

В.В.Гуленко, Новосибирск, 12.12.1994

Опубликовано: «Соционика, ментология и психология личности», 1997, № 3.

В переработанном виде также опубликовано в книге: Гуленко В.В.

Структурно-функциональная соционика. – ч.1 – Киев, 1999.

1. Искусство отыскания общего

Перед теми, кто решил заниматься соционикой практически, в скором времени возникает психологический барьер. Оказывается, что определение соционического типа, или *социодиагностика*, – вещь очень непростая. Мало кто находит в себе силы для второй, не говоря уже о третьей, попытки.

Давно установлено, что человеческий мозг почему-то сосредотачивается на различном, а не на общем. А ведь социодиагностика требует как раз обратного – умения разглядеть за разнообразием человеческих реакций те общие признаки, которые позволяют объединить людей в некие группы сходства – соционические типы.

Согласны ли вы напрягаться, проделывая собственным умом непростую работу по классификации того, что ускользает всеми силами? Не боитесь ли вы обвинений в механицизме, ограничении рамками, насилии над личностью? Если все же нет, то мы с вами – попутчики на увлекательной дороге освоения «азбуки жизни».

Постигать это искусство можно, по крайней мере, двумя способами – через зрение и через слух. Зрительная (визуальная) диагностика, если вы будете заниматься ею систематически, натренирует вашу наблюдательность, сделает вас кем-то наподобие чародея. Даже не вступая в прямой контакт с человеком, просто наблюдая за ним со стороны, вы сможете сообщать о нем массу информации, чем немало удивите людей непосвященных.

Второй вид диагностики – целенаправленный речевой опрос, или метод интервью. Умело строя беседу с человеком, вы в зашифрованном виде собираете информацию о базовой структуре его личности. Отделяя главное от второстепенного, устойчивое от текущего, вы научитесь по манере высказывания, по особенностям построения фраз, по уклонению от вопросов или же, наоборот, готовности отвечать достигать желаемой

цели.

В этой статье я расскажу вам о первом способе определения типа – через наблюдение за поведением человека. Новичкам имеет смысл начинать с него, потому что люди, когда они не подозревают о том, что подвергаются оценке, ведут себя *естественно*: не выставляют напоказ те свои качества, которые им кажутся положительными, и не скрывают то в своем поведении, что им не нравится. С речью можно пока и подождать. Нет никакой необходимости, если вы располагаете резервом времени, приставать к человеку с расспросами.

Прежде чем поговорить о том, *зачем* именно нужно наблюдать соционику в поведении людей, необходимо остановиться на условиях наблюдения. Дело в том, что в одной ситуации ярче видны «лицевые» качества человека, а в другой – обратные. Внешние и внутренние стороны личности могут произвольным способом комбинироваться. Проблема заключается в том, чтобы не спутать первые со вторыми.

С этой целью в социоанализе вводится понятие микро- и макросоциума. Разница между этими видами общественной среды заключается в характере коммуникативной дистанции, связывающей людей. Контакт может протекать, например, на близкой дистанции. В этом случае речь идёт о неформальном, свободном общении, при котором на первый план выходят психо-эмоциональные качества личности. Такой круг общения человека социоаналитики называют *микросоциумом*.

Совсем другие качества человека становятся доступными для наблюдения, если дистанция в коммуникации далекая. Общение тогда приобретает формальный характер. Люди руководствуются в нем нормами и традициями, изменить которые по своему вкусу им не под силу. В таком случае мы будем говорить о *макросоциуме*.

2. Микросоциум: соционические темпераменты

В микросоциуме, то есть на коротких коммуникативных дистанциях, будем наблюдать эмоционально-темпераментные проявления человека. В первую очередь нас будут интересовать градации напористости, активности человека, а также характер изменения эмоциональности во времени.

2.1. Линейно-напористые

Первый случай – когда перед вами человек в постоянно активной темпераментной форме. Ему до всего есть дело. Он отличается прямой и откровенностью с людьми, не склонен дипломатничать. Его напор может со временем и ослабевать, но всегда направлен вдоль одной прямой. Такому человеку трудно с ходу переключиться на противоположное направление.

Эту разновидность темперамента вы легко можете отличить по прямолинейности поведения. Если такой человек начал эмоционировать, то ему обязательно нужно позволить разрядиться. Причем эмоции могут быть как отрицательными (раздражение, гнев, вспышка ярости), так и положительными (радость, веселье, юмор). Важно, что они развиваются «по прямой» – без огибаний и хитрых маневров.

Люди линейно-напористого темперамента сильно выкладываются в деле. Если уж они за что-то взялись, то будут упорно стремиться довести свое дело до какого-то определённого результата – положительного или отрицательного. Они больше всех страдают от нестабильности, необязательности, хаоса в делах. Иногда даже складывается впечатление, что они не умеют отдыхать. Даже сам отдых у них связан не с расслаблением, а со сменой вида активности. Только полностью истощившись, они «падают» и лежат без движений. Но затем вскакивают снова и отправляются в новые «бега».

