

Казанский государственный университет
кафедра политической истории
кафедра психологии

ИСТОРИЯ И СОЦИОНИКА

*Метод социоанализа психологии исторических персонажей
(справочно - методическое пособие)*

Казань 1996 г.

Составители:

канд. ист. наук, доцент Гафаров А. А.,

канд. псих. наук Петрушин С. В.

Содержание

Введение	4
1. Метод качественных структур. 4 функции и 8 элементов информации по А. Аугустинавичуте.....	5
2. Способы определения типа информационного метаболизма (ТИМа).	13
3. Характеристика типов ИМ.	13
4. Описание интертипных отношений.	41
5. Социальные роли.	58
6. Смена квадр по А. Букалову, В. Гуленко.	62
Заключение.	67
Список использованной литературы.	68
Приложения.....	69

Введение

Научные пути познания исторического прошлого, наряду с изучением процессов политического, экономического, культурного (и т. д.) развития, неизбежно приводят к проблемам историко-психологического характера. Специфика и своеобразие политических коллизий в значительной степени связаны с людьми, облеченными властью и принимающими решения. Воля, характер, эмоции и страсти исторических личностей преломляются в их поступках, создавая неповторимый ход истории. Не случайно сложные сюжетные линии, повороты и зигзаги истории порою практически не объяснимы с точки зрения объективных процессов и традиционных методов (взаимные симпатии Сталина и Гитлера, антагонизм Хрущева и Кеннеди, категоричное решение обычно осторожного Брежнева о вводе войск в Афганистан и т. д.). Решение подобных исторических задач лежит в сфере субъективного, в области исторического социопсихологического анализа. И помочь в этом может социопсихология, наиболее целостно (из множества наук, описывающих те или иные стороны психологии личности) рассматривающая строение психики и поведения человека.

Истоки социопсихологии связаны с исследованиями Карла Густава Юнга, одного из выдающихся психологов XX века. В 1922 г. Юнг опубликовал работу "Психологические типы" , где, рассматривая различных людей, выделил психологические типы, определяемые природным и неизменным в течение жизни сочетанием психических функций - разума, воли, интуиции, эмоций и т. д. В качестве базового основания типологизации он разделил людей (и это прочно вошло в психологию) на экстравертов (обращенных наружу) и интровертов (обращенных внутрь себя).

Впоследствии в 70-е годы благодаря усилиям советских психологов (в частности исследовательницы из Литвы А. Аугустинавичуте) были упорядочены и дополнены представления Юнга об устройстве психики, открыты законы обмена информацией и соответственно описаны отношения между различными типами людей.

1. Метод качественных структур. 4 функции и 8 элементов информации по А. Аугустинавичуте.

1 ФУНКЦИЯ - консервативная - зона уверенности человека. Это его "само собой разумеющиеся нормы", собственный авторитет, ценностный уровень, принцип существования. Если серьезно задеть эту функцию, то человек выдает агрессивную защиту.

2 ФУНКЦИЯ - мобильная - зона творчества. Здесь человек может рискнуть (физический, интеллектуальный риск). Удар по второй функции рождает фрустрацию.

3 ФУНКЦИЯ - место самооценки - зона проблем и наименьшего сопротивления. Здесь человек доказывает, что он хорош. Шутка в этом месте воспринимается как оскорбление, а разговор - как неприличный. Здесь ситуация всегда идеализирована. В этом месте человек получает энергию социума. Удар по третьей функции - реакция избегания.

4 ФУНКЦИЯ - зона суггестии. Здесь человек открыт для внешних воздействий. Прием информации идет без оценки. Возможна самая грубая лесть, ложь, то, что для других "шито белыми нитками". Это уровень мнительности, подозрительности, прямого внушения. Наличие этой функции говорит о том, что невнушаемых людей нет.

Базовые элементы информации - набор из 8 элементов. С помощью этих элементов А. Аугустинавичуте предложила кодировать типы информационного метаболизма (ИМ) :

▲ - внешняя целостность (внешняя гармония, создание музыки, расписание занятий, построение системы, "то, что приемлю");

△ - внутренняя целостность (внутреннее состояние, самообладание, настроение, образ себя, "верую в... ");

■ - логика объективного мира (правила уличного движения, уголовный кодекс, фактура изделия, ссылки на внешние обстоятельства, "знаю, что... ");

□ - внутренняя логика (мое объяснение, моя теория, иерархия, внутренняя метрика, которую мы накладываем на реальность, "думаю, что... ");

● - законченная внешняя форма объекта (модель одежды, танец, поступок, прическа, дизайн, движение тела, сила, скрытая энергия);

○ - внутренние сенсорные ощущения (надежность, самочувствие, "здоровый-больной", запахи);

└ - внешние отношения (отношения людей между собой, ко мне; информация об отношениях; "меня любят... ");

┌ - личное отношение (моя оценка, "люблю - не люблю... ").

Рабочие названия этих элементов информации :

▲ △ - интуиция (дает представление о целостности);

■ □ - логика (дает представление о взаимосвязях);

● ○ - сенсорика (дает представление о свойствах объекта);

└ ┌ - этика (дает представление об отношениях между объектами).

Черным цветом обозначена внешняя (объективная), а белым - внутренняя (субъективная) информация.

1. Сенсорика - Субъектная ○

1 ФУНКЦИЯ. Человек "железно" уверен в своих сенсорных ощущениях, убежден в том, что сенсорный комфорт необходим каждому человеку, что медицина - это ерунда; он знает как лечиться и уверенно лечит других. Смело и легко говорит об интимных отношениях и производит впечатление игривого человека, но часто это не соответствует действительности. Он привязчив из-за консервативности сенсорных ощущений.

2 ФУНКЦИЯ. Человек любит сенсорные ощущения, их разнообразие, рассказывает об этом и умеет организовать эти ощущения, нуждается в их постоянной смене, умеет устранять сенсорный дискомфорт.

3 ФУНКЦИЯ. Человек собирает информацию, касающуюся вопросов здоровья, чтобы быть сенсорно неуязвимым, дрессирует себя, закаляет, мучает, чтобы никто не сказал ему : "Что-то ты плохо себя чувствуешь". Он никогда не сядет в машину, если будет знать, что в ней не хватает одного винтика, то есть не рискует в области сенсорной надежности.

4 ФУНКЦИЯ. Мир оценивается человеком с позиции сенсорных ощущений: "Если я болен - весь мир болен". Такой человек любит сенсорные радости, его легко убедить в том, что он болен, либо, наоборот, здоров. Двигается в сторону наибольшего сенсорного комфорта.

Объектная ●

1 ФУНКЦИЯ. Человек абсолютно уверен в своих потенциальных возможностях, внешности, силе, капиталах; любит фотографироваться, ибо

уверен, что хорошо выглядит; провозглашает культ силы, умений; уверен во всем, что касается формы; уверенно манипулирует людьми. Среди полководцев и художников много людей с таким типом ИМ.

2 ФУНКЦИЯ. Человек творчески манипулирует тем, что касается формы (внешность, сила, деньги, объекты и т. п.). Такие люди обладают различными умениями, демонстрирующими их потенциальные возможности (рукоделие всех видов, рисование, эстетика и т. п.). Замечают несовершенство движений. Находят бедность, чтобы превратить ее в богатство (во многих аспектах).

3 ФУНКЦИЯ. Человек постоянно заботится о деньгах, внешности, силе, энергии, о своем умении чем-либо манипулировать. Для него приближение старости - катастрофа, ибо тогда он выглядит плохим в своих собственных глазах ("потеря силы"). При пассивной защите 3 функции это может порождать суицидные намерения.

4 ФУНКЦИЯ. Человек суггестируется формой, внешностью, силой, энергией, деньгами. Его привлекают места, где много энергии, есть тяга пожить "красивой жизнью". Будет двигаться в сторону наибольшей силы.

2. Логика - субъектная

1 ФУНКЦИЯ. Человек уверен в своем понимании, и его очень трудно разубедить в чем-то. Объяснить он не умеет, так как, по его убеждению, это и так всем понятно. Первое, что он говорит, - "нет"; требовать "да" от такого человека абсурдно, нужно некоторое время подождать. Укрепляя свою 1 функцию, люди с таким типом ИМ все записывают, конспектируют.

2 ФУНКЦИЯ. Такой человек много рассказывает, объясняет, делится пониманием, мыслями, учит. Любит участвовать в дискуссиях,

философствовать, умеет защищаться - манипуляция логикой у него функция творческая.

3 ФУНКЦИЯ. Для такого человека невозможно признаться, что он чего-либо не понял, ибо тогда он выглядит плохим в своих собственных глазах. Всю жизнь он запасается пониманием, всегда говорит "да", даже если ничего не понял. О таких людях можно сказать, что они "всегда в курсе".

4 ФУНКЦИЯ. Человек внушаем любой логикой, любым пониманием, его легко убедить, сказав : "Ты и сам так думаешь". Его понимание зависит от понимания окружающих.

Объектная ■

1 ФУНКЦИЯ. Человек уверен в своих знаниях, в понимании логики внешнего Мира,

2 ФУНКЦИЯ. Человек любит исследовать логику объективного мира, фиксирует ее, умеет ею манипулировать, способен принять любую логику, оперирует знаниями; это - специалисты по обнаружению и устранению любого беспорядка.

3 ФУНКЦИЯ. Человек считает себя плохим, если не знает чего-либо, поэтому Всю жизнь собирает знания, в своих действиях опирается на объективные законы, утверждает, что необходимо считаться с объективной реальностью. Пропагандирует уже достигнутое, апробированное, внедряет проверенное. Считает, что все должно соответствовать написанному, очень внимателен к устоявшейся реальности.

4 ФУНКЦИЯ. Человек суггестируется любым порядком, лишь бы он потом не менялся; внушаем печатным словом, обстоятельствами (фактами объективной реальности). Двигается в сторону наибольшего порядка.

3. Интуиция - субъектная

1 ФУНКЦИЯ. Человек убежден в собственной внутренней непротиворечивости, идейности, последовательности и т. д. Если вы сумеете доказать ему его противоречивость, возникает агрессивная реакция. Консервативен в целях и идеях.

2 ФУНКЦИЯ. Этот человек испытывает постоянное внутреннее смущение, внутреннюю ранимость, так как его продукция - внутренние конфликты. Не находя конфликтов, он ощущает свою ненужность, отсюда и следует его психологическая ранимость. Это специалист по обнаружению нецелостных ситуаций во внутреннем мире людей.

3 ФУНКЦИЯ. Человек постоянно занят защитой своей внутренней целостности и непротиворечивости. Любая информация принимается им только тогда, когда она не сможет вызвать внутренний конфликт. Умеет при любых обстоятельствах обеспечить себе внутреннюю целостность.

4 ФУНКЦИЯ. Неосознанно выбирает то место, где у него меньше всего внутренних конфликтов, поэтому часто воспринимается другими как черствый и эгоистичный.

Объектная

1 ФУНКЦИЯ. Зоной уверенности такого человека является восприятие внешнего мира как целостной, законченной, непротиворечивой ситуации. При этом плохо переносятся различные изменения во внешней ситуации (например, нарушение целостности ситуации в связи с ремонтом). Люди с таким содержанием 1 функции стремятся объединить группу в одно целое.

2 ФУНКЦИЯ. Творческий продукт такого человека - идеи об организации, о целом. Чаще всего они являются теоретиками, манипулирующими идеями, которым суждено объединить всех в будущем. Обладают конструкторским дарованием, любят доделывать, если другой этого не смог.

3 ФУНКЦИЯ. Человек оценивает себя как плохого, если не воспринимает внешнюю ситуацию как целостную. Поэтому очень внимателен к внешней ситуации, к малейшему ее изменению. Склонен к постоянству жизненной ситуации, мастер по сохранению ее даже тогда, когда другим ситуация кажется безнадежно изменившейся. Умеют оптимизировать неприятности, обладают эстетическим вкусом.

4 ФУНКЦИЯ. Такой человек бессознательно движется в сторону наибольшей целостности и непротиворечивости внешней ситуации.

4. Этика - субъектная

1 ФУНКЦИЯ. Уверен в своем отношении к чему-либо, консервативен в этом вопросе и совершенно ничего не может рассказать о своем отношении, кроме односложных фраз типа "хорошо", "плохо".

2 ФУНКЦИЯ. Отношение к чему-либо является для такого человека творческой функцией; он легко, искренне и разнообразно выражает его, манипулирует своим отношением и часто слывет непостоянным. Ищет ситуации, где его мнением интересуются, найдя, чувствует себя нужным.

3 ФУНКЦИЯ. Человек считает себя плохим, если никого не любит, поэтому обязательно должен быть влюблен в кого-либо. Много говорит о любви, привязчив, может быть создателем теории любви, интересуется этим вопросом. Не любить для него означает быть плохим в собственных глазах.

4 ФУНКЦИЯ. Человек неосознанно движется туда, где может выражать свое отношение, где ему позволяют это делать. Для него это - критерий выбора хорошего места.

Объектная

1 ФУНКЦИЯ. Уверен в определенном отношении людей к себе и к другим, переубедить его в этом очень трудно (возникает агрессивная реакция). Консервативен в этом, склонен удерживать около себя тех, в чьем хорошем отношении к себе не сомневается. Умеет беречь кадры.

2 ФУНКЦИЯ. Этот человек манипулирует отношением других к себе и часто слывет сочинителем или интриганом. Любит прихвастнуть, любую историю рассказывает так, будто он выступает в ней главным действующим лицом. Его тянет к знакомствам с известными людьми. Умеет делать рекламу; организовывать нужное мнение. При низком уровне культуры слывет сплетником. Видит плохие отношения и превращает их в хорошие.

3 ФУНКЦИЯ. Считает себя хорошим, когда его любят, и, защищая это место в себе, почти всегда занимается психологией - это гарантирует хорошие отношения. Если нет хороших отношений, стремится убрать конфликт или избегает общения.

4 ФУНКЦИЯ. Подсознательно стремится туда, где к нему относятся лучше, и избегает ситуаций с плохим отношением к себе.

