

ВОПРОСЫ СОЦИОНИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 159.923.2+37.022

Процкий Т.С.

**НАБЛЮДЕНИЯ ИЗ ПРАКТИКИ:
КАК РАЗНЫЕ ТИМЫ ИЗУЧАЮТ И ПРИМЕНЯЮТ СОЦИОНИКУ**

Калининградский центр соционики, silmand@bk.ru

Статья посвящена обобщению наблюдений за представителями различных соционических типов во время и после их обучения в Калининградском центре соционики (более 200 студентов). Материал может быть полезен соционикам-практикам, которые сталкиваются с типологическими закономерностями восприятия соционики людьми различных ТИМов.

Ключевые слова: соционика, методика преподавания соционики, соционическая диагностика, субъективисты, объективисты, структурная логика, деловая логика.

С момента основания Калининградского центра соционики прошло почти три года. За это время я и мои коллеги выпустили более 35 курсов обучения соционике (на базовом, продвинутом и углубленном уровне), провели десятки тематических семинаров, ознакомительных лекций в учреждениях образования, а также организовывали индивидуальные и групповые диагностики соционических типов. Во время проведения курсов и консультаций мы часто наблюдаем за тем, как люди одних и тех же типов схожим (а порой — идентичным) образом усваивают знания по соционике. Благодаря этим наблюдениям мы стараемся постоянно улучшать методику преподавания соционики, чтобы каждый из 16 типов мог извлечь для себя максимум пользы из этой науки. В данной статье я рассмотрю основные закономерности, наличие которых подтверждено длительными наблюдениями как в течение курсов и мероприятий нашего центра, так и за период моей индивидуальной практики обучения соционике и диагностике типов самых разных людей.

Цвет ценностной логики при обучении соционике

Речь идёт, конечно же, о «субъективистах» и «объективистах» — или «весёлых»¹ и «серьёзных»² квадратах с ценностной *структурной* (□) либо *деловой* (■) логикой соответственно. По нашему мнению, это различие оказывает огромное влияние на эффективность процесса обучения в любой образовательной сфере — будь то школа, университет или курсы повышения квалификации. Например, значительно будет различаться характер преподавания одного и того же предмета от лица объективиста или субъективиста — равно как и восприятие информации аудиторией в значительной степени будет определяться квадратным составом учеников.

Обратимся к классическому определению экстравертной и интровертной логики (мышления), данному К.Г. Юнгом.

Экстравертное мышление:

«Вследствие общей экстравертной установки мышление ориентируется по объекту и по объективным данным».

«[экстравертное мышление] имеет стремление ставить всю совокупность своих жизненных проявлений в зависимость от интеллектуальных выводов, в конечном счете ориентирующихся по объективно данному, или по объективным фактам, или по общезначимым идеям».

¹ Первая и вторая квадраты.

² Третья и четвертая квадраты.

Интровертное мышление:

«...если главный акцент падает на субъективный процесс, то возникает тот другой род мышления, который противопоставит экстравертному типу, а именно в направлении, ориентирующемся на субъекта и на субъективно данное; я называю его интровертным. Из этого другого ориентирования возникает мышление, которое не определено объективными фактами и не направлено на объективно данное, то есть такое мышление, которое исходит от субъективно данного и направлено на субъективные идеи или на факты, имеющие субъективную природу».

При проведении курсов мы заметили, что при объяснении материала представители 3–4 квадр гораздо больше нуждаются в конкретных фактах и примерах (та самая ориентация на «объективно данное»), наглядном иллюстративном сопровождении, нежели субъективисты (Альфа и Бета). Не случайно «культура» электронных презентаций вроде Power Point пришла к нам из западных стран и, прежде всего, из США, в которых важнейшей частью менталитета и общественной жизни является именно ■, логика фактов. С точки зрения носителя *структурной логики* подобные презентации почти не несут какой-либо полезной информации (речь идёт о сугубо сопроводительных слайдах), поскольку для □ абсолютно естественна способность легко абстрагироваться от предлагаемой информации и моделировать отвлечённые ситуации, которые не происходили в реальной жизни, но *вполне могли бы произойти*. Для квадр «субъективистов» пояснение материала может проводиться в буквальном смысле «на пальцах», без конкретных примеров и почти без иллюстративного материала, и это практически никак не скажется на качестве его усвоения. Стоит заметить, что интересно и компактно поданная информация, конечно же, всегда воспринимается легче представителями любых типов.