К типам с постоянно напряженным ритмом коммуникации относятся экстравертные рационалы. Экстраверсия делает их энергорасходными, а рациональность – линейными в поведении, с равномерно распределяемым временем. Иногда, утомившись, линейно-напористые пытаются уйти в более сдержанный темперамент – зажать внутри себя постоянно накапливающиеся эмоции. Однако насилие над природой своей личности (переделка энергорасходного типа на энергосберегающий) нередко приводит к неврозам.

К этой темпераментной группе принадлежат: PS – Управитель, PT – Предприниматель, ES – Энтузиаст и ET – Наставник.

2.2. Гибко-разворотливые

Другая разновидность активного темперамента – гибкая. Эта категория людей может

легко изменять степень своей напористости. Когда у них есть соответствующее желание, они ведут себя энергично и решительно. Но когда настроения нет, они резко снижают обороты, устранившись от активного вмешательства в жизнь.

Такая темпераментная гибкость тесно связана с зависимостью от внешних впечатлений. Эти типы людей стремятся к постоянным изменениям и переключениям. Им трудно заниматься одним и тем же делом подолгу. Однообразие сильнейшим образом угнетает их. Понаблюдайте, как часто человек меняет свои занятия, переключаясь с одного на другое. Если ему не свойственна регулярность и предпочтительность следования дел, если он способен одновременно отдаваться не связанным друг с другом увлечениям, то перед вами – представитель гибко-разворотливого темперамента. Его характерная черта – развороты в разных направлениях, нелинейность.

Чтобы не спутать гибко-разворотливый темперамент с линейно-напористым, наблюдайте за реакциями человека в экстремальной, незапланированной ситуации. Непредвиденный срыв графика подхлестывает гибких людей, повышает их энергичность и активизирует мысль. Линейно-напористые люди в этих условиях, наоборот, ужасно нервничают, их рабочий потенциал резко падает, а мысли сбиваются. Происходит то же самое, если остановить мчащийся поезд стоп-краном.

Ещё одно отличие гибких от прямолинейных – уравнивание возбужденных состояний. Гибкие типы очень легко переходят от возбужденного состояния в расслабленное. Например, социотип Маршал: еще пять минут назад он возбужденно кричал на нерасторопных подчинённых, а сейчас, как ни в чем ни бывало, непринужденно беседует о предстоящем уик-энде. Совсем иное дело у линейно-напористых. Их возбужденность держится долго даже после исчезновения раздражителя, что означает неуравновешенность нервной системы.

Гибко-разворотливый темперамент возникает, если в человеке соединяются экстраверсия и иррациональность. Его представители: FL – Политик, FR – Маршал, IL – Изобретатель, IR – Советчик.

2.3. Уравновешенно-стабильные

А теперь разберем случай, когда вы обнаружили, что имеете дело со сдержанным, экономящим силы темпераментом.

Например, вы видите, что человек спокоен и усидчив, бурных эмоций практически не проявляет, ограничиваясь простыми улыбками. Далее вы обнаруживаете, что у него нет ни малейшего желания вмешиваться в чужие дела – ни с добрыми, ни со злыми намерениями. Излишняя активность его лишь отпугивает.

Проверьте далее, насколько это самообладание человек сохраняет во времени. Если вы убедитесь, что человек уравновешен практически постоянно, то смело относите его к категории уравновешенно-стабильных темпераментов. Такие люди умеют настолько глубоко прятать свои переживания, что посторонним они порой кажутся механическими созданиями, живущими по одному раз и навсегда заведенному ритму.

В действительности это, конечно, не так. Просто они, как никто другой, способны управлять своими эмоциями – держать их под рациональным контролем. По этой причине они довольно статичны, не готовы не только к непредвиденной смене отлаженного образа жизни, но и вообще к быстрому темпу. Зато обратной и позитивной стороной их статичного темперамента является надёжность: на них вы сможете полностью положиться, так как свои привязанности они меняют с большим трудом.

Уравновешенный темперамент, если вы его констатировали, выводит вас на группу интровертно-рациональных типов. Интроверсия делает их сдержанными и экономными, а рациональность – размеренными и последовательными в желаниях и поступках. Вот четвёрка наиболее равномерных типов в соционе: LF – Инспектор, RF – Хранитель, LI – Аналитик и RI – Гуманист.

2.4. Восприимчиво-адаптивные

Однако люди с внешне сдержанным поведением могут оказаться и внутренне переменчивыми. Такой тип темперамента, пожалуй, самый трудный для диагностики. Дело в том, что они обладают повышенной внутренней восприимчивостью к физическому и эмоциональному дискомфорту. Потому для них характерно стремление «замаскироваться» под гибкий или уравновешенный темперамент. Для того, чтобы убедиться, что человек относится к восприимчивым типам, во-первых, наблюдайте его поведение в конфликтных ситуациях, а во-вторых – за устойчивостью его внутреннего состояния.

