финансовых операций, и т.д. Поэтому на вопрос, куда идти, — многие отвечают: конечно, на какую-нибудь финансово-экономическую специальность. Все прекрасно, поступил, учится. А потом человек обнаруживает, что, вообще говоря, он не хочет заниматься так активно финансами, потому что у него-то главное — это этика эмоций (■₁) и интуиция времени (△₂). Да, есть ряд людей, мы их наблюдаем, которые работают в бухгалтерии, даже работают финансистами и т.д., но большинство представителей типа ■△ (ЭИЭ) чувствуют себя не очень комфортно в сфере бизнеса. То есть значительная часть людей такого типа, особенно женщины, работают в каких-то бухгалтериях, в каких-то финансовых структурах, на вторых-третьих ролях, но чувство неудовлетворенности их гложет, потому что все это — по маломерным функциям. А некоторые сразу пугаются — как те студенты, которые ужасались: «Как я буду этим заниматься?!». Поэтому они как-то пытаются найти выход из этой ситуации, потому что образование по специальности уже есть — не бросать же вуз, проучившись 3 или 4 года. А с другой стороны, как-то страшно, потому что «не моё, чужое», и человек мечется. Тут возникает вопрос: делать карьеру или уходить в другую область, переучиваться, доучиваться... Женщинам проще — они заняты семьей, у них блок Эго направляется на семейные проблемы, эмоции, чувства и прочее, на службе они становятся «рабочими лошадками». А если взять мужчин этого типа, то среди них, действительно, бывают и финансисты, но они решают свои задачи, правда, иногда своеобразно.

В 90-х годах мы работали на Севере с очень крупным заказчиком из «Газпрома» — «Надымгазпромом». Заместителем генерального директора по финансам был человек типа — ЭИЭ. А поскольку это были 90-е, то денег, как всегда, не хватало, хотя «Газпром» — богатая организация, но их забирали больше, чем отдавали из Москвы. Деньги присылали от случая к случаю, он как-то этими деньгами и распоряжался. И когда к нему заходишь в ка-

бинет, у него на столе стоит такая табличка, на которой крупными печатными буквами написано: «ДЕНЕГ НЕТ» — чтобы сразу всех просящих отшить. Но если ты сел и посмотрел внимательно — ниже шариковой ручкой написано: «много». Это было забавно... А потом мы спросили у одного из директоров этого большого, около 30 предприятий, объединения. Он по типу был ●□ (СЛЭ, «Маршал»). Ведь все руководители ходили в этот кабинет, все выбивали свои деньги или выклянчивали их, кто как умел. И мы спросили этого СЛЭ: «А вы видели табличку?» — «Какую табличку?» — он её в упор не видел. То есть ни на что не разменивался, прямо шел, напирал по первой функции — волевой сенсорике (●₁) на этого зама. А поскольку у них отношения *активации*, то они как-то договаривались.

Я хочу сказать, что моменты выбора профессии очень значимы. Особенно сейчас они тяжелы, потому что вся система образования настроена так, что действительно человек понимает, что и к чему, фактически уже тогда, когда дело идет к окончанию вуза. И здесь, конечно, очень помогает профориентация.

Ведь если мы знаем тип личности, то, как говорится, «сколько веревочке не виться», конец будет здесь. Вот веревочка сколько не вьется в детстве и юношестве, в котором человек может быть и моделистом-конструктором, и вышивать крестиком в детстве, все это прослежено по ряду типов. Я сейчас не останавливаюсь на подробностях, но есть определенные увлечения у каждого типа по возрастам. Но, в конечном счете, если мы в 9-10 классе определили тип личности, то просто можем сказать, что вот этот спектр профессий для него будет гораздо лучше, чем вот такой. Хотя и мода, и родители, и социальные влияния и знакомые будут настаивать: «Ты должен идти туда!». Но «сердцу не прикажешь»: это не голая теория, это то, что мы видим практически, когда работаем с персоналом.

Сейчас существует огромное количество торговых фирм, производственно-торговых, и всем нужны менеджеры по продажам. А кого туда берут? В основном либо вчерашних студентов, либо уже студентов, которые вот-вот окончат вуз, или студентов-заочников. Почему? Потому что сейчас качество школьного образования упало и в ряде фирм просто не берут на работу людей, у которых нет хотя бы 3-х первых курсов высшего образования, иначе человек просто «полуграмотный» после 10-го класса. Это, к сожалению, такая реальность. То есть вчерашний школьник не может объясниться, не может правильно документ составить и т. д. Исключения — это программисты, но понятно, что он должен хотя бы 2 курса проучиться, чтобы что-то уже знать и представлять.