У «объективистов» ситуация иная. Очень хорошо чувствуется, когда аудитория с преимущественно ценностной ■ теряет нить рассуждений представителя 1–2 квадр, если он не приводит конкретных примеров. В таком случае слайды, пиктограммы, надписи на доске, а также иллюстрирующие примеры из жизни являются важными опорными точками, по которым лектор вместе с аудиторией идёт к конечному выводу. К сожалению, этот простой принцип очень часто не соблюдается в обычной преподавательской практике: всем известны примеры лекторов, которые прекрасно разбираются в своём предмете, но слушатели воспринимают их с большим трудом и почти ничего не запоминают.

При разборе квадр и соционических типов для 3–4 квадр типы начинают «оживать» только после того, как будут приведены в качестве примеров несколько ярких представителей того или иного типа. Правда, дальше возникает следующая особенность (особенно у носителей ■ в блоке Эго): между приведёнными персонажами *объективисты* часто замечают больше различий, нежели сходств (это действительно так, если ориентироваться только по объективно данным, «внешним» признакам), поэтому лектору необходимо дополнительными примерами проиллюстрировать, в каких конкретно типологических особенностях схожи человек А и человек В, подробно разложить всю цепочку рассуждений. Носители ценностной □ в таких ситуациях мысленно «убегают» вперёд, быстрее видят неочевидные связи между приводимыми примерами и в столь подробных разъяснениях нуждаются реже.

По нашим наблюдениям, для новичков в соционике, особенно если они из 3–4 квадр, лучше всего подходят краткие, наглядные и компактные таблицы с основной информацией — например, таблица с типами и квадратами, с краткой расшифровкой аспектов, с признаками Рейнина и т.д. Информация в виде таблиц запоминается ими гораздо быстрее, и уже к середине курса группа достаточно хорошо ориентируется в основных терминах и понятиях, а также быстро комбинирует ответы на вопросы, заданные в непривычной форме — например, «назовите всех творческих *этиков-негативистов*». Без наглядных таблиц и простых схем перед глазами такой запрос может вызвать у ■-аудитории достаточно долгое «подвигание».

Интересно наблюдать за тем, как представители разных типов воспринимают таблицу интертипных отношений. *Субъективисты* в первую очередь выясняют **принципы**, по которым работают ИТО, чтобы потом самостоятельно достраивать варианты для нужного

соционического типа (кто кому *заказчик*, *ревизор* и т.д.), а *объективисты* часто спрашивают: «нужно ли эту таблицу выучить?». Им порой это кажется более простым путём, чем понимание абстрактных законов ИТО и их достраивание по аналогии.

Долгий путь от теории к практике

Ни для кого не секрет, что соционика зародилась, развивалась и продолжает развиваться преимущественно в среде клуба исследователей первой квадры, т.е. соционика в значительной степени является продуктом мыслительной деятельности *структурных логиков*. Данный факт во многом определяет современное состояние соционики как научного направления, её статус в научных, деловых и прочих кругах. *Структурная логика* квадры Альфа (в сочетании с аспектом *интуиции возможностей*) как основа теоретической науки генерирует множество концептуальных идей, наиболее прикладные из которых рано или поздно переходят в сферу *логики* практической, *деловой* — и вот здесь у соционики пока что полноценного перехода не получается. Не случайно в настоящее время существует множество разновидностей соционики — на уровне сложившихся школ, организаций или отдельных социоников. Если соотнести конкретный вариант предлагаемой соционики с типом предлагающего, то возникает картина, очень похожая на наблюдения за нашими же студентами и выпускниками, а также за теми, кто увлекается соционикой самостоятельно и периодически посещает наши встречи или мероприятия.