2. Способы определения типа информационного метаболизма (ТИМа).

К сожалению до сих пор не существует надежного теста для определения ТИМа. Окончательное определение идет методом экспертных оценок. При этом может помочь ряд вспомогательных способов определения ТИМа. (См. Приложение 1-3.)

3. Характеристика типов ИМ.

"Альфа - квадра"

а) Интуитивно-логический экстраверт ("Дон Кихот") ▲□■○

В значительной мере присущи чутье, догадка, проницательность. Приведение мыслей в логическую стройность часто отходит на второй план. Стремится получить новую, необычную информацию разнообразными путями. На этой основе хорошо чувствует перспективу развития явлений во времени, часто продуцирует новые, продуктивные идеи, которые могут показаться окружающим прожектерскими, нереальными. Достаточно хорошо распознает способности партнера по его манере разговора, поведения, по внешним данным, склонностям и привычкам. Круг его занятий в основном определяется не выгодой, а интересом.

Противник всяких догм. Стремится показать несоответствие старых схем, теорий, объяснений новой реальности. В отношении с окружающими стремится быть объективным, справедливым. Будучи руководителем, проявляет коллективистскую направленность. Не любит чиновничество,

часто подчеркивает свой демократизм. Стремится показать себя решительной, волевой личностью, однако никогда не оказывает давления на других первым. Умеет активно обороняться, а угрозы и запугивания его мобилизуют.

Плохо разбирается в истинном отношении к нему окружающих людей, вынужден верить тому, что они сами о себе говорят. Часто не знает о недоброжелательном к нему отношении со стороны некоторых партнеров. Сориентирован на далекую психологическую дистанцию, не любит откровенно говорить о своих внутренних проблемах и переживаниях. Старается воздержаться от демонстрации сильных чувств и эмоций.

Для установления баланса, равновесия нуждается в устранении дискомфорта окружающей обстановки. Сам не умеет следить за своим внешним видом, здоровьем. Поэтому забота со стороны партнера об уюте, его здоровье и самочувствии расслабляет его, снимает возбуждение и напряжение.

Активизируется под воздействием выражения чувств симпатий, дружелюбия со стороны партнера. Наиболее приемлемая для него форма активизации - это проявленный по отношению к нему здоровый юмор, вызывающий положительные эмоции, торможение, мягкие вопросы, имеющие цель привлечь внимание к самому себе.

В быту демонстрирует экономность и расчетливость, считает эти качества ценными.

(Петр I, Суворов, Людовик XIII, Марат, Б. Франклин, К. Маркс, Чернышевский, Плеханов, М. Ганди, Рузвельт, Черчилль, Галилей, Менделеев, И. Павлов, Вернадский, Циолковский, Эйнштейн, Н. Бор, М. Кюри, З. Фрейд, Глинка, Чайковский, Кабалевский, Ростропович,

С. Дали, Салтыков-Щедрин, Ю. Никулин, О. Даль, А. Абдулов, Э. Пиаф, М. Матье, М. Захаров, Д. Леннон, Д'Артаньян).

б) Сенсорно-этический интроверт ("Дюма") ○■□▲

Мышление носит эмоционально-чувственный характер. Очень продуктивно работает в тех случаях, когда сохраняются условия комфорта, нарушение этих условий может привести к болезненным переживаниям. Поэтому данный социотип предпочитает избегать крупных, рискованных проявлений деловой активности.

Обладает хорошей памятью на сенсорную информацию, умеет воспроизводить ощущения по истечении времени. Поэтому вне рамок деловой активности стремится к восприятию природы, произведений искусства. Это поддерживает у него состояние эмоционального комфорта и стабильности.

Ориентируется на эмоции, связанные с альтруистической, эстетической, коммуникативной потребностями. Это выражается в дружелюбии, общительности, щедрости, снисходительности и оптимистичности. Не любит навязывать свою волю другим, просить и требовать услуг. Однако, если это надо для партнера, то способен сам проявить инициативу, настойчивость и решительность. Тонко чувствует изменение эмоций окружающих его людей, умеет подстроиться под собеседника, войти к нему в доверие. Не стремится играть роль официального лидера. Будучи руководителем, большое внимание уделяет налаживанию контактов с подчиненными, умело выбирает необходимую психологическую дистанцию в общении, старается действовать методами убеждения.

Предпочитает открыто не провозглашать свое мнение, часто сожалеет, если по неосторожности открыл свои сокровенные мысли. Откровенничает только с близкими людьми. Прежде, чем пойти на сближение с человеком, пытается смоделировать схему возможного поведения по отношению к себе.

Вне пределов деловой активности любит разнообразные увеселительные мероприятия. Старается сделать все возможное для поддержания среди окружающих хорошего настроения. В случае возникновения конфликта способен взять на себя и успешно выполнить функцию "примирителя" сторон, взывая к чувствам и эмоциям.

Для установления баланса во взаимодействии с окружающим миром должен быть уверен в понимании его скрытой сущности, в положительных перспективах. Ценит и уважает людей, обладающих самостоятельным складом мышления, способных логически обосновать свою программу, предложить нестандартное решение.

(Дюма-отец, Александр I, Меньшиков, Дантон, А. Гамильтон, А. Берр, Р. Моррис, С. Адамс, Бисмарк, Котовский, Фрунзе, Ворошилов, Э. Тельман, Хрущев, А. Ф. Иоффе, Рубенс, Рембрандт, Шуман, Арагон, Эренбург, Гашек, Феллини, Л. Броневой, А. Калягин, Леонов, Гольдони, М. Пуговкин, Л. Куравлев, О. Табаков, А. Папанов, А. Ширвинд, Т. Доронина, Карамазов-отец, Портос, Санчо Панса).

в) Этико-сенсорный экстраверт ("Гюго") 

Мышление ориентируется на выработанные в процессе жизни этические ценности. Преобладающим является эмоциональный компонент мышления. В мышлении проявляет сильные, колоритные, нередко властные эмоции. Хорошо разбирается в плохом настроении окружающих.

Сам в плохом настроении бывает редко. По эмоциональной направленности - оптимист.

За пределами деловой активности выступает эстетом, поклонником эмоциональных видов искусств - особенно музыки и пения. Для него это источник радости и эмоциональной подзарядки.

На его эстетический вкус всегда можно положиться. Эти качества позволяют ему хорошо выполнять администраторские функции при организации рекламы какого-либо нового дела, проведении конференций и других мероприятий такого рода. Умеет выступать перед большими аудиториями.

Одевается со вкусом, одежда всегда функциональна, любит красивые вещи, стремится обладать ими.

Постоянно активен, все время среди людей, в бегах. Работает очень усердно, не выделяя интересное и неинтересное. Действует быстро и добивается хороших результатов.

Свое неумение управлять временем старается скрыть, не опоздать. Но чаще опаздывает на 5-10 минут, что входит у него в привычку. Не чувствуя хода времени, настороженно относится к принципиально новым решениям, предполагающим полный отказ от испытанных методов.

В социальном плане склонен считать, что положительное влияние искусства и нравственности в состоянии изменить общество в лучшую сторону без насильственных преобразований. Радикальные изменения приемлет только в тех случаях, когда окружающие люди покажут ему их необходимость.

В повседневной жизни стремится к положительным эмоциям. Уверенно чувствует себя на близкой психологической дистанции, на которой хорошо чувствует взаимоотношения между близкими людьми. С

их стороны требует внимания и расположения. Следит за их вежливым, корректным поведением, дает советы по этому аспекту. Демонстрирует позицию "жалостливого гуманиста", стремится оказать посильную помощь, которая бывает не всегда бескорыстной.

На уровне решения ежедневных проблем проявляет свои волевые качества. Может проявить бескомпромиссность и волевое давление на человека с целью добиться желаемого результата.

(Гюго, Дж. Вашингтон, К. Демулен, С. Боливар, Энгельс, Бакунин, Орджоникидзе, Че Гевара, Кампанелла, Фурье, Сен-Симон, Шлиман, Швейцер, Ж. Верн, Мериме, Дягилев, Битов, Л. Орлова, Ж. Филипп, А. Жирардо, Ю. Соломин, Н. Вертинская, Е. Соловей, А. Казаков, В. Гафт, Арамис).

г) Логико-интуитивный интроверт ("Робеспьер") 

Обладает склонностью к теоретическому мышлению. Склонен к самоанализу. Любит рассуждать о различных моделях, структурах, схемах и классификациях. Хорошо работает практически в любой отрасли знаний, особенно в той, где его привлекают принципиально новые разработки.

Имеет слабую ориентацию на эмоциональные ценности. В основе его чувств лежит логика. "Справедливо то, что логично". С этим связана его высокая гуманность, отсутствие зависти, доброжелательное отношение к окружающим, основанное на объективном учете достоинств и недостатков людей.

Имеет дар убеждения, может быть хорошим преподавателем, педагогом. Удастся легко раскрывать положительные качества людей - их способности и таланты. Имеет склонность изначально верить в

добропорядочность и искренность окружающих его людей. Проявляет терпимость к другим точкам зрения и образу жизни, мягок и ненавязчив.

Ориентируется на чувства, в основе которых лежит потребность в свободе и самостоятельности, в достижении значимых для него целей.

Во взаимодействии с другими людьми ориентирован на далекую психологическую дистанцию. Слабая общительность может служить поводом для оценки его окружающими как человека сурового, хотя таковым он не является. Любит повеселиться в тесном кругу знакомых, но не долго.

Не динамичен, ему трудно переключаться с одного вида деятельности на другой. Не любит выполнять много дел сразу. Предпочитает планировать свой рабочий день. Запланированные мероприятия старается довести до конца. Такой же подход к достижению стратегических жизненных целей.

Для восстановления равновесия и расслабления нуждается в положительных эмоциях, в близкой психологической дистанции. Чем ближе эта дистанция, тем корректнее, внимательнее ведет себя по отношению к партнеру. Если по каким-либо причинам доверительные отношения нарушаются, уходит на длинную дистанцию. Манера общения принимает вид холодной корректности.

Активизирующим фактором является создание для него соответствующих условий для работы. Сам по себе не может создать комфорт и уют, либо это дается с трудом. Забота со стороны партнера об уюте и здоровье настраивает его на достижение главных целей, повышает его работоспособность и жизненный тонус.

В повседневной деятельности стремится не повторять ошибок, совершенных в прошлом. Анализирует ситуацию, боится себя от

отрицательных последствий. Однако, если кризис назрел, демонстрирует хладнокровие, решительность, готовность к радикальным изменениям. При этом ориентируется на фундаментальные принципы, заложенные в программу его жизнедеятельности.

(Робеспьер, Т. Джефферсон, Гарибальди, Дзержинский, Платон, Р. Декарт, Мах, А. Сахаров, К. Юнг, Ломоносов, Кант, Гегель, Н. Рерих, Ушинский, Макаренко, Туполев, Амосов, Т. Мор, Данте, Чехов, Микеланджело, П. Гоген, Пикассо, Дж. Верди, Рахманинов, Антониони, О. Янковский, Адомайтис, Атос).

"Бета - квадра"

а) Этико-интуитивный экстраверт ("Гамлет") 

Мышление носит эмоциональный чувственный характер (доминирующую роль играют чувственные порывы). Окружающий его мир человеческих отношений оценивается сквозь призму этических категорий, среди которых значительное место занимают категории добра и зла. Накопление положительных эмоций ведет к сильной энергетике, которую периодически надо выплеснуть, поэтому нуждается в слушателях, долго не может находиться в одиночестве.

Имеет развитую способность к эмпатии (вчувствованию), на основе которой хорошо ориентируется в отношениях между людьми. Этим объясняется склонность к профессиям в системе "человек-человек". Часто выступает в роли советчика, располагая собеседника к доверительной беседе, при этом умеет хранить чужие тайны, не пользуясь ими во вред этому человеку.

Любит жить воспоминаниями о прошлых эмоциях, из которых хорошо помнит отрицательные. В самый неожиданный момент может отомстить виновнику этих эмоций.

Имеет о себе представление как об экономном и расчетливом человеке.

Добивается цели решительными методами, используя всевозможные средства. Не имеет склонности к компромиссам. Способен в случае необходимости применить жесткие, силовые методы давления для наведения надлежащего, с его точки зрения, порядка.

В экстремальных ситуациях способен проявить решительность и, если необходимо, агрессивность.

Полезность - исходный мотив деятельности, поэтому предпочитает заниматься трудом, приносящим реальные и осязаемые результаты.

Как правило не любит заниматься бытовыми проблемами, требующими рутинной физической активности, но может испытывать влечение к романтическим видам спорта, связанным с риском.

Активизирующим фактором является очень вежливая, корректная форма подачи информации. Совершенно не приемлет давление от людей, которые, по его мнению, стоят ниже его в иерархии отношений.

В повседневной деятельности демонстрирует окружающим свои способности, стремится оттенить их так, чтобы они были понятны другим. Любит подчеркивать свою неординарность, оригинальность. Если он обладает достаточно высоким уровнем культуры, то такие манеры не вызывают у окружающих раздражения. Он имеет также склонность некоторые идеи, которые считает своим интеллектуальным достижением, возводить в абсолют, преподносить как основополагающие в жизни.

(Нерон, И. Грозный, Елизавета Петровна, Екатерина II, Мирабо, Столыпин, Гитлер, Муссолини, Троцкий, Молотов, Чаушеску, Жириновский, В. Павлов, Вавилов, Рафаэль, Ретин, Модильяни, Шекспир, Гоголь, Белинский, Гете, Вагнер, Т. Манн, Катаев, Мейерхольд, Чаплин, Ж. Маре, Р. Зеленая, П. Кадочников, А. Райкин, С. Бондарчук, Л. Полищук, М. Матье, А. Малинин, Дездемона, Офелия, Гамлет).

б) Логико-сенсорный интроверт ("Горький") 

Обладает мышлением практически-деловой направленности, оно характеризуется стремлением к систематизации и классификации любых знаний на предмет их практического воплощения.