Очень интересно проявляют себя ЭИЭ в другой сфере. Они работают в юриспруденции, сейчас многие идут в юристы. С одной стороны, конечно, все это крючкотворство — это ужасно скучное занятие. Но как люди рациональные, некоторые находят в этом удовольствие. Но самое большое удовольствие они находят как раз на судебных заседаниях. И вот директор юридической фирмы, с которым мы там сотрудничаем, говорит: «Я прихожу, — речь идет об арбитраже, они там ведут какие-то арбитражные дела в пользу клиентов, — там все сидят, судьи, им так скучно, все закопаны в какие-то там параграфы, — понятно, там идут прения по поводу каждой запятой какого-то договора, — а тут я эмоционально взорву ситуацию, что-то им выдам такое, все «А-а-а», все оторвались, внимание ко мне, и решение в мою пользу». То есть человек прекрасно пользуется своей сильной функцией.

Или представим себе главного бухгалтера — сенсорно-этического интроверта (○■, СЭИ). Среди бухгалтеров много этических типов, особенно рациональных, но в руководители, как правило, выбиваются сенсорные типы. Это и понятно, потому что сенсорика — более цепкая, более хваткая функция и дает определенную напористость. И вот сенсорно-этический интроверт, а у нее деловая логика — 1-мерная (■₄). То есть правила она знает, усвоила, но все-таки главный бухгалтер — ей иногда приходится решать и какие-то неординарные задачи. Как она использует свои сильные функции? Очень просто — она идет в налоговую инспекцию, со всеми знакомится, договаривается этически, там «поговорит о том, о сем», — все у нее знакомые, все ее проконсультируют, все с ней в хороших отношениях. И таким образом человек по этической функции как бы располагает и собирает ту информацию, которая нужна ему для профессиональной деятельности, и заодно страхует себя

от каких-то непредвиденных действий той же налоговой инспекции. Ведь сейчас огромное количество всяких законных и подзаконных актов, в которых можно легко запутаться и нарваться на штрафы и санкции.

То есть этическое поведение — это, в том числе, непосредственная личностная коммуникация, расположение к себе окружающих.

Конечно, это приобретается в определенной мере каждым человеком, и каждого человека воспитывают в этом направлении, но люди, у которых этическая функция на 1-м, 2-м месте — в этом деле просто таланты. Есть средний уровень, а они таланты. И они там себя чувствуют как рыба в воде. И в результате, естественно, человек вроде бы формально работает по слабой функции, а на самом деле большинство вопросов решает по сильной функции. То есть фактически он перекодирует задачу и таким образом обходит свои трудности. Это, конечно, прямо скажем, не так часто бывает. Но встречается, и я описываю случаи, которые мы непосредственно наблюдали. Потому что большинство людей типа СЭИ просто избегают деятельности, связанной с бухгалтерией, финансами, просто потому, что это у них зона неуверенности. А здесь так уж вышло: человек выучился, потому что сказали, что «будет всегда кусок хлеба, и это модно, востребовано». Потом человек почувствовал какую-то неуверенность, трудности — ну что же — приходится выкручиваться.

Поэтому, чтобы не упустить фактор времени, самое разумное — это сориентировать ученика в 10-11 классах. Почему? Потому что функции до конца еще не сформировались, но уже тип определить можно с уверенностью. И, соответственно, можно просто сказать, что «Да, у тебя вот сейчас такие интересы...», а ведь есть еще просто подростковые интересы — там очень сильно связано с модой, девчата, ребята, чувства, веяния и прочее. Но если мы определяем уже в этом возрасте тип, то прогнозы и рекомендации близки к реальности.

Мы работали с одной из гимназий и убедились, что психологические тесты вносят значительную путаницу в определение склонностей учащихся. Существуют психологические тесты на профориентацию, но для учеников 9–10 класса они абсолютно бесполезны, потому что отражают только текущий уровень их развития. А если мы говорим о типе личности, то понимаем, что сейчас могут быть одни интересы, завтра — другие, но это все пройдет и схлынет. А вот когда проявятся окончательно интересы по Эго (сильная функция никуда не деваются, просто работают в фоновом режиме), тогда и можно будет говорить о профессиональном ориентировании. Есть, конечно, ряд детей, четко придерживающихся интересов по своим 1-2 функциям, но их не очень много в процентном отношении, у большей части подростков интересы размыты и лежат в стороне от их ведущих и главных функций. Поэтому на них очень сильное воздействие оказывает именно окружение: родители и, друзья, общий фон, что модно, что востребовано сегодня. А потом оказывается, что совершён неверный выбор...