Каковы особенности восприятия соционики разными типами? Здесь — опять же — одним из ключевых параметров является разница в восприятии информации с т.з. ценностной *структурной* или *деловой логики*. По нашей статистике 71% наших выпускников — представители квадры *объективистов* (28% Гамма, 43% Дельта). На первый взгляд может показаться, что *субъективисты* меньше интересуются соционикой, но причина такого значительного перевеса среди студентов кроется в другом: *субъективисты* (особенно носители сильной □) в большей степени склонны осваивать те или иные знания самостоятельно, а не учиться у кого-либо. *Белые логики* чаще всего уверены, что разберутся без посторонней помощи, даже если вопрос достаточно сложный. Как нам сказал один парень ЛИИ: «Если уж я понял, то ПОНЯЛ!».

Объективисты же действуют и мыслят иначе: для них лучше пройти обучение у тех, кто может **на практике** продемонстрировать свои знания, чем самим разбираться в достаточно обширной (часто — противоречивой) соционической литературе. Кстати говоря, *объективисты* не только чаще приходят обучаться к нам на курсы, но и приходят на индивидуальную консультацию по диагностике типа в 2,5 раза чаще, чем *субъективисты*.

Исходя из этого разделения, можно выделить две часто встречающиеся крайности (особенно у начинающих социоников), которых мы стараемся максимально избегать и при обучении наших студентов, и у самих себя.

Крайность субъективизма. Человек с сильной или ценностной □ изучает некоторое количество соционической литературы, а затем, опираясь на свою природную способность достраивать причинно-следственные связи, изобретает какую-то «свою» соционику, которая зачастую не сходится с уже принятыми положениями, даже научно обоснованными (из других дисциплин). При этом расхождения особенно видны на практике — например, при диагностике типов. Такой человек легко подберёт обоснование под любую из 16 версий типа, особенно при сильной ▲, которая с лёгкостью генерирует различные интерпретации для одних и тех же явлений. Даже сами представители типов с сильной ▲ порой признаются, что при желании могут у одного и того же человека найти проявления сразу нескольких типов и подвести под них достаточно убедительные объяснения. Для *объективистов* подобные дискуссии кажутся чистым произволом и бесполезной тратой времени.

Крайность объективизма. Если в первом случае крайность состояла в чрезмерном переосмыслении (вплоть до искажения изначального смысла) и интерпретации, то человек с сильной или ценностной ■, впадая в крайность, изучает источники по соционике и пользуется ими безо всякого самостоятельного осмысления. Со стороны это может выглядеть как

эkleктичный набор фактов, цитат и ссылок на источники, а взаимосвязь и даже противоречия между ними осознаются плохо (□ — вытесненный аспект). Мы очень часто замечали за носителями ■, что к написанному они относятся как к технологии, полностью готовой к применению, хотя порой даже сами авторы книг или статей по соционике отмечают их гипотетический характер. Некоторые объективисты, не желая вникать в запутанную теорию, спрашивали, нет ли у нас какой-нибудь компьютерной программы, которая за пару нажатий клавиш точно определяла бы соционический тип.

Зависимость от сильных функций

Наибольшей ригидностью мышления обладают *рациональные логики* и/или *рациональные сенсорики*: если уж у них «записалось» достаточно искажённое восприятие соционики («Соционика — лженаука! Я читал об этом в интернете»), то порой переубедить такого человека бывает чрезвычайно сложно.

За *этиками* мы заметили тенденцию к игнорированию интертипных отношений, даже самых дискомфортных, особенно если дело касается близких отношений. К примеру, если *этику* человек симпатичен, то *ревизия* или *конфликт* с ним могут не осознаваться достаточно долго.

Структурные логики, как уже отмечалось выше, при диагностике типа другого человека опираются на своё субъективное представление о данном ТИМе, порой игнорируя важные внешние признаки и факты (приоритет своего понимания над фактами внешнего мира). Однако стоит заметить, что люди с ценностной □ проявляют большую гибкость в использовании теории, нежели *объективисты*: при типировании нестандартного представителя того или иного ТИМа, *субъективист* даже при недостатке опыта может прийти к достаточно точной версии типа, благодаря сопоставлению и **самостоятельной интерпретации** различных положений теории **под конкретный случай**.

Для *объективистов* теория не всегда так же полезна, поэтому им нужно как можно больше реальной практики соционической диагностики, чтобы персональная эталонная «галерея» каждого из 16 типов была насыщена как можно большим количеством его вариантов (например, подтипов).