В ситуациях конфликта люди с восприимчиво-адаптивным темпераментом либо пытаются сгладить противоречия, не вдаваясь в выяснения, кто прав, а кто виноват, либо сразу уходят, устраняются. Они очень плохо переносят эмоциональную нестабильность, которая сильно угнетает их чувствительную нервную систему. Их цель – адаптироваться (приспособиться) к ситуации, а не воздействовать на нее.

С другой стороны, они внутренне очень динамичны и, даже внешне выглядя уравновешенными, нуждаются в душевном покое. Их восприимчивость малопонятна людям с другим характером нервной системы. Чувствительные типы реагируют даже на небольшие изменения обстановки. Но далеко не всегда говорят об этом! Поэтому не удивляйтесь их нестабильной работоспособности.

Восприимчиво-адаптивным темпераментом обладают те люди, в социотипе которых соединяются признаки интроверсия и иррациональность. Их нежелание раскрываться и активно вмешиваться в окружающую обстановку имеют своей причиной интроверсию, а внутренние перепады настроения – иррациональность. Включением приспособительных механизмов с течением времени природа наделила следующие типы: SE – Посредник, SP – Мастер, TE – Лирик, TP – Критик.

3. Макросоциум: установки на вид деятельности

В макросоциуме происходит некоторое усреднение эмоционально-темпераментных свойств личности. При увеличении коммуникативной дистанции до размера формальной начинают сказываться общественные стереотипы и традиции, которые в разных странах складываются по-разному. В южных странах поведение людей более бурное, в северных – скорее сдержанное. К какому бы темпераменту ни относился человек, на рабочем месте он ориентируется на некий средний темперамент данной организации или этнической территории. Поэтому в макросоциуме я рекомендую наблюдать за установкой на вид деятельности.

Хочу сразу оговориться, что под установкой в социоанализе понимается вовсе не предмет приложения усилий человека, а его формы социальной активности. В установке заключен способ, которым человек добивается общественно значимых целей. Нужно учиться различать четыре таких способа.

3.1. Управленцы

Первая установка носит название управленческой. Вы будете правы, если отнесете к управленцам тех людей, которые проявляют на работе твердость и организованность. Кроме того управленческий стиль предполагает реалистичность взглядов и поступков. Всяческого рода фантазии и смелые проекты управленцы без сожаления отмечают. Они терпеть не могут умных болтунов, которые вместо того, чтобы делать дело, рассуждают в духе «а если...».

Реализм управленцев дополняется отчётливо выраженным прагматизмом. Настоящий управленец никогда не возьмется за дело, если оно не гарантирует весомой отдачи. Более того, он постоянно сравнивает, что более выгодно, а что – менее. Увлеченность, эмоциональный порыв, благодарность потомков – этим языком с управленцами говорить нельзя. Иначе они сочтут вас неделовым человеком.

Увлекаются управленцы обычно тем, что предметно, физически ощутимо. Как правило, это техника, активный отдых, спорт. И литературу они читают соответствующую (если им привили вкус к чтению с детства). А вообще то гуманитарная подготовка управленцев оставляет желать лучшего. В эмоции и отношения они не вникают: делают ставку на прагматический расчет, наличие ресурсов, а также личный опыт и имеющиеся технологии.

Столкнувшись с управленческим подходом, запомните: эта установка формируется у человека, если в его социотипе сочетаются признаки сенсорики и логика. Сенсорность придает управленцу заземленность и конкретность мысли, а логика – хладнокровие и расчетливость. В группу социотипов управленческого профиля входят: PS – Управитель, FL – Маршал, SP – Мастер, LF – Инспектор.

3.2. Социалы

Однако, наблюдая за поведением людей, вы можете встретить и совершенно иной почерк в социуме – настрой на общение, неформальные связи, радость жизни. Эта установка носит название социальной, а типы людей, которые её исповедуют, – социалов.

Социалы выдают себя в первую очередь тем, что прекрасно чувствуют повседневные нужды людей. Они по своей природе настроены на групповое взаимодействие, удовлетворение текущих физических потребностей человека – в еде, отдыхе, общении, семье и т.п. Социальная заботливость и опека – их характерная черта.

Социалы в силу своего коллективистского духа быстро сходятся на почве бытовых проблем, создают теплые компании, где отдаются своей страсти практически ориентированного общения. Они очень демократичны по своей природе, неплохо чувствуют ситуацию. В социальных группах идет интенсивный обмен житейской информацией, светскими новостями – кто в кого влюбился, кто развелся, где что купить, как лучше отдохнуть и т.п.

Объективная направленность в смысле «общественное выше личного» у социалов уходит на задний план. Вся