Вот чем важна соционика: если мы знаем тип личности, то мы можем сориентировать человека, сказав: «Да, ты конечно можешь получить любую специальность. Очень хочешь получать такую специальность — получай, но ты должен себе отдавать отчет, что в рамках этой специальности ты будешь успешен только вот в этом моменте, а в других аспектах — нет». И многие этические типы личности, получив, скажем, техническое образование, всё равно реализуют себя в каких-то социальных аспектах. Раньше это было вообще просто: он «пошел по партийной линии», «по общественной линии», «по профсоюзной линии» — и пошел-пошел-пошел...

У меня когда-то шеф был, этико-интуитивный интроверт, кандидат физико-математических наук, потом он стал доктором. Это было давно, и наши пути разошлись. А потом я узнаю, он уже председатель профкома моего бывшего крупного академического института. И, как сказал про него другой наш товарищ: «Петя стал такой важный, к нему не подойдешь». То есть этик своего добился. Хотя он там всю жизнь паял различные проводки, поскольку физико-техническая специальность, и занимался как специалист всякими керамическими и металлическими сплавами. Но 1-ю функцию никуда не спрячешь и человек по

этике отношений выстроил так со всеми отношения, что его через несколько лет сделали председателем профкома. И он уже 10 лет председатель профкома в этом институте.

Вообще, очень многие этики процветают в больших организациях, потому что этот этический, особенно экстравертный темперамент, никуда не денешь. А экстравертные этики — они заводили всяких вечеринок, массовых мероприятий, корпоративных развлечений и прочее. То есть сущность человека не спрячешь, она все равно проявляется по сильным, многомерным функциям.

Но бывает, и довольно часто, что человек пытается реализовать себя по какой-то слабой функции. Например, была у подростка такая ситуация, скажем, что выяснилось, что он был неловок в общении или практическом деле. Он был поставлен в такую ситуацию, где не смог проявить каких-то либо своих эмоций, либо своего сенсорного умения, и ему сказали: «Ты безрукий, у тебя из рук все выпадает». А он интуит, у него функция слабая, его это так зацепило, что он всю жизнь пытается скомпенсировать эту функцию. Уже, может, и забылась эта причина, но вот он считает, что он достигнет развития, когда будет успешно работать по, скажем, волевой сенсорике или эстетической сенсорике и сосредоточивает свою деятельность в этой области. Что здесь сказать? Если человек работает по слабой функции, хорошо, если он это делает дома.

Я знал логико-интуитивного интроверта (□▲, ЛИИ), который будучи крупным инженером по строительству, и даже одно время он, работая в Кабинете Министров, дома занимался тем, что прекрасно строчил одежду. Это у него было такое хобби. А поскольку он, Борис Владимирович, был моим соседом, он мне рассказывал про свою работу. Они проектировали Русановку в Киеве. Он мне рассказал историю, как первый секретарь горкома настаивал, Русановку разрезать каналами с водой из Днепра, чтобы была «киевская Венеция». А они просчитали и сказали, что будет застой воды — будет вонь страшная, что просто не хватит напора, чтобы все промывать: «Нет, я хочу «Венецию». И они его целый год уламывали, чтобы отказаться от этого безумного прожектерства, чтобы не было гниющего болота. И мой сосед ему доказывал по своей первой логике. В конце концов, уломали. А дома Борис Владимирович занимался тем, что чуть ли не каждый вечер играл на пианино и строчил на немецкой машинке. Это были его хобби, в данном случае, по 5-й, суггестивной (пианино), и 6-й, активационной, (одежда) функции. Активационная функция у него — эстетическая сенсорика (O₆). Эстетика, вкусная еда, какая-то красивая обстановка или приятная уютная одежда. Вот он любил делать себе и близким какие-то удобные вещи. То есть у него была такая внутренняя потребность, и он ее реализовывал. Но здесь у него гармонично все сложилось. То есть свои, скажем так, личностные потребности, он реализовывал дома, а как инженер он работал на работе.

Бывает, к сожалению, и наоборот. И это, как говорилось когда-то, «печальный факт, товарищи», потому что происходит определенное перенапряжение и проявляется неадекватность, потому что по слабой функции нет столько ресурса, чтобы постоянно быть на высоте, работать плодотворно и творчески.

Особенно это касается 4-й функции. Например, человек с одномерной волевой сенсорикой пытается руководить. ЛИИ часто выбиваются в руководители, просто как грамотные, талантливые, упорядоченные люди, инженеры. Но когда надо «построить» подчиненного, жестко приказать, наказать и прочее — с этим проблемы по волевой сенсорике. И постепенно у такого человека накапливается стресс. Потому что он не может постоянно принимать такого рода решения. И появляется стресс, потом невроз, потом могут быть уже какие-то психосоматические расстройства.