У носителей ■ в блоке Эго недостаток опыта проявляется в стремлении хвататься за первую бросившуюся в глаза деталь и делать вывод о ТИМе лишь на её основании («сказал про комфорт — значит *белый сенсорик*»). У носителей □ недостаток опыта виден в слишком вольной трактовке воспринятого («а может быть он под комфортом подразумевал хорошие отношения»).

По нашим наблюдениям, для точной диагностики типов наиболее «удачными» сочетаниями сильных функций обладают клубы *гуманитариев* и *социалов*, далее следуют *управленцы* и *исследователи*. Почему? *Этика* в сильных функциях позволяет хорошо чувствовать другого человека, тонко настраиваться на его состояние и распознавать невербальные реакции во время диагностики. *Интуиция* позволяет быстро схватывать суть или образ человека и даже при недостатке знаний и опыта верно «угадывать» его тип. У нас были случаи, когда представители клуба *гуманитариев* уже на базовом курсе обучения демонстрировали очень хорошие навыки диагностики, которые в среднем достигаются лишь к середине-концу второго курса.

Сенсорика в сильных функциях хорошо распознаёт физические (телесные) свойства при диагностике: мышечную расслабленность или едва уловимое напряжение (*иррациональность/рациональность*), уверенность и точность жестов/движений/походки или некоторую неловкость (*сенсорика/интуиция*), вне зависимости от комплекции более «мягкое» телосложение у *белых сенсориков* или более «плотное» у *волевых сенсориков* и т.д. *Интуиты* с трудом обращают внимание на эти нюансы.

Из всех четырёх психических функций *логика* оказывается самой «далёкой» от живых людей, но зато она позволяет обобщать теоретические знания и наиболее эффективно применять их на практике. *Логикам* следует помнить, что они склонны игнорировать «чело-

веческий фактор», при диагностике проявляется как подгонка под желаемую версию вместо учёта индивидуальных характеристик конкретного человека.

Для наиболее эффективного применения соционического знания нам всем следует помнить, что наш тип накладывает на нас определённые ограничения в восприятии информации из окружающего мира. В данной статье я постарался обобщить наиболее характерные закономерности, которые наблюдал во время преподавания соционики представителям различных ТИМов. Осознание этого, я надеюсь, поможет и любителям и профессионалам эффективнее пользоваться знаниями соционики и лучше доносить их до новичков.

Л и т е р а т у р а :

1. Митрохина, А. Л. Общая соционика. Информационный метаболизм психики. — М: ЧБ, 2010.
2. Таланов, В.Л. Свойства белой логики и её генезис. Результаты детального экспериментального исследования с далеко идущими выводами. 2010. // <http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/T1.html>
3. Таланов, В.Л. Структура признака «интуиты-сенсорики» и его гипотетические когнитивные механизмы, 2007. // http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/structure_intuit.html
4. Элит, И.М. Определение соционического типа. — М: ЧБ, 2010.
5. Юнг К. Г. Психологические типы. — М.: «Прогресс — Универс», 1995.

Статья поступила в редакцию 08.09.2013 г.



115035, г.Москва, ул. Б.Ордынка, 13/9-15
izdat@socion.org
+7(495)9539648, +7-903-5616285

в серии
Б И Б Л И О Т Е К А
S O C I O N I C A

представляет:

А.Букалов «Потенциал личности и загадки человеческих отношений»

Выход в свет этой оригинальной и увлекательной книги – долгожданное событие для всех, кто интересуется соционикой и изучает ее.
Автор – признанный классик и новатор соционики, ведущий теоретик и практик этой науки – впервые представляет свою концептуальную монографию о соционике как новом знании о человеке и обществе, о прогнозировании межличностных отношений в семье и на работе, о новых взглядах на природу психики, о методах определения соционического типа и практическом применении соционики в менеджменте и в других сферах.



Б И Б Л И О Т Е К А
S O C I O N I C A
Александр Букалов
Потенциал личности
и
загадки человеческих отношений

Приобрести книгу:
тел. +7-903-5616285, Интернет-магазин socion.org