Настойчив и работоспособен в тех видах деятельности, где требуется строгая форма и ясность, основательность, четкость, законченность, добросовестность. Обладает организаторскими и административными способностями. Хорошо удаётся работа статиста, комментатора, переводящего общие положения на язык конкретной программы действия, работа, включающая в себя контролирующие функции.

Ориентирован на хорошие отношения с окружающими, это является предметом его гордости. Часто любит подчеркивать, что он со всеми в хороших отношениях, даже если это не соответствует действительности. Имеет низкую способность к вчувствованию и сопереживанию. Людей оценивает по объективным результатам их деятельности (их работоспособности, отношению к делу). За пределами деловой активности старается создать впечатление добродушного человека, склонного к шуткам.

Болезненно переносит критические замечания в свой адрес. Может долго сохранять отрицательное отношение к человеку, подвергнувшему его критике, хотя внешне это не будет выражаться.

Относится к социотипу, который выходит из состояния баланса и равновесия, когда вокруг эмоционально спокойная атмосфера. В такой ситуации он не может определить, как к нему относятся, поэтому нуждается в напряженной кипучей атмосфере, наполненной страстями, иногда драматическими эмоциями. Это вселяет в него уверенность, что он нужен. Такая ситуация позволяет подключить ему свою волевою функцию.

В повседневной жизни хорошо владеет логикой достижения практических результатов. Эта логика направлена, прежде всего, на устранение условий нестабильности. Если представитель данного социотипа занимает высокое положение в иерархии производственных отношений, то он обязательно будет следить, чтобы подчиненные не злоупотребляли служебным положением, не извлекали бы из этого большую пользу, не воровали и т. п. Такое представление об организации дела распространяет и на себя, чем часто вызывает уважение у подчиненных.

На уровне бытовых отношений характеризуется стремлением к чистоте и порядку. Умеет сам создать вокруг себя комфорт, требует этого от других.

(Горький, Калигула, Б. Годунов, М. Лютер, Кальвин, Сталин, Буденный, Сулов, Г. Янаев, Б. Пуго, А. Макашов, Х. Амин, Саддам Хусейн, Ницше, Кришнамурти, Бах, Ги де Мопассан, А. Блок, Пастернак, Шолохов, А. Делон, Гойко Митич, Н. Михалков, В. Лановой, Л. Филатов, О. Борисов, Н. Караченцов, К. Райкин (младший), А. Карпов, Отелло, К. Самгин).

в) Сенсорно-логический экстраверт ("Жуков") 

Обладает активным творческим мышлением практически-деловой направленности. Это выражается в оптимистичности, усиленной жажде деятельности, выдвижении инициатив, поиске нового, в ходе которого возникает множество идей и ассоциаций. При достижении цели проявляет исключительную активность, неутомимую энергию, решительность и другие деловые качества. Присущее ему честолюбие является важнейшим стимулом на пути к отличным производственным или творческим показателям. Ради достижения цели склонен применять любые средства ("цель оправдывает средства") в зависимости от оценки объективных условий. Благодаря волевым качествам, как правило, успешно реализуется. Склонен взваливать вину за создавшееся положение на других.

Людей дифференцирует по категориям, к каждой вырабатывая определенное отношение : конфронтующее, индифферентное, благожелательное, близкое, дружелюбное. Умело устанавливает соответствующую дистанцию.

В обычной ситуации имеет вид спокойно-уверенного человека, проявляющего внимательность и доброжелательность, готового выслушать и разобраться в любой проблеме. Это характеризует его как человека с флегматичным темпераментом. Однако в экстремальных ситуациях он может проявить холерический темперамент. Это может выразиться в нетерпимом отношении к человеку, который проявил по отношению к нему непорядочность или не выполнил своего обещания. На неприемлемую ситуацию реагирует словом и делом, может позволить "дать волю" своему гневу. Однако, отрицательные эмоции быстро гаснут, если достигнута адекватная его намерениям реакция со стороны партнера.

С трудом ориентируется в информации об эмоциональном состоянии других людей и себя самого. Поэтому недемонстративен, часто скрытен. Трудно дается внешнее проявление чувств даже к любимому человеку. В этом отношении ждет инициативы от партнера. Нуждается в проявлении к нему участия, часто испытывает потребность "излить душу". Время отдыха предпочитает проводить в кругу хорошо знакомых и близких людей, где он может ощутить эмоциональный комфорт.

Часто испытывает неуверенность в прогнозах на будущее. Баланс устанавливается тогда, когда ему внушается вера в успех предпринимаемого дела, оптимизм в отношении желательного развития событий.

В повседневной жизни осуществляет постоянный контроль за тем, чтобы его ближние не испытывали дискомфорта. Проявляет по отношению к ним заботливость, обходительность. Любит давать советы как можно отдохнуть, расслабиться, приятно провести время.

(К. Жуков, С. Разин, Кромвель, Б. Хмельницкий, Мазена, Пугачев, Ленин, Киров, Л. Берия, Коллонтай, Ф. Кастро, Д. Язов, С. Станкевич, Е. Примаков, С. Королев, С. Федоров, Леонардо да Винчи, Вагнер, Маяковский, Гумилев, М. Пруст, Ахматова, Цветаева, Ахмадулина, Вознесенский, Ф. Искандер, М. Ульянов, К. Лавров, Н. Мордюкова, Л. Зыкина, Л. Дуров, Дж. Фонда, А. Кашиповский).

г) Интуитивно-этический интроверт ("Есенин") 

Мышление носит эмоциональный характер, отвлекающийся от практически-деловой логики. В прошлом для него значимы только те события, которые связаны с высоким накалом отрицательных эмоций. Сосредоточен на масштабных проблемах, часто в быту бывает рассеянным.

Иногда производит впечатление человека легкомысленного, непрактичного и не учитывающего реальности сегодняшнего дня. Однако, это не всегда так. Представитель этого социотипа остро чувствует грядущие изменения, в силу чего существующие проблемы его мало интересуют. Если у него есть свое видение, то он во что бы то ни стало будет стремиться изменить мир в соответствии со своими убеждениями.

Исходным пунктом деятельности является позиция "Доброжелательного индивидуалиста". Доброта в отношении к окружающим проявляется в отсутствии зависти, доброжелательном отношении. Иногда склоняется к индивидуализму, придерживаясь принципа "моя хата с краю". Большое значение придает "внутренней жизни". Поэтому профессиональная деятельность сопровождается размышлениями, которые отнюдь не всегда заканчиваются поступками. Сосредоточенность на идеях не располагает к конкретной деятельности. От ее активизации быстро устает. Это выражается в медлительности и нерешительности поступков. Ему часто бывает трудно найти отклик на свои идеи, понимание их окружающими.

Всегда старается быть уравновешенным, аккуратным, элегантным. Произвольно держится изящных манер, пластичных движений, изысканных интонаций. Если он не сосредоточен на себе, обычно обладает большим обаянием, притягивает к себе других людей.

Внешние проявления эмоций отличаются большой интенсивностью: одинаково легко приходит в восторг от радостных событий и в отчаянье от печальных. Экзальтация (возбуждение) сопряжена с тонкими человеческими эмоциями. Поэтому человек такого типа часто обладает художественным талантом (поэты, художники), нередко тонким чувством юмора. В сфере своих интересов науке предпочитает искусство.


С трудом перерабатывает информацию, требующую прямой деловой активности. Его поведение не всегда логично и предсказуемо, т. к. в значительной степени зависит от эмоционального состояния.

За пределами деловой активности не умеет экономно и расчетливо построить свой быт, склонен к бесхозяйственности.

В повседневной деятельности стремится учитывать отрицательные эмоции других. Сам умеет продемонстрировать свое отрицательное отношение к человеку, уходя на далекую психологическую дистанцию. Может открыто заявить о достоинствах и недостатках своего партнера или окружения.

(Есенин, Туханхамон, Бухарин, А. Громыко, Гагарин, Н. Рыжков, Россини, Моцарт, Е. Дога, Апполинер, Лао Цзы, Ж. Руссо, Бунин, Г. Манн, А. Сент-Экзюпери, Г. Лорка, А. Гайдар, Евтушенко, Межелайтис, М. Мазарини, Н. Кински, И. Смоктуновский, Е. Матвеев, В. Шукин, Б. Окуджава, Г. Хазанов, Е. Мартынов, А. Соловьяненко).

"Гамма - квадра"

а) Сенсорно-этический экстраверт ("Наполеон") 

Мышление носит эмоционально-чувственный характер практически-деловой направленности. Программа составляется с точки зрения потребностей текущего момента. Хорошо видит, слышит, чувствует людей, это позволяет ему ориентироваться на злобу дня. В позиционной борьбе (борьбе устремлений и интересов) проявляет настойчивость, требовательность, властность. В кризисных ситуациях и при неожиданных обстоятельствах сохраняет самообладание, старается не упустить инициативу в достижении цели. Действует быстро и решительно.

Достижение результата ставит выше моральных оценок средств осуществления своих желаний.

Принятие решений осуществляется с точки зрения избежания отрицательных эмоций со стороны других. Это достигается за счет творческого подхода к управлению межличностными отношениями. Проявляет склонность к демонстрации своих чувств. Иногда это может выразиться и в заранее продуманном обмане для реализации своих целей. Может проявить холерическую экзальтацию (возбудимость). При этом хорошо владеет своими чувствами, использует их как инструмент воздействия на людей. Благодаря этому умеет уходить от плохих отношений, ссора может быстро закончиться миром. Как правило, имеет широкий круг знакомых, ибо с ними он связывает успех своей деловой активности.

Имеет представление о себе как о человеке, способном проникнуть в скрытую сущность явлений, разглядеть внутренние качества людей. С этим связана его склонность к высокой оценке своих умственных и физических способностей. Испытывает потребность в публичном признании его достоинств. Часто на своем лице изображает интуитивный вид : демонстрирует задумчивость, напряженную работу мысли.

Активизирующим фактором является информация о том, что предполагаемые действия дадут осязаемый результат, принесут материальные выгоды, либо будут способствовать продвижению по социальной лестнице. Испытывает большое удовлетворение от самого результата присвоения. Любит материальное благополучие, достаток, умеет добиваться этого.

В повседневной жизни стремится избегать неприятных ощущений, физического напряжения и дискомфорта, предохраняет себя от

недомоганий и болезней. Желает, чтобы близкие ему люди заботились о его здоровье и комфорте. Требуется дома и на работе чистоты и порядка, часто в этом вопросе проявляет капризность, предъявляет завышенные требования, дает советы. Женщины этого типа, как правило, предпочитают привлекательную, экстравагантную одежду.

(Наполеон, А. Македонский, Цезарь, Цицерон, Ганди, Н. Тараки, М. Горбачев, Сенека, Гегель, Байрон, Пушкин, Л. Толстой, Стендаль, Э. Тейлор, К. Кардинале, А. Пугачева, Е. Петросян, В. Милосская, Мария Магдалина, А. Каренина).

б) Интуитивно-логический интроверт ("Бальзак") 

Мышление носит теоретический характер. Хорошо ориентируется в будущем, обладает способностями предвидения, предчувствия, дальновидностью. Это выражается, например, в том, что он умеет предсказывать грядущие изменения и события. По мельчайшим деталям поведения человека может предвидеть его дальнейшие действия. Интуитивно проникает в сущность человеческого духа, находит истины, которые логически не вытекают из существующих теорий, а представляют собой прозрения, далеко опережающие настоящую действительность. В своем философствовании предрасположен к скептицизму. Очень скупулесен при рассмотрении любого вопроса. О своих взглядах говорит открыто, не любит лицемерить. В выводах об отрицательных сторонах жизни может доходить до цинизма, предпочитая его лицемерию.

Если решился на важное для себя мероприятие, то проявляет деловитость, расчетливость. Деловую активность проявляет только тогда, когда видит большую цель, выгоду.

Внутреннюю гармонию стремится трансформировать вовне. С этой целью создает вокруг себя комфорт и уют. Любит приобретать красивые вещи, которые создают атмосферу отдыха и расслабления. Настроен на хорошее самочувствие и здоровье, хотя сам об этом не всегда может беспокоиться.

Расценивает действие своего собственного образа с точки зрения сохранения в любых ситуациях положительных эмоций. Проявление со стороны окружающих отрицательных эмоций воспринимает как недостаток. Будучи сам в плохом настроении, стремится к уединению.

Активизирующим фактором является переживание положительных эмоций, источник которых проявлял бы по отношению к нему благожелательное отношение, дружелюбие, любовь. Представители этого социотипа не могут долго жить без эмоциональной привязанности. Поэтому, несмотря на ориентацию на материальную выгоду, его можно стимулировать добрым отношением, чуткостью, вниманием.

В повседневной жизни осуществляет постоянный контроль за тем, чтобы окружающие его люди могли реализовывать свои способности. Умеет проявить жалость и сочувствие. Предостерегает людей от неправильного выбора жизненного пути.

В повседневной деятельности руководствуется скрупулезным логическим анализом событий, факторов, своих внутренних состояний. Проявляет внимание к деталям, которые другим кажутся несущественными. Не любит, когда его вещи берут без спроса.

(Бальзак, М. Аврелий, Кутузов, Брежнев, Андропов, Шеварднадзе, А. Яковлев, Сократ, Велихов, Н. Винер, Нострадамус, Крылов, Брехт, А. Франс, Маркес, Ч. Айтматов, Гойя, Шостакович, Шнитке, Р. Паулс, А. Бовин, Р. Оссейн, Банионис, В. Санаев, М. Жванецкий).

в) Логико-интуитивный экстраверт ("Дж. Лондон") ■▲●◡

Мышление носит теоретический характер. Склонен к деятельности, в которой требуется высокий уровень абстрактности. Однако программа составляется с точки зрения конкретно-деловой направленности любой теоретической деятельности. Поэтому представитель данного социотипа наиболее адекватно реализует себя в качестве теоретика прикладных проблем.

Способен идти на рискованные мероприятия в деловой активности, однако почти всегда этот риск разумный. Во взаимоотношениях с другими придерживается принципа взаимной выгоды, хотя и не сводит все к ней. На предоставленную услугу всегда пытается ответить тем же. Склонен сдерживать свои обещания, придерживается правил честной игры.

Умеет хорошо ориентироваться во времени. Не любит действовать без соответствующей подготовительной работы, перечень предстоящих дел фиксирует на бумаге. Остро переживает каждый упущенный шанс, делает все, чтобы такого не повторилось. Настроен на преодоление преград, препятствующих претворению в жизнь его идеи. Почти постоянно, несмотря на некоторые неудачи, сохраняет оптимистический настрой и жизнерадостность.

Довольно общителен и контактен, с окружающими при этом сохраняет далекую психологическую дистанцию. Предпочитает, чтобы его плохое настроение не было замечено другими. В компании пытается поднять настроение рассказами, шутками, анекдотами. В своих суждениях иной раз бывает грубым, бесцеремонным, даже циничным, однако эти качества безобидны и не носят асоциального характера. Всегда помнит чувство долга по отношению к окружающим. Если имеет опыт общения с

партнером, то может составить довольно точную динамичную модель его поведения, предсказать его возможные реакции.

Слабое место - эстетическое восприятие мира. При недостатке опыта постоянно проявляет неуверенность или чрезмерную самоуверенность в оценке эстетичности внешней обстановки, своей одежды, манер. Часто ходит в одной и той же одежде, главным образом спортивного типа, не заботясь о том, насколько функционально она пригодна для данной обстановки.

Пытается достичь гармонии с окружающим миром путем сохранения и укрепления своего здоровья. Может мириться с дискомфортными условиями жизни, но до тех пор, пока они не вредят сохранению здоровья.

В повседневной деятельности демонстрирует понимание внутренних качеств человека. Умеет проявить сочувствие, оказать посильную помощь. Способен на бескорыстие и великодушие, отдать то, что он считает избыточным для удовлетворения собственных потребностей. Отсюда склонность к благожелательному альтруизму и благотворительности.

(Дж. Лондон, Дж. Кеннеди, Рейган, Ельцин, Клинтон, Ю. Черниченко, Р. Вуд, Ньютон, Л. Ландау, Дж. фон Нейман, Р. Фейнман, Р. Щедрин, Диккенс, Хемингуэй, С. Эйзенштейн, Е. Васильева, И. Муравьева, Е. Проклова, Э. Рязанов, Ж. -П. Бельмондо, Ноздрев, О. Бендер).

г) Этико-сенсорный интроверт ("Драйзер") 

Мышление носит эмоционально-чувственный характер, эмоции играют существенную роль в его жизни. Пытается программировать свою жизнь так, чтобы избежать возможной опасности отрицательного отношения к нему, поэтому во взаимоотношениях с окружающими стремится выдерживать далекую психологическую дистанцию. Жестко

придерживается выработанных в процессе жизни морально-этических норм. Склонен критиковать людей, которые нарушают эти нормы, что иногда выливается в морализаторство.

Хорошо ориентируется в эмоциональных связях (кто как к нему относится). Побудительным стимулом для себя и для других считает апелляцию к эстетическим ценностям, это может выразиться в таких фразах : "надо любить свое дело", "быть добросовестным" и т. п. Характеризуется высоким уровнем взыскательности и требовательности к себе и другим.

Выбор и принятие решений осуществляется с точки зрения активной защиты своих жизненных позиций, убеждений, материальных интересов. Волевые качества демонстрируются тогда, когда возникает опасность по этому аспекту. Очень работоспособен, длительное время может сохранять активность.

Стремится продемонстрировать окружающим свою объективность, что выражается в беспристрастном виде, демонстрации далекой психологической дистанции. Однако эта объективность кажущаяся. К людям, которые нарушают его этические нормы, относится холодно, избегает с ними общения. Долго помнит причиненное ему зло, однако в любых случаях старается придерживаться норм вежливости и корректности.

Много внимания уделяет анализу своих способностей, часто их недооценивает, в лучшем случае относится критически. Болезненно относится к публичной критике его качеств, поэтому целесообразней высказывать ему критические замечания наедине в мягкой и корректной форме. В противном случае может проявить себя резким и нетерпимым человеком.

Представители этого социотипа предпочитают такой вид деятельности, который дает непосредственную материальную отдачу. Обладают рассудительностью в этом вопросе, любят продумывать технологию достижения результатов. Из, казалось бы, случайных вещей могут извлечь пользу.

В повседневной деятельности стремится избежать дисгармонии с окружающим миром. Не любит физический дискомфорт, который доставляет ему накопившийся беспорядок. Однако, уделять много времени устранению дискомфорта, наведению порядка не может. Делает это эпизодически путем затраты больших усилий.

(Драйзер, Маккиавели, Р. Никсон, Б. Бхутто, Келдыш, И. Тургенев, Т. Шевченко, С. Цвейг, О. Генри, Н. Островский, Твардовский, С. Фитцджеральд, Д. Селинджер, И. Ильинский, Б. Бордо, М. Плачидо, А. Роговцева, С. Ротару, Ш. Амонашвили, комиссар Катани).

"Дельта - квадра"

а) Логико-сенсорный экстраверт ("Штирлиц") ■○▲☐

Мышление носит активную практически-деловую направленность. Программа составляется с точки зрения детальной проработки информации, в которой вычленяется логика фактов, событий, поступков. Стремится привлечь максимальное количество информации по интересующему его вопросу. Из всего потока информации выделяет то, что может быть полезным для планируемой активности, остальное отбрасывает как не имеющее отношения к делу. Будущую деловую активность всегда детально прорабатывает, анализирует строгую

последовательность шагов. По каждому вопросу составляет свое мнение, не допускает расхождения слова и дела.

Предпочитает, чтобы его окружали качественные и добротные вещи. Сохраняет вокруг себя гармонию, уют и удобства для работы. Не терпит расхлябанности, неопрятности. Сам всегда внешне аккуратен, подтянут (обычно предпочитает классический стиль одежды). Очень трудоспособен. Может длительное время работать без отдыха.

Имеет о себе представление как о человеке, способном достигать и сохранять стабильные положительные отношения с окружающими. Демонстрирует подчеркнуто ровное, спокойное поведение, объективный подход к оценке других людей. В общении, однако, может проявить негативизм, выражающийся во вспышках гнева, ярости. Это может произойти, например, тогда, когда ему вдруг помешали в углубленной работе. В случае отрицательных эмоций их накал, как правило, носит кратковременный характер.

Опасается допущения в будущем старых ошибок. С этим связан его консерватизм, приверженность установившимся традициям. Не любит неожиданностей, неподготовленной и непродуманной ситуации.

Для установления равновесия и уверенности в себе нуждается в информации о благожелательном отношении со стороны окружающих. Любит, когда партнер предпринимает активность в сокращении психологической дистанции. Ревниво относится к попыткам вмешаться в его частную жизнь.

Активизирующим фактором является информация о перспективности предполагаемых действий, тогда он активно включается в работу. Нуждается в признании его способностей.

Во взаимоотношениях с деловыми партнерами придерживается кодекса чести, правил честной игры. Яркий противник обмана, лжи, двуличия. Жестко ориентирован на выработанную им самим стратегию и тактику жизни. Дает советы по этому аспекту.

В экстремальной ситуации обладает хладнокровием. Инициативен, решителен, настойчив. Упорно отстаивает свою точку зрения.

(Сокольников, К. Рокоссовский, Р. Зорге, Косыгин, М. Тетчер, Дж. Буш, А. Собчак, Н. Назарбаев, Н. Шварцкопф, Ан. Лихачев, Амудсен, Эдисон, А. Конан-Дойль, Товстоногов, В. Тихонов, М. Дитрих, Гр. Гарбо, Ю. Яковлев, О. Ефремов, В. Ливанов, В. Артмане, У. Отт, Каренин, Ш. Холмс).

б) Этико-интуитивный интроверт ("Достоевский") 

Мышление носит эмоционально-чувственный характер. Программа составляется с точки зрения достижения положительного эмоционального состояния. Она ориентирована на согласованность с выработанными в процессе жизни нравственными нормами, которые, как правило, носят общечеловеческий характер. По любому вопросу вырабатывает свою собственную позицию. Стремится освоить все источники, доступные его интеллекту и способностям, поэтому его нравственные убеждения всегда носят достаточную обоснованность. Лейтмотивом его программы является лозунг о любви, дружбе, братстве. Выступает против насилия, за терпимость и взаимопонимание.

Принятие решений осуществляется с точки зрения глубокого проникновения в суть человеческих взаимоотношений. Хорошо в этом разбирается, прогнозирует на основе видения качеств людей, в том числе и отрицательных. Проявляет деятельную заботу, исходящую не от разума, а

от сердца. Для достижения поставленной цели сотрудничает только с теми людьми, которые разделяют его нравственные позиции и убеждения. Для продуктивной работы ему нужна благоприятная психологическая атмосфера. Включается в деловую активность только тогда, когда чувствует в этом свою компетентность и уверенность.

Имеет о себе представление как о человеке, ориентирующемся на объективную оценку людей, их качеств. Внешне это выражается в маске бесстрастности на лице, в ровности поведения. Способ общения характеризуется мягкостью и ненавязчивостью, исключая негативизм в отношениях.

Не может проявить активность в волевом давлении на других. Не умеет отстаивать свои материальные интересы. Склонен отдавать свои силу и энергию, не заботясь о материальном вознаграждении.

Активизирующим фактором является создание комфортной обстановки. Условия гармонии с внешним миром создают атмосферу, наиболее благоприятную для его эффективной работы. Сам не всегда умеет это сделать. Стремится к эстетичности внешнего вида, что проявляется в тщательной чистоплотности и скрупулезном подборе своей одежды.

Осуществляет постоянный контроль за предупреждением негативных эмоций во взаимоотношениях. Быстро разбирается в структуре взаимоотношений между людьми. Болезненно воспринимает выражение отрицательных эмоций со стороны окружающих, остро может переживать чувство обиды и подавленности.

Стремится быть пунктуальным во всем : не опаздывает, всегда выполняет обещания. Представители этого социотипа, как правило, очень надежны.

(Достоевский, Л. Каменев, Конфуций, Карамзин, Добролюбов, В. Соловьев, Бердяев, Флоренский, Солженицын, Ван Гог, Дега, Рильке, Паустовский, М. Монро, Вивьен Ли, К. Денев, А. Сокуров, Н. Белохвостикова, князь Мышкин, А. Карамазов, Раскольников, Ватсон).

в) Интуитивно-этический экстраверт ("Гексли") ▲ ▣ ■ ○

Мышление носит эмоционально-чувственный характер. Основными составляющими мыслительной деятельности этого социотипа является пронизательность, умение видеть альтернативные стороны характера людей. По своей психологической сущности является прирожденным психологом. На дальней дистанции глубоко проникает в суть человека, особенно остро воспринимает его отрицательные качества. Достаточно легко и быстро распознает достоинства, способности, недостатки людей. Хорошо предсказывает будущее развитие событий, человеческих взаимоотношений. Предсказания могут часто сбываться в крупных вещах. При сближении с человеком по отношению к нему теряет эти способности. С помощью комплиментов старается доставить партнеру приятные чувства.

В общении с окружающими настроен на близкую психологическую дистанцию, но только с теми, кто разделяет его взгляды, идеи и образ жизни. Легко входит в контакт, налаживает дружелюбные отношения, располагает к доверительным беседам вплоть до интимных тем. Способен тонко и умело управлять эмоциями партнеров и их поведением. При этом действует не прямым, а косвенным методом, стараясь быть ненавязчивым.

Имеет о себе представление как о смелом, решительном человеке, который способен преодолевать всяческие жизненные препятствия. Если

ему удастся развить в себе волевые качества, это становится предметом его гордости. Однако он преувеличивает свои способности в этой области.

Детальное рассмотрение стержневой линии своих поступков часто не удается. Проявляет поверхностность в логическом анализе событий собственной жизни, всякая детализация его раздражает. Не любит монотонной рутинной работы. Часто переключается с одной сферы деятельности на другую.

Для установления равновесия стремится испытать положительные эмоции от комфортной, красивой жизни. Не всегда может иметь развитый эстетический вкус в оценке внешнего мира. Может делать крупные траты денег для приобретения вещей, которые, на его взгляд, создают комфорт или делают его внешне привлекательным.

Активизирующим фактором является информация о логике организации дела, о материальной выгоде, которую могут принести планируемые действия. Без такой информации, несмотря на увлеченность интересной идеей, долго работать не может.

Осуществляет постоянный контроль за тем, чтобы его настоящая жизнь имела достойные перспективы. Умеет, сохраняя спокойствие, выйти из самых сложных жизненных ситуаций. Будущее ему рисуется всегда в более радужных красках, чем настоящее.

(Гексли, Зиновьев, Чапаев, Б. Рассел, Щедровицкий, Карнеги, Мольер, Г. Гойке, О. Уайльд, М. Твен, Набоков, Б. Шоу, Северянин, Булгаков, Зощенко, А. Иванов /пародист/, Дин Рид, М. Влади, Р. Плятт, Ф. Раневская, Р. Быков, М. Боярский, В. Кикабидзе, Ж. Агузарова, Г. Каспаров, Д. Давиташвили, Вронский, Т. Соейр, Дон Жуан).

г) Сенсорно-логический интроверт ("Габен") ■■□▲○

Мышление имеет практически деловую направленность. Программа составляется с точки зрения сохранения гармонии с внешним миром и избежания дискомфорта в нем. Стремится предупредить ситуации, в которых бы он мог ощутить физический и эмоциональный дискомфорт. Обладает развитым эстетическим вкусом, при этом склонен отождествлять прекрасное с целесообразным. Умеет видеть радость жизни там, где другие проходят мимо. Способен глубоко проникать в сущность явлений. Его привлекает то, что имеет выход в практику. Творчество представляется ему сугубо конкретным делом и в этой конкретике он преуспевает.

Логику, которой он хорошо владеет, можно назвать ситуативной. Она служит целям приспособляемости к обстоятельствам, выработке поведенческой гибкости. Правильный образ действия подсказывает сама реальная обстановка, а не какие-нибудь указания или предписания. Такое ситуативное поведение подчиняется потоку общих норм и правил.

Имеет о себе представление как о человеке, хорошо учитывающем уроки прошлого. Склонен ценности прошлого ставить выше, чем ценности настоящего и будущего. По его мнению, все хорошее было в прошлом. Отсюда часто проявляемый скепсис относительно будущего. В общении обычно холоден, безэмоционален, хотя на лице всегда во время беседы улыбка вежливости. Бывает ироничным и недоверчивым. Это контрастирует со способом организации деловой активности. Привержен сохранению установившихся отношений, часто выполняет взятые на себя обязательства. В случае возникновения недоразумений старается руководствоваться кодексом чести, а не обращаться в официальные инстанции.

Не любит, когда кто-нибудь вторгается в его эмоциональный мир, это его раздражает. Трудно дается проявление естественных положительных эмоций к партнеру.

Активизирующим фактором является информация о благожелательном отношении со стороны партнера. Понятие дружбы имеет для него абсолютное значение. Может приложить много усилий, чтобы помочь другу, близкому человеку, способен на жертвенность.

Организует свою повседневную деятельность с точки зрения преимущественности и логичности своих поступков. С этих позиций борется за справедливость, гуманность. Проявляет в этом настойчивость. В спорных ситуациях склонен не соглашаться с собеседником. Демонстрирует упрямство и независимость. Если внешне согласится, то внутренне останется при своем мнении.

(Габен, А. Калио, Кастанеда, А. Кристи, Ж. Сименон, И. Владимиров, М. Витти, Л. де Фюнес, В. Высоцкий, М. Терехова, А. Джигарханян, А. Миронов, Э. Пьеха, А. Челентано, А. Розенбаум, Ю. Лоза, И. Тамм, Д. Шаталов /учитель/, Мегре, Геккельбери Финн, Винни-Пух).

4. Описание интертных отношений.

1. Дуальные отношения.

Это отношения полного дополнения. Являются наиболее оптимальными для обеспечения жизнедеятельности индивида. Такие отношения - самые удобные, там не нужно приспособливаться друг к другу. Общаясь с дуалом, человек может оставаться самим собой. Происходит естественное, самой природой обусловленное разделение обязанностей. Человек в такой паре получает возможность заниматься

посильным и интересным для себя делом. В дуальных парах редко возникают конфликты, а если и возникают, то быстро и безболезненно разрешаются. Партнеры подходят друг другу как две половинки разорванной фотографии, вместе составляющие одно целое. Зачастую дуализм становится базой для создания крепких семейных отношений (Рональд и Ненси Рейган, Джордж и Барбара Буш, Михаил и Раиса Горбачевы, Нильс и Маргарет Бор, Высоцкий и М. Влади и т. д.), что, впрочем, не является гарантией от разводов (Ахмадуллина - Евтушенко).

Отношения характеризуются полной взаимопомощью, но не взаимопониманием. Могут делать одно и то же, но внутренняя мотивация может быть противоположной. Непонимание поддерживает взаимный интерес.

Здесь первая функция одного соответствует четвертой функции другого, третья функция соответствует второй дуала. А слабые стороны одного соответствуют сильным другого. Дуал воспринимается как "свой" - типы сливаются в целое, происходит как бы схлопывание ячеек. Качества еще больше акцентируются и сильнее раскрываются. Другим приходится общаться сразу с двумя. Классические примеры дуальных пар: Иван Грозный и Б. Годунов, Петр Первый и Меншиков, Вашингтон и Джефферсон, Ленин и Бухарин, Королев и Гагарин, Андропов и Горбачев, что, в некоторой степени, объясняет феноменальную карьеру вторых. В литературе - Дон Кихот и Санчо Панса, Уленшпигель и Ламе, Шерлок Холмс и Ватсон, Т. Соейр и Геккельбери Финн и т. д. После убийства Тараки Брежнев находился, как вспоминал Громыко, в эмоциональном шоке. В этом состоянии генсек отдал приказ о вводе войск в Афганистан. Примечательно, что он, человек обычно уступчивый, на этот раз не желал слушать никаких возражений, а те эксперты и советники, которые

пытались повлиять на ситуацию, были отстранены или наказаны. Вероятно именно дуализм predetermined уважительное отношение Сталина к деяниям Ивана Грозного, а также Гитлера. Общеизвестно, что после расправы Гитлера над Ремом Сталин уважительно воскликнул : "Вот так надо расправляться с политическими противниками!". Через несколько месяцев был убит Киров. В свое время Гитлер считал Сталина возможным кандидатом на пост наместника в государстве Московия.

Когда возникает ситуация, где дуалы - противостоящие стороны, они друг другом воспринимаются как "чужие". "Чужой" - это 100 % воздействие помимо вашей воли. Пример конфликта с дополняющими: Кутузов - Наполеон, Сталин - Гитлер, Троцкий, Мейерхольд.

2. Отношения активации.

Эти отношения самые легкие, общение завязывается почти сразу. Никаких затруднений в общении не возникает, что поначалу приятно удивляет. (Дзержинский - Фрунзе; Берия - Молотов; Брежнев - Никсон; Горбачев - Рейган). Партнеры как бы "разогревают" друг друга, поощряют активность друг друга. Такое общение, особенно при благоприятных подтипах, очень притягивает. Контакт здесь устанавливается быстрее, чем с дуалом. Однако, со временем наступает "перегрев", появляется усталость от партнера, постоянно вас активизирующего. В этом случае от него хочется отдалиться. Через некоторое время опять тянет испытать действие активации. Отношения могут приобрести характер пульсации.

Однако такая приятность и легкость общения, которую очень ценишь на отдыхе, сменяется проблемами, когда партнеры принимаются за совместные повседневные дела. (Сталин - Бухарин, Горбачев - Ельцин). Неприятно задевает то, что партнеры начинают давать друг другу советы

по слабым функциям, вместо того, чтобы взять эти проблемы на себя. Активационные отношения плохо подходят для будней, т. к. не обеспечивают оптимальной жизнедеятельности. Их предназначение - общение по праздникам или вообще в свободное время, когда нужно отдыхать, а не работать.

Заниматься одним делом трудно из-за ненадежности, непредсказуемости партнера. Каждый поступает так, как ему хочется, не считаясь с партнером. Друг на друга в полной мере положиться нельзя.

Термин "активизация" в полном смысле подходит для двух интровертов, которые действительно становятся вместе более активными, открытыми. Для двух экстравертов она как бы действует с обратным знаком : успокаивает, охлаждает, интровертирует эту пару. Отношение активации Ленина и Троцкого за 20 лет их знакомства знали разные периоды, однако в 1917 году они стали настоящим психознергетическим локомотивом революции (так же как в XIX веке подобную роль играл знаменитый дуэт революционных "активаторов" - Маркс-Энгельс).

3. Зеркальные отношения.

Эти отношения получили свое название из-за того, что слова одного отражаются, как в зеркале, в поступках другого; о чем любит рассуждать один из "зеркальщиков", то другой неосознанно реализует своим поведением. Однако такая реализация никогда не бывает полной, 100-процентной. Зеркало оказывается искривленным, так как корректирует, исправляет свои ошибки каждый, исходя из совсем других норм поведения, чем партнер. (Ленин-Сталин. Не удивительно, когда Ленин умер, Сталин стал корректировать сложившуюся систему в сторону еще более жесткой централизации). По этой причине и возникает недоумение, а

порой и претензии друг к другу. Каждый старается подправить поведение партнера, однако такие попытки перевоспитания не имеют шансов на успех. Подобные отношения могут привести к расхождению и разрыву (Фрейд - Юнг).

С другой стороны, если учитывать чисто словесную сторону общения, зеркальные отношения могут быть названы отношениями конструктивной критики. Дело в том, что в зеркальной паре оба партнера всегда либо теоретики, либо практики.

Эти отношения хорошо подходят для дружбы, основанной на совместных интересах и увлечениях. Зеркальщики - часто хорошие приятели, им интересно вместе, хотя в общем не хватает полной откровенности и теплоты. По-настоящему теплая атмосфера возникает лишь тогда, когда появляется дуал одного из них, который обязательно является активатором другого.

Напряженность, конфликтность может быть выражена фразой, "что тут говорить - это и так ясно". Партнеры не всегда могут понять друг друга, но всегда способны посочувствовать и помочь. (Ельцин - Шеварднадзе).

4. Тождественные отношения.

Между тождественными партнерами складываются отношения полного понимания. (Пушкин - Байрон, Гитлер - Муссолини, Рузвельт - Черчилль, Брежнев - Андропов, Ельцин - Клинтон). Тождественные типы личности одинаковыми глазами смотрят на мир, аналогичным образом осмысливают поступающую информацию, делают почти одни и те же выводы, а также сталкиваются с одними и теми же проблемами. Видя это, у каждого возникает сочувствие к другому. Партнера хочется поддержать, оправдать тем или иным образом, так как чувствуешь, что в этой ситуации

сам поступил бы так же. Не случайно многие писатели в качестве литературных героев своих произведений выводили себя, т. е. тождественные им типы (Шекспир - Гамлет, Офелия, Дездемона; Л. Толстой - А. Каренина; А. Конан-Дойль - Ш. Холмс; Достоевский - Раскольников, князь Мышкин, А. Карамазов; М. Твен - Т. Соьер; Горький - К. Самгин, Данко; Жорж Сименон - Мегре и т. д.). Наиболее удачное попадание в роль проявляли актеры, играющие своих "тождиков". Например : М. Ульянов в роли Жукова, К. Лавров в роли Ленина, В. Тихонов в роли Штирлица, В. Ливанов в роли Ш. Холмса, М. Плачидо в роли комиссара Катани и т. д.

В окружении Ленина к этому же социотипу кроме Коллонтай относился и молодой Киров. Не удивительно, что старая "ленинская" гвардия в начале 30-х годов пыталась противопоставить его Сталину. Киров не только соответствовал традициям, но и психологически разительно напоминал прежнего вождя.

Сам же Сталин находится в тождественных отношениях с Буденным, Пастернаком, Горьким, что возможно сыграло не последнюю роль в сохранении их от репрессий во время массового расстрела советских офицеров и уничтожения интеллигенции.

Для этих отношений характерно отсутствие неожиданностей, это снижает страх перед партнером. Можно легко встать на точку зрения партнера. При этом недовольство собой часто переносится на партнера, и тогда "в чужом глазу соломинку заметил, а в своем бревна не замечает".

5. Отношения социального заказа.

Эти отношения ассиметричны, т. е. неравные. Первый партнер, который называется передатчиком заказа или просто заказчиком, смотрит

на второго, называемого приемником, сверху вниз, как на более низкостоящего, недооценивая его. (Например, отношение Кеннеди, Рейгана, Клинтона /заказчики/ к Кастро. На этом суровом фоне /учитывая, что Никсон был "контролером" Кастро/ контрастировали благоприятные отношения с советскими лидерами : "миражные" с Хрущевым, "полудуальные" с Брежневым, Андроповым. Пережив относительно прохладные отношения /"родственные"/ с Горбачевым, Кастро вновь столкнулся со своим "заказчиком" - Ельциным). Второй смотрит на первого (приемник на заказчика), наоборот, как на человека интересного, значимого, переоценивая его поначалу.

Приемника может восхищать в заказчике, во-первых, его поведение, манера держаться, умение легко сделать то, к чему стремится приемник, и , во-вторых, стиль изложения его мыслей, его творческий почерк. Приемник в присутствии заказчика невольно начинает заискивать перед ним, угождать ему по каким-то непонятным для себя причинам. (Например люди из окружения Ельцина: Черномырдин, С. Станкевич, Е. Примаков - "маршалы"). Начинается это с мелочей, дальше - больше, пока приемник не начинает сдерживать самого себя. Причем со стороны это воспринимается так, как будто приемник почему-то оправдывается перед заказчиком.

Приемник никогда не понимает, что ничего конкретного делать не надо. Выданный заказ оказывается не индивидуальным , а социальным, т. е. за ним скрывается проблема той группы людей, в которую включена эта пара.

Со стороны отношения социального заказа воспринимаются как ровные, бесконфликтные. (Киров - Орджоникидзе, Бухарин - Дзержинский, Кастро - Че Гевара, Горбачев - Буш, Тетчер). Инициатором

их почти всегда является заказчик. Приемник ощущает со стороны заказчика какое-то душевное расположение к себе. Заказчик пытается всячески поощрить приемника, позаботиться о нем, поддержать его по мере сил. Обратный отклик бывает обычно только на первых порах. Попытки договориться с заказчиком на равных не имеют успеха. (Рузвельт, Черчилль - Молотов). Обратная связь никак не налаживается. Заказчик, увы, не слышит приемника...

Вследствие этого приемник отходит от него и старается держаться на расстоянии, а то и задеть его каким-либо образом, пуская в ход свою сильную функцию, которая у заказчика бывает предметом лишь периодической заботы. Таким образом, эти отношения могут быть названы отношениями покровительства при отсутствии обратной связи. Со временем они могут перерасти почти в полное отсутствие внимания, полное игнорирование приемником заказчика. (Каменев - Ворошилов). Приход к такому положению говорит о том, что заказ полностью осознан как социальный. С социальной точки зрения отношения заказа обеспечивают передачу информации между квадратами. Так, Робеспьер считал, что претворяет в жизнь идеи Руссо, а Нильс Бор - идеи философа Кьеркегора, что нашло отражение в вероятностной интерпретации квантовой механики.

6. Отношения контроля (ревизии).

Это второй вид асимметричных отношений в соционике. Ревизор как бы постоянно следит за подревизным, обращая внимание на его слабое место. Создается впечатление, что ревизор постоянно хочет выяснить, что и как делает подревизный. У подревизного часто возникает впечатление, что за ним все время наблюдают, как за подопытным кроликом. Однако

это не означает, что ревизор обязательно словесно указывает, что увидел у подревизного недостатки. Подревизный внутренне чувствует, что ревизор может сделать это в каждый момент, и поэтому поначалу находится в его присутствии в некотором напряжении. (В классическом виде : отношение ревизии Рузвельта, Черчилля к Сталину).

Ревизор кажется человеком значительным, а то, как он действует, заслуживающим внимания. Признания ревизора хочется заслужить, его похвала очень ценится. Однако ревизор постоянно недооценивает подревизного, мысли и дела которого ему кажутся незначительными, что не может не вызвать обиду подревизного. Сначала это даже стимулирует, хочется доказать ревизору свою полезность, но все попытки не имеют успеха. Трагически завершились отношения ревизии, переросшие в конфликт, Петра I и царевича Алексея. Толстой и Достоевский даже не хотели знакомиться, а Ахматова не любила Чехова, Ленин истово критиковал Маха.

Подревизный кажется интересным и способным, но ему чего-то не хватает. Ему надо помочь, подсказать, но все советы оказываются бесполезными. Подревизный их не воспринимает, чем еще больше усиливает желание ревизора его перевоспитывать. Подревизный кажется бестолковым, но не потому, что не может (в действительности оно так и есть), а потому, что просто не хочет. Это вызывает у ревизора периодическое раздражение.

Отношения ревизии могут быть названы отношениями опеки ревизора над подревизным, которая может быть для второго очень навязчивой. Чувствуя свою уязвимость, подревизный склонен на людях делать попытки выйти из-под этой опеки : он задевает контролера, спорит с ним, пытается давать ему поручения. Однако такие попытки обычно ничем не

заканчиваются. (Хотя конфликты Петра I с сыном, Тараки с Амином завершились казнью в первом случае - "ревизора", во втором случае - "подревизного"). Ревизор, как правило, не обижается на подконтрольного, а продолжает дальше его воспитывать.

Ревизная пара бывает порой очень спаянной. Все дело в том, что в ней оба ощущают свою социальную значимость: ревизор как опекун-благодетель, без чьей заботы и наставлений его подконтрольный пропадает, а подконтрольный - как объект опеки, чья ценность признается таким образом. Пример подобной пары - связка Ленин (ревизор) и Дзержинский (подревизный), в которой психологический контроль над всемогущим председателем ВЧК давал Ленину "подавляющее" личное преимущество в расстановке политических сил.

7. Полудуальные отношения.

Отношения неполного дополнения. На словах понимание между партнерами хорошее. Устремления друг другу понятны. (Брежнев, Андропов - Кастро; Фрунзе, Ворошилов - Тухачевский, Чапаев). Экстраверт никогда не слушает интроверта, продолжая развивать свою тему - полное дополнение по вербальной функции. Однако интроверт не обижается на это. Как правило, находит возможности приспособиться.

Полудуалы, особенно если это лица противоположного пола, вызывают взаимный интерес, тянутся друг к другу. (Кеннеди - Мерилин Монро). Но где-то на полпути к сближению кто-либо из них совершает такой поступок, который резко все рушит, отбрасывая их к исходным рубежам. Это значит, что по поведенческим функциям дополнения нет.

Однако партнеры не обижаются друг на друга, успокаиваются и вновь предпринимают попытки сближения, чтобы в очередной раз споткнуться

на ровном, казалось бы, месте. Глядя со стороны, можно сказать, что здесь кипят страсти, разгорается настоящая любовь.

Назначение полудуальных отношений - тонизировать партнера, постоянно поддерживать его в состоянии работоспособности. Тонизирующий эффект достигается за счет периодических встрясок, не дающих человеку полностью расслабиться. Комфорт в общении с таким партнером контрастен : то радость сближения, то недоумение и разочарование. (Орджоникидзе - Сталин).

8. Родственные отношения.

Отношения далеких родственников, которые соблюдают законы вежливости и гостеприимства, но не желают особо вникать в подробности отношений друг с другом. (Горбачев - Кастро). С течением времени такие отношения надоедают, так как создается впечатление, что человек берется за решение проблемы не с того конца или не в той последовательности и не желает встать на твою точку зрения. Поэтому партнеры часто стремятся к некоторой средней линии, компромиссу. (Сталин - Дзержинский, Рейган - Буш, Орджоникидзе - Молотов, Брежнев, Андропов - Громыко, Рейган - Тетчер).

В компании эти отношения значительно улучшаются, потому что поведение партнера в контактах с другими людьми обычно очень нравится. В этом отношении "родственникам" есть чему поучиться друг у друга. Шанс на обучение, несомненно, тоже есть, так как речь идет в данном случае как раз о тренируемой словесно-поведенческой функции каждого из них. Один может научиться сдержанности, а другой, наоборот, большей активности.

"Родственные" партнеры могут обращаться друг к другу за советом. Но потом получается так, что советчик сам начинает пользоваться полученной информацией в своих целях. В итоге, тот, кто обращался, остается ни с чем, в стороне. Один и тот же случай рассматривается партнерами с разных точек зрения - так, как если бы это давало выгоду другому и приносило ущерб себе. Поэтому партнеры часто кажутся друг другу эгоистами, хотя напрямую таких претензий друг другу не предъявляют.

Напряжение вызывает постоянно присутствующая тенденция критики в адрес партнера, "цеплянье" к деталям. (Ельцин - Собчак). Совместная работа нежелательна, лучше - свобода друг от друга.

Феномен соционики позволяет смоделировать отношения в случае гипотетической встречи странствующего рыцаря Дон Кихота и Дон Жуана, они будут "родственные".

9. Миражные отношения.

Это отношения расслабления. Ни одно из интертных отношений так не расслабляет и не расхолаживает партнеров, как миражное (Хрущев - Кастро). С "миражным" партнером приятно отдыхать или обсуждать посторонние темы. Человек как бы расплывается, декорируется, превращается в зыбкий мираж. При таком партнере не хочется заниматься делами.

Деловое сотрудничество затруднено. Совершенно не понятны мотивы поступков другого. То, к чему стремится партнер, кажется несущественным, не заслуживающим внимания. Ожидают друг от друга совершенно иной активности. Поэтому один охлаждает другого в его деловых замыслах (Ворошилов - Жуков).

Интроверт в этой паре пытается избавиться от попыток экстраверта навязать свое мнение, хочет добиться определенной автономии. Экстраверт же хочет сделать из интроверта "нормального" человека. Оба настроены к способностям друг друга критически (Ворошилов, Хрущев - Жуков, Берия; Орджоникидзе - Каменев).

Размолвки в этих отношениях, как правило, непродолжительны. Партнеры тянутся друг к другу. Временами отношения становятся очень хорошими и теплыми. Это происходит тогда, когда они мало говорят на конкретные темы, а больше делают работу вместе. Обсуждение результатов успешно законченной работы воодушевляет, но при попытках приняться за дело вновь сталкиваются с теми же трудностями. Вместе вряд ли можно многого достичь из-за невозможности собраться и работать в полную силу.

10. Деловые отношения.

Это отношения равных партнеров. В полной мере дружескими их назвать нельзя, скорее товарищескими. Барьеров в общении не возникает, можно сказать друг другу все что угодно. В этих отношениях всегда присутствует чувство безопасности : каждый из них чувствует, что от партнера не может исходить угроза. А это очень располагает, особенно если человек живет в недружественной среде.

Кроме того, в этих отношениях очень заметны роли человека - те качества, которые человек пытается усиленно представить в обществе.

Размолвки бывают не часто. Обычно партнеры пытаются помочь друг другу. Во всяком случае, запрос на оказание помощи воспринимается правильно. Но сама помощь оказывается недостаточно интенсивной (В литературе - отношения Вронского с Карениной). Подводя итог, можно

сказать, что эти отношения имеют среднюю степень комфортности. Против такого партнера ничего не имеешь, но в то же время ничего за (например, Дзержинский - Каменев, Бухарин - Ворошилов, Орджоникидзе - Сокольников). Возникает ощущение разумного минимума, в котором отражается удовлетворение от общения с равным тебе и не скучным партнером.

Это возможно потому, что вторые функции партнеров совпадают, а первая функция одного лежит в третьей функции другого. Хорошо, когда при совместной работе один не навязывает другому способов работы.

В зоне возможных конфликтов - игнорирование мотивов другого человека - "то, что ты хочешь - у меня плохо".

11. Отношения полной противоположности.

Это отношения неустойчивой дистанции. В этих отношениях очень трудно установить нужную психологическую дистанцию. Это удастся сделать только тогда, когда партнеры общаются вдвоем. Появление третьего человека все разрушает : начинается конкуренция рассуждений (вербальных функций), перерастающая иногда в горячие споры. Никому не хочется уронить свой авторитет в глазах слушателей, ведь речь идет, как правило, о сильных функциях партнеров.

Импонирует манера партнера вести себя в обществе, его сердечность, теплота. Это способствует переходу на близкую дистанцию (Суворов - Кутузов, Сахаров - Ельцин). При общении в группе, психологический климат неожиданно начинает меняться. Интроверт постепенно отчуждается, отношения утрачивают теплоту, становятся формальными, проявляется настороженность. Оба начинают в душе сожалеть о предыдущем переходе к доверительным отношениям.

Экстраверту кажется, что его неправильно понимают, относятся предвзято. Это не может не удивлять, так как вдвоем взаимопонимание, казалось бы, было очень хорошим. Интроверт гасит активность экстраверта : в его голосе появляются обвинительные интонации, он начинает резко высказываться в адрес экстраверта, критиковать его. Экстраверт пытается отвечать тем же. (Александр I - Наполеон, Каменев - Троцкий, Молотов; Сталин - Сокольников; Буш - С. Хуссейн).

12. Квазитождественные отношения.

Это отношения сосуществования при полном непонимании друг друга. (Например, Бухарин - Каменев, Зиновьев - Троцкий, Жуков - Рокоссовский).

Квазитождественный партнер не задевает, как правило, ваши слабые места. Угрозы с его стороны не чувствуешь. Но равенства с ним тоже не ощущаешь. Он кажется менее способным, но в тех вопросах, которые у вас не получаются, добивается почему-то гораздо большего. Из-за этого страдает самолюбие обоих : такое положение воспринимается как несправедливость.

Самое неприятное в этих отношениях - невозможность понять человека до конца. Всегда существует проблема "перевода" его информации на свой язык. Написанное квазитождественным почти невозможно читать. Расшифровка его информации отбирает много сил и кажется бесполезной. Произведения квазитождественного не нравятся. Беседа с квазитождественным хоть и не тяжела, но удовлетворения не приносит. Кажется, что он специально все запутывает, усложняет или упрощает, уводит в сторону. Главный аргумент : то же самое можно изложить по-другому, понятным языком.

В классической форме подобное недоуменное неприятие, непонимание, приведшее к усугублению конфликта, изначально выросшего на политической почве, проявилось в восприятии Брежневым, Андроповым выступлений академика Сахарова.

13. Отношения суперэго.

Отношения уважения друг к другу. (Александр I - Кутузов, Сталин - Каменев, Хрущев - Брежнев). Суперэго значит "сверх-я". Партнер воспринимается как далекий и несколько загадочный идеал. Его манеры и образ мыслей вызывают интерес. Складываются внешне довольно прохладные отношения при внутренней симпатии друг к другу. Так проявляются эти симпатии на далекой дистанции (Суворов - Наполеон).

Когда произошло сближение, характер отношений приобретает новую, малоприятную сторону. На словах понимание остается хорошим, но на деле же получается так, будто партнер делает тебе все назло. О своих намерениях либо не предупреждают, либо мало прислушиваются друг к другу. Поэтому делают противоположное тому, что от тебя ожидает партнер (Сталин - Каменев, 1935; Хрущев - Брежнев, 1964). Это может породить немалые споры. Внутренняя предрасположенность при этом не исчезает. Надежда на то, что идеал все-таки достигим, не пропадает.

14. Конфликтные отношения.

Это отношения подспудно назревающего конфликта. Степень психологической совместимости в этих отношениях наименьшая. Однако это заметно не сразу. Конфликтер чаще притягивает к себе, чем отталкивает. Он восхищается развитостью тех черт характера, которые у вас слабы. (Например, отношения Ленина и Каменева).

Контакт и сближение поначалу обоим представляются возможными. Но на этом пути постоянно что-то не ладится. Обдумываешь, почему же эти попытки найти общий язык не удаются и приходишь к выводу, что причина непонимания не такая уж и значительная, легко устранимая. Нужно только приложить еще немного усилий, и он меня поймет. Невольно преследует желание каким-то образом расположить к себе человека.

Однако эти попытки не что иное, как хождение по краю пропасти. Всегда грозит опасность оказаться втянутым в бесплодные, изматывающие споры. Причем в этих ссорах конфликтеры часто словесно бьют по самым больным местам друг друга. Можно представить как болезненно воспринимал этик Каменев фразу Ленина "эти политические проститутки", адресованную ему и Зиновьеву в октябре 1917 г. Конфликтеру все время хочется что-то доказать, уточнить, договорить, а он как на зло не хочет тебя понять. Это вызывает со временем глухое внутреннее раздражение или нервозность.

Обострению отношений СССР и США в начале 60-х годов способствовал антагонизм Кеннеди и Хрущева (классические конфликтеры). И только в период Карибского кризиса, когда мир балансировал на грани третьей мировой войны, коллективными усилиями удалось нейтрализовать психологический конфликт лидеров великих держав.

Самое худшее, что у партнеров, связанных конфликтными отношениями, отсутствует взаимопомощь на деле. Они совершенно не защищают друг друга против атаки извне (Наполеон - Робеспьер). Имеется в виду не словесная защита, а умение сделать за партнера ту часть работы, которая ему явно не по силам, приходится на его слабые функции.

Отсутствие защищенности особенно остро воспринимается в условиях враждебной внешней среды. Расставшись с конфликтером после длительных попыток найти общий язык, испытываешь облегчение.

Невозможность общения на личностном уровне способствует развитию сущности друг друга, так как требует поиска новых уровней общения. Самая конфликтная пара - Есенин и Штирлиц (Бухарин - Сокольников, Громыко - Косыгин, Е. Гайдар - Собчак.), наименее - Гамлет и Габен. Остальные по степени конфликтности располагаются в следующем порядке : Гюго - Бальзак, Дж. Лондон - Дюма (Кеннеди - Хрущев.), Жуков - Достоевский (Ленин, Киров, Берия - Каменев.), Горький - Гексли (Сталин, Буденный, Шолохов - Тухачевский, Булгаков, Зощенко; Карпов - Каспаров.), Наполеон - Робеспьер (Горбачев - Сахаров.), Дон Кихот - Драйзер.

5. Социальные роли.

Исходя из типологических характеристик, А. Аугустинавичуте построила принципиальную схему распределения обязанностей в демократическом государстве с расширенным воспроизводством :

Хозяева	1	Штирлиц	Жуков	Гамлет	Гексли
Наемная сила	2	Достоевский	Есенин	Горький	Габен
Платные руководители	3	Д. Лондон	Наполеон	Гюго	Д. Кихот
"Тарелки" государства	4	Драйзер	Бальзак	Робеспьер	Дюма

Хозяева государства - экстраверты аристократы. Чаще всего исполнительная власть сосредоточена в руках *Штирлица*. Он профессиональный политик, дипломированный юрист, стремится всю свою деятельность строить на этой основе. Законность для него свята,

превыше личного благополучия. Штирлиц не склонен к авантюрам, пессимизму, унынию. В любой ситуации он руководствуется логикой, сохраняет трезвость ума, выдержку, ему достает воли и хладнокровия проводить свои решения в жизнь. Но Штирлиц силен именно как политик, т. е. в разумно устроенном мире. Как только мирная ситуация сменяется военной, реальная власть переходит в руки *Жукова*. Он волевой организатор, властитель, активно использующий силу. Для Жукова законность уже не первостепенна, его метод управления строится не на убеждении, а на принуждении. В экстремальной ситуации такой лидер быстрее достигает цели, его действия решительны, но прямолинейны. Хорошо, когда кабинет министров сочетает в своем составе Штирлицов и Жуковых. Их сферы деятельности достаточно разделены, поэтому не очень благоприятные отношения между отдельными министрами не будут мешать делу. Зато будет налажен баланс между логикой и волей. *Гамлет* - хороший духовный руководитель общества, пророк, слышимый согражданами. Папа Римский чаще всего из этого социотипа. Внутренняя политика и дипломатия обычно подчиняется Гексли. Он хорош как представитель государства "на сегодня". Его умение мгновенно воздействовать на народ обеспечивает благоприятные этические приводные ремни в управлении.

Наемная сила - это дуалы, соответствующие хозяевам государства. Интроверты - аристократы, они не перегружены ответственностью и обычно работают за зарплату. Скажем, не всегда гибкий в общении Жуков проводит свои идеи через *Есенина*, удел которого в государстве - печать, телевидение, культура, сфера идеологии в целом. Прирожденный организатор *Достоевский* помогает Штирлицу, дополняя масштабность своего дуала присущей ему конкретикой. *Горький* умело налаживает

социальную иерархию под руководством Гамлета. Если только контроль экстраверта ослабнет, Горький тотчас займется личными делами, под эгидой Гамлетовской духовности вполне способен втихую прокручивать свой бизнес. *Габен* обычно способный лентяй. Он активно работает только под наблюдением Гексли. Как только Гексли отключается, Габен не работает. Как видно, роль наемной силы велика как группы гармонизации хозяев государства. Если же происходит так, что верхние этажи иерархии занимают интроверты, то постепенно развитие государства прекращается, начинается фаза застоя с обманчивым благополучием развития ремесел, торговли, предпринимательства, искусства. Как правило, такие периоды сиюминутных радостей проматывания накопленного предшествуют потрясениям. Безграничная власть наемной силы - это подрыв внутренних основ саморазвития государства, это Рим периода упадка.

Экстраверты-демократы, как и хозяева государства, стремятся участвовать в большой политике. Но они редко склонны взваливать на себя бремя длительных забот о процветании общества. Их удел - критика существующих порядков. Их место - парламентская оппозиция. Это обычно смелые, обеспеченные люди, они озабочены исправлением ошибок государства на сегодняшний день. Завтрашний день их не волнует. Хороши как платные руководители. *Наполеон* обычно следит за распределением национального дохода. В сфере его интересов - зарплаты, пенсии, стипендии, налоги, тюрьмы, больницы. Он совершенствует социальную сферу. *Дон Кихот* перерабатывает всю информацию, упорядочивая и выводя ее на уровень науки. Попытки подмены политики наукой, всегда безуспешные, всегда осуществлялись именно по инициативе *Дон Кихотов*. *Д. Лондон* - всегда режиссер социальных ситуаций, он руководит бунтующей массой. Часто он лидер профсоюзов -

сильных, влияющих на жизнь общества. Он обычно любимец масс, его не "съедают". Он умело манипулирует людьми на скучных работах. В науке - экспериментатор, скрупулезно перепроверяет результаты других исследователей. *Гюго* - хороший организатор досуга, часто руководит театрами, клубами, туристическими организациями, здравоохранением. Импрессарио, антрепренер, меценат.

Интроверты-демократы живут тихо, не лезут наверх. Часто предпочитают небольшие городки, села. *Бальзак* - патриарх общины, у которого авторитет в малом обществе. Он бывает священником, врачом. Обычно молчит, но говорит, когда к нему обращаются за советом. Хорошо разрешает мелкие конфликты. Его страсть - антиквариат; букинисты, старьевщики - обычно Бальзаки. Любитель вещей, он знает в них толк. *Дюма* любит контакты, но на поверхностном уровне. Хозяин ресторанчика, частной гостиницы, он предпочитает постоянную клиентуру. Но расширять дело не стремится. *Драйзер* склонен к мелкой торговле зеленью, нитками, парфюмерией. Щепетилен, экономен и точен в деталях. Он всегда аккуратен, знает свою выгоду в мелочах, но не способен к масштабному делу. *Робеспьер* любит силовую, мускульную работу. У него сильные, умелые руки. Все чинит. Для него важно восстанавливать конструкции. Деревенский кузнец, городской часовщик - это Робеспьер.

Еще один вариант профессионализации: Дон Кихот - изобретатель, Дюма - посредник, Гюго - энтузиаст, Робеспьер - аналитик, Гамлет - наставник, Горький - инспектор, Жуков - маршал, Есенин - лирик, Д. Лондон - предприниматель, Драйзер - хранитель, Наполеон - политик, Бальзак - критик, Штирлиц - администратор, Достоевский - гуманист, Гексли - психолог, Габен - мастер.

6. Смена кадров по А. Букалову, В. Гуленко.

Кадр - это группа, объединяющая представителей четырех наиболее совместимых между собой типов с дуальными, зеркальными и активационными отношениями. Изучение механизма сменяемости кадровых группировок того или иного социального среза позволяет рассмотреть судьбу общественных явлений с точки зрения психологических аспектов в их историческом развитии с момента зарождения до их упадка и гибели. В качестве рабочего примера можно взять социальные революции и соответствующие трансформации общества.

Первый этап формирования идей и развития концепции реализует, как правило, кадр *"Альфа"* (*"Дон Кихот"*, *"Дюма"*, *"Гюго"*, *"Робеспьер"*), отличающаяся ощущением гармоничности мира, его упорядоченности, насыщенностью эмоционально-эстетических переживаний.

Несовершенство существующего реального мира побуждает членов данной группы к генерации идей гармонизации общества, его совершенствования (Кампанелла, Сен-Симон, Руссо (*"Гюго"*) и революционного переустройства (Маркс (*"Дон Кихот"*), Энгельс, Бакунин (*"Гюго"*), Плеханов (*"Дон Кихот"*)). Первые практические шаги на этом пути осуществляли зачастую также представители *"Альфы"* кадры. Например, во Франции: Робеспьер, Демулен (*"Гюго"*), Марат (*"Дон Кихот"*), Дантон (*"Дюма"*). В США: Вашингтон (*"Гюго"*), Джефферсон (*"Робеспьер"*), Гамильтон, Берр, Моррис, Адамс (*"Дюма"*), Франклин (*"Дон Кихот"*)).

Подавляющее преобладание квадры "*Альфа*", квадры демократов среди отцов нового государства предопределило изначальный демократизм государственного устройства США.

Второй этап реализации и адаптации теории к требованиям практической деятельности и конкретной действительности. Эту роль выполняют прирожденные практики - представители квадры "*Бета*" ("*Гамлет*", "*Горький*", "*Жуков*", "*Есенин*"), восприятие которой характеризуется действием в жестком, линейно развивающемся мире, для которого необходимы сила воли, чувство времени, драматические эмоции и практическая логика. Психологический характер квадры замкнут, ограничен, рационален, способен подавить любое отклонение от цели. Представители этой квадры легко усекают первоначальный план, выбирая по собственному усмотрению практические средства и методы. В России за реализацию теории научного коммунизма Маркса, Энгельса (и соответствующую адаптацию ее к практике), которую развивал и пропагандировал Плеханов, взялись представители второй квадры: Ленин ("*Жуков*"), Троцкий ("*Гамлет*"), Бухарин ("*Есенин*"), Сталин ("*Горький*"), Киров ("*Жуков*"), Молотов ("*Гамлет*") и др. (С ведущей квадрой часто консолидируется противоположная ей по духу; в данном случае "*Дельта*" : Зиновьев, Каменев, Сокольников, Тухачевский, Чапаев и т. д.). В итоге достигнутый результат мало напоминал первоначальный план.

Господство представителей квадры "*Бета*" характеризуется созданием жестко централизованных, бюрократических режимов, как правило опирающихся на внеэкономические формы принуждения. Впервые "государственный социализм" был построен 4000 лет назад в государстве Шумер при царе Шульги (2093-2046 гг. до н. э.). Впоследствии в той или

иной форме подобные государственные структуры возникали в Древней Ассирии, Китае, Золотой Орде, империи инков и т. д.

На третьем этапе итоги сделанного осмысливаются квадрой "Гамма" ("Наполеон", "Бальзак", "Лондон", "Драйзер"). Она критикует и опровергает результаты сделанной квадрой "Бета" и возвращается к первоначальным идеям квадры "Альфа". На этом этапе реализация идеи более полно совпадает с требованиями реальности. Сенсорный волевой напор в сочетании с экстравертными эмоциями, динамической логикой и чувством времени формирует тип динамического, неудержимого темперамента и действия.

Приход к власти представителей третьей квадры характеризуется бурной динамикой общества, его быстрой обновляющей эволюцией, быстрым достижением заданных целей, при одновременном критическом отношении к достигнутым результатам.

Если в доперестроечное время приход к власти представителей квадры "Гамма" (Брежнев, Андропов ("Бальзак")) в окружении господствующей квадры "Бета" не изменял ситуацию по существу, то приход в середине 80-х гг. к управлению страной новой генерации политиков (квадры "Гамма" : Горбачев ("Наполеон"), Яковлев, Шеварднадзе ("Бальзаки"), Ельцин ("Лондон")) ознаменовал поворот к активной политике реформ. Вместе с тем коллизии перестройки (революции сверху) демонстрируют ожесточенную борьбу третьей квадры со второй, ее идеологией и административными структурами. Практически до 1991 г. вторая квадра сохраняла контроль над важнейшими рычагами исполнительной власти : во главе правительства Рыжков ("Есенин", полудуал Горбачева), затем Павлов ("Гамлет", заказчик Горбачева) с идеями "регулируемого рынка", конфискационным обменом купюр,

попыткой потребовать у Верховного Совета чрезвычайных полномочий пробиться к посту президента РСФСР (кандидаты : Рыжков ("Есенин"), Макашов ("Горький"), Жириновский ("Гамлет") и наконец путч. (В состав ГКЧП кроме Павлова вошли ревизоры Горбачева "Горькие" - вице-президент Янаев, министр МВД Пуго, а также министр обороны Язов ("Жуков")). Борьба завершилась полным крахом коммунистического тоталитарного режима. Таким образом квадра "Гамма" своей активностью расчищает дорогу квадре "Дельта" - квадре оптимистических практиков, по своему мироощущению гармонии и искусства, восприятию свойств людей весьма сходной с квадрой "Альфа".

На четвертом этапе достижения предыдущего квадра *"Дельта"* (*"Штирлиц"*, *"Достоевский"*, *"Гексли"*, *"Габен"*) доводит до практической, максимально возможной реализации. При этом идея не изменяется, но доводится до относительного совершенства в существующих условиях, утверждая культ стабильности и духовности. В политической структуре государств бывшего Советского Союза представителями этой квадры являются, например, Назарбаев, президент Казахстана, Собчак, мэр С-Петербурга (*"Штирлиц"*). (К этому же типу относятся бывший президент США Буш, бывший премьер-министр Великобритании Тетчер). Следуя правилу смещаемости, четвертая квадра со временем будет играть все большую роль в политической жизни нашей страны.

В конце концов, совершенствуясь долго без всяких изменений, идея вырождается, становится помехой дальнейшему развитию. Начинается новое брожение, инициируемое квадрой "Альфа", цикл развития повторяется. По образному выражению, "Альфа" выдвигает идею, "Бета" делает макет, "Гамма" строит завод, "Дельта" выпускает серийную продукцию.

Механизм сменяемости квадр реализуется через кольца социального прогресса (эволюционное и корректирующее), образованные диадами, связанными отношениями социального заказа и контроля (ревизии). В эволюционном кольце информация передается от первой квадры к четвертой через пары : "Дон Кихот" - "Дюма", "Гамлет" - "Горький", "Наполеон" - "Бальзак", "Штирлиц" - "Достоевский". Здесь циркулирует основная информация в соционе : широко распространяющиеся идеи, социально-политические преобразования и т. д. В корректирующем кольце движение информации идет от четвертой квадры к первой : "Габен" - "Гексли", "Драйзер" - "Лондон", "Есенин" - "Жуков", "Робеспьер" - "Гюго", осуществляя обратную связь. Если начинания эволюционного кольца несвоевременны, то корректирующее кольцо восстанавливает прежнее положение вещей. (Например, многие начинания Петра I были преданы забвению). В то же время, идеи и начинания, высказанные в корректирующем кольце, распространяются и развиваются с трудом, в отличие от идей эволюционного кольца (например, степень распространения и влияния идей Гегеля ("Робеспьер") и Маркса ("Д. Кихот"), Юнга ("Робеспьер") и Фрейда ("Дон Кихот").

Идеи в корректирующем кольце подаются в форме, затрудняющей их восприятие, часто с излишней категоричностью (Робеспьер, Ленин).

При практическом социоанализе следует учитывать, что правило сменяемости квадр, как и другие закономерности общественного развития, реализуется не прямолинейно, а в виде сложной тенденции. Многофакторность исторического процесса предопределяет естественное усложнение схемы, включая попятные движения, деформацию, консервацию тех или иных этапов.

Заключение.

Метод социоанализа, основанный на психологической типологизации, позволяет всесторонне рассматривать психологическую структуру личности в системе общих закономерностей информационного метаболизма. Применительно к истории соционика таким образом помогает реконструировать недостающие или до настоящего времени скрытые фрагменты психологического портрета исторического персонажа и, соответственно, более полно представить их поведенческую реакцию в конкретных исторических ситуациях. Подобный метод особо ценен в условиях недостатка информации, узости источниковой базы, т. к. помогает избежать ошибок субъективного восприятия исследователем образов исторических личностей. Одновременно изучение интертипных взаимоотношений вскрывает групповые структурные связи (внутренние и внешние). При наложении анализа групповых объединений (по принципу психологической дополняемости) на социально-экономические, политические процессы вскрывается способ и уровень их социальной реализации, а также изменение социально групповой роли в процессе исторического развития.

Вместе с тем, было бы ошибкой абсолютизировать метод социоанализа, являющийся по сути вспомогательной схемой, позволяющей ориентироваться в границах типологических параметров, более простым способом моделировать интертипные отношения конкретного исторического персонажа (или группы) в окружающем социуме. Таким образом, интеграция соционики в историческую науку в виде вспомогательной дисциплины возможна только на базе истории социально-экономических и политических процессов.

Список использованной литературы.

1. Юнг К. Г. Психологические типы. - М. Госиздат, 1924.
2. Аугустинавичуте А. Дуальная природа человека. Очерк по соционике. - Вильнюс, 1983, 72с.
3. Филатова Е. Соционика для вас. Наука общения, понимания и согласия. - Сибирский хронограф, 1994, 282 с.
4. Гуленко В. В., Молодцов А. В. Введение в соционику. Методологические рекомендации. - К.: ВЗУУП, 1991, 128 с.
5. Букалов А. В., Бойко А. Г. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. -К.: Ред. газ. "Соборна Украина", РАПО Укрвузполиграф, 1992, 75 с.
6. Петрушин С. В. Функциональная соционика. (Справочный материал). - Казань : КГУ, 1993, 67 с.

Приложения

Приложение 1.

Экспресс-Тест - 1.

Безмятежность, свобода от обязательств; непринужденность и любознательность; действие по настроению, ожидание вдохновения; поиск, случайная удача; приспособление к меняющемуся миру; увидеть новое, уловить тенденцию; импульсивность поступков; плавные легкие движения	перспективные возможности, сложные задачи, глобальный	энтузиазм, азарт, увлеченность новыми начинаниями	вдохновляющие идеи, интерес, а не выгода	Дон Кихот 01
	подход к проблемам познание неведомого, пренебрежение к деталям	прогнозирование, чутье, воображение	интересные люди, заметить и помочь	Гексли 15
			скептическое мудрое предвидение, бесстрашие	Бальзак 12
	здесь, сейчас, конкретность задач, умение их решать, все вижу, слышу, готов реагировать, звуки, краски, ощущение реальности	целеустремленность, воля, не бояться трудностей, все уметь	внимание, интуиция, понимание людей, природы, искусства	тонкое эмоциональное предчувствие, терпимость
стратегия победы, конечный результат				Жуков 07
энергия, власть, азарт борьбы, влияние на людей				Наполеон 11
холодное, спокойное упорство. Безупречный вкус				Габен 16
доброжелательность, бесконфликтность	действие, напористость, умение совершать разумные поступки	анализ, умение делать верные выводы, диалектическая логика	романтика преодоления, вперед - время не ждет	Дж. Лондон 09
			борьба с хаосом, закон, честная игра	Штирлиц 13
			истина, борьба за справедливость, логика	Робеспьер 04
			реализм, внедрение, разум выше чувств,	Горький 06
чувства, понимание людей и их потребностей, отношений	буря страстей, не скрывать своих чувств, доброта	молчаливое переживание, внутренний духовный мир, скромность	результатом; решительность	Гамлет 05
			устойчивость мнений;	Гюго 03
			ответственность за поступки, эмоции, решения; четкие, резкие движения	Достоевский 14
			ненависти и любви, добра и зла, симпатий и антипатий, сила эмоций	Драйзер 10

Приложение 2.

Экспресс-Тест - 2 (начало)

<p>Вы предпочитаете выполнять работу экспромтом, без особой подготовки, находя в процессе ее выполнения новые решения</p> <p>Не любите тщательно проверять сделанное. Вы без усилий можете отложить недоделанную работу на другое время.</p>	<p>В целом Вы - человек уравновешенный</p> <p>Ваше настроение резко без видимых причин не изменяется. Вы не любите проявлять эмоции на людях</p>	<p>Вы - активный деятельный, подвижный человек, любите организовывать людей на различные мероприятия.</p>	<p>Вы - любитель абстрактных теорий, азартный энтузиаст, увлекающийся новыми, перспективными идеями.</p> <p><i>“Д. Кихот”</i></p>
		<p>К людям вы относитесь с некоторым не доверием или осторожностью</p>	<p>Вы напористый критик, преодолевающий трудности и стремящийся к победе любой ценой.</p> <p><i>“Жуков”</i></p>
		<p>Часто бываете скептически или пессимистически настроены.</p>	<p>Вы склонны к самопознанию и предвиденью будущего, не выносите скандалов и ссор.</p> <p><i>“Бальзак”</i></p>
		<p>Вы - стойкий реалист, добивающийся своей цели с холодным упорством.</p> <p><i>“Габен”</i></p>	
	<p>У Вас часто меняется настроение от состояния ликования до отвращения к жизни. Иногда может возникать ощущение буквально пронизывающего Вас счастья и веселья.</p>	<p>Вы человек практичный и деловой. Вы общительны эмоциональны, но предпочитаете уходить от отрицательных эмоций.</p>	<p>Вы-человек взрывной и активный, любите обращать на свои поступки внимание людей.</p> <p><i>“Наполеон”</i></p>
			<p>Вы доброжелательны и просты в общении, любите уют и красоту.</p> <p><i>“Дюма”</i></p>
		<p>Вы артистичная и утонченная натура. Вы любите мечтать и Фантазировать, большое внимание уделяете красоте внешнего облика.</p>	<p>Вы - открытый и общительный человек, актер в жизни, энтузиаст и выдумщик.</p> <p><i>“Тексли”</i></p>
			<p>Вы - человек эмоционального предчувствия, лирик и мечтатель.</p> <p><i>“Есенин”</i></p>

Приложение 2.

Экспресс-Тест - 2 (окончание)

<p>Вы предпочитаете выполнять работу, которая требует неторопливости, тщательности, усидчивости. Не любите откладывать недоделанную работу на другое время. Частые перерывы в работе отрицательно влияют на качество ее исполнения.</p>	<p>В целом Вы считаете себя спокойным и уравновешенным человеком, Вас трудно вывести из себя. Ваше настроение мало меняется со временем.</p>	<p>Вы - активный и деятельный человек, любите работу с высокой личной ответственностью, возможностью проявить себя.</p>	<p>Вам присуща некоторая авантюристичность. Вас можно назвать романтиком и оптимистом. <i>“Дж. Лондон”</i></p>
		<p>Ваше поведение всегда продуманное и рациональное. Вы стремитесь к стабильности в жизни, любите порядок и пунктуальность.</p>	<p>Вы - человек практики, опираетесь в своих суждениях только на факты, очень любите порядок и качество. <i>“Штирлиц”</i></p>
			<p>Вы стремитесь к истине и справедливости, любите выдвигать новые идеи, размышлять. <i>“Робеспьер”</i></p>
			<p>Вы - трезвый реалист, волевой человек, хорошо работаете руками, усидчивы. <i>“Горький”</i></p>
	<p>У Вас часто бывает подавленное или наоборот, возбужденное настроение. Если Вы вспылили, то внутренне долго отходите от возбуждения.</p>	<p>Вы человек практичный и деловой, точны в работе, любите красоту и удобство, следите за отношениями людей.</p>	<p>Вы - эмоциональный и радушный человек. Для Вас характерны общительность и гостеприимство. <i>“Гюго”</i></p>
			<p>Вы много держите в себе, критичны в оценке людей, не прощаете измен, любите чистоту. <i>“Драйзер”</i></p>
		<p>Вы артистичная, утонченная натура, с богатым миром внутренних переживаний. У Вас нет потребности в активной физической деятельности.</p>	<p>Вы - мечтательны и полны драматических переживаний, накопившиеся эмоции у вас выплескиваются наружу. <i>“Гамлет”</i></p>
			<p>Вы человек со скрытым миром чувств, главное в жизни для Вас - человечность и сочувствие. <i>“Достоевский”</i></p>

Приложение 3.

Экспресс-Тест - 3

(Мегедь В. и Овчарова А.)

Необходимо из каждой пары описания особенностей характера выбрать одно и записать его порядковый номер. Поскольку таких описаний восемь - по окончании тестирования, в соответствии с выбранными описаниями, должен получиться набор из четырех цифр, это - псевдоним вашего типа личности.

1. Свои действия вы планируете заранее, т. к. не любите экспромтов в последний момент, боитесь непредвиденных осложнений. Решения принимаете серьезно, но быстро и не любите их потом менять. Последовательно идете к цели, преодолевая препятствия, полагаясь на себя, а не на удачное стечение обстоятельств. Вам легче работается при четкой организации труда, дисциплине и порядке. Ваша работоспособность, как правило, одинакова и не меняется без конкретных причин, не зависит от настроения.
2. Вы не всегда планируете заранее свои дела, т. к. вам легко удаются экспромты, когда вы действуете по обстоятельствам, легко приспосабливаясь к неожиданным переменам, веря в удачу. Часто колеблетесь в принятии решений, но импульсивно и гибко меняете их, ориентируясь по ходу дела. Вам трудно заставить себя подчиняться установленным правилам и регламентам, вы предпочитаете свободный график работы и независимость. Работоспособность носит циклический

характер (спады и подъемы), зависит от настроения, которое может меняться без видимых причин.

3. Если на карту поставлены интересы дела, вы можете сделать выговор человеку, не боясь его обидеть. Ставя разум выше эмоций и стремясь к ровным отношениям с людьми, вы не идете на поводу у своих эмоций. Личная жизнь других вас интересует мало, вы неохотно рассказываете о своей, предпочитая разговоры на посторонние темы. Вы не любите анализировать причину ссоры и выяснять отношения. Признаете только справедливую похвалу и порицаете и не любите делать незаслуженных комплиментов.
4. Вы можете пойти на компромисс, пожертвовав интересами дела ради хороших отношений. Вы эмоциональный и ранимый человек и вам трудно скрывать свои обиды, из-за чего не всегда удаются ровные отношения с людьми. Чувства людей и взаимоотношения вас интересуют больше, чем разговоры на отвлеченные темы и вы охотно делитесь своими переживаниями с другими. Вы не успокаиваетесь, пока не выясните, кто был неправ в споре, чтобы определить дальнейшие взаимоотношения с людьми. Стараясь делать людям приятное, вы охотно говорите комплименты, не задумываясь над их объективностью.
5. Вы предпочитаете решать самостоятельно практические проблемы, считая, что это у вас получается лучше, чем у других. Предпочитаете не расплываться на несколько дел сразу, а тщательно заниматься одним делом. Считаете необходимым проверять результаты сделанного, страхуясь от ошибок. Во время чтения вас редко отвлекают посторонние мысли. Вы уверены в своем эстетическом вкусе и деловых способностях и редко советуется с другими. Вы неохотно беретесь за новое неиспытанное дело, не приносящее быстрых конкретных результатов.

6. Вы больше тяготеете к теории, чем к практике и часто нуждаетесь в помощи более опытных людей. Быстро устаете от однообразной работы, поэтому любите делать несколько дел сразу и не любите тратить время на проверку результатов. Вы несколько рассеяны, часто отвлекаетесь во время чтения и разговора. Неуверены в своем эстетическом вкусе и часто советуется с другими, что лучше одеть и как сделать какое-либо дело. Вы часто строите далеко идущие планы, хорошо чувствуете исход дела в будущем, охотно беретесь за новое дело, не гарантирующее быстрых результатов.
7. Вы любите уединение, не стремитесь расширять круг своих друзей, несколько недоверчивы к новым людям. Вам больше понятен собственный духовный мир, чем внутренние побуждения других людей. Вы хорошо управляете своими делами и поступками и умеете сдерживать себя в споре, чтобы потом не сожалеть о сказанном. Вы редко проявляете инициативу в знакомстве и в общении с друзьями, т. к. боитесь показаться навязчивым. Неохотно рассказываете о своих достижениях, скромны в оценке достоинств других, стараетесь перевоспитывать людей для их же пользы.
8. Вы любопытны к новым людям, легко и непринужденно сходите с ними, заводите новых друзей. Бывает легче понять и оценить другого человека, чем самого себя. Вы импульсивны и несдержанны в споре и впоследствии сожалеете о своей опрометчивости и излишней откровенности. Вы сами выбираете друзей, но также легко рвете с ними отношения, если они вас разочаровали, не пытаясь их переделать. Охотно говорите о своих заслугах, хвалите достижения других, менее охотно анализируете недостатки.

1357 - Горький
1367 - Робеспьер
1457 - Драйзер
1467 - Достоевский
2357 - Габен
2367 - Бальзак
2457 - Дюма
2467 - Есенин

1358 - Штирлиц
1368 - Лондон
1458 - Гюго
1468 - Гамлет
2358 - Жуков
2368 - Дон Кихот
2458 - Наполеон
2468 - Гексли