Вот еще один пример активационной функции: у меня есть товарищ-предприниматель, по типу логико-интуитивный экстраверт (■△, ЛИЭ). Помимо того, что он предприниматель, он еще и охотник, и таким образом он реализует для себя, как бы организует активацию своей 6-й функции в виде охоты на зверей, на дичь и прочее. На службе он работает по деловой логике и интуиции времени — там что-то просчитывает, какие-то сделки проворачивает, консультирует. А в выходные дни он известный охотник. Потому что во-

левая сенсорика — это, в том числе, и все виды, скажем так, сенсорного насилия, в том числе, конечно, и охота, и убийство животных. И здесь он получает как бы «зарядку аккумуляторов», потому что это активизирует, тонизирует его организм. Но как-то он испытал сильнейший стресс по 4-й функции (O₄). Однажды приехал после охоты и ощутил, что что-то не так с самочувствием. Он зашел в поликлинику и начинает описывать женщине-врачу свое самочувствие. Та говорит: «Может быть, у вас ангина, может быть, начинается грипп». И тут ЛИЭ брякнул: «Доктор, я был на охоте». Смотрит, а она сползает со стула: «А у вас, может быть, птичий грипп?» — и «бочком-бочком-бочком»... И тут у него уже начинается паника, до него доходит: «А что же мне делать?» — «Птичий грипп! Не подходите, не подходите!». Он заходит в другой кабинет — там тоже паника. В общем он уже в полном стрессе — это ведь удар по 4-й функции, сенсорике здоровья. И он уже буквально в прострации, хотя в реальной жизни мощный мужик. А потом, в очередном кабинете, он встретил какого-то старого врача, который сказал ему: «Не морочьте мне голову, у вас простуда, идете, калину-малину попейте и успокойтесь». Мой товарищ приходил в себя 2–3 дня, потому что испытал сильнейшее потрясения от испуга по одномерной функции. У него действительно никакого птичьего гриппа не было, он простыл на охоте.

Именно когда затрагивают нашу 4-ю функцию, в данном случае это сенсорика здоровья, это чревато последствиями. А в случае ИЭИ — «Лирика» — это деловая логика (■₄). И вообще опасно человеку трогать деловую логику у ИЭИ. Здесь можно вспомнить роман или фильм «Двенадцать стульев». Остап Бендер, логико-интуитивный экстраверт (■_Δ, ЛИЭ), человек, который «знал триста способов сравнительно честного отъема денег у населения» и Киса Воробьянинов, интуитивно-этический интроверт (Δ■, ИЭИ) — человек, который совершенно беспомощен в деловых вопросах. Бендер сразу взял его в оборот, сходу выторговав 50% будущих сокровищ — у ИЭИ деловая логика на 4-м месте (■₄). А чем заканчивается роман? Бендер, предвкушая получение сокровищ, в шутку бросает: «Киса, а зачем вам деньги? Денег я вам, пожалуй, не дам. Пожалуй, вы пойдете ко мне просто секретарем» — это словесный удар ревизора по 4-й функции. И подревизный озверел: достал бритву и полоснул товарища Бендера по горлу. Поэтому, когда мы затрагиваем 4-ю функцию человека, что будет предсказать очень трудно.

Это случай литературный, но я видел реальные случаи в жизни, когда в дружеских, казалось бы, отношениях ЛИЭ и ИЭИ у ИЭИ возникает чувство мести, желание отплатить ничего не подозревающему товарищу—ЛИЭ и сделать ему какую-то гадость, причем ЛИЭ даже не ожидает, не понимает в чем дело. А это месть за то, что тот своей сильной функцией — деловой логикой (■₄) — невзначай ущемил его интересы: где-то не так распорядился общими деньгами или чем-то в таком роде. Причем ИЭИ, даже не мог сформулировать четко, что произошло, только чувствовал острую ненависть: «Зачем он так сделал?».

(окончание следует)

Л и т е р а т у р а :

1. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Методы практической соционики в эффективном менеджменте и кадровом консалтинге // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2018. — № 11-12. — С. 5–20.
2. Букалов А.В. Соционика как эффективный инструмент анализа в гуманитарных науках // Психология и соционика межличностных отношений. — 2018. — № 11-12. — С. 28–31.
3. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Применение соционики в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2015. — № 3. — С. 5–16.
4. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Соционика и эффективный менеджмент // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2014. — № 8. — С. 5–10.
5. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Психоинформационные технологии в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 3. — С. 5–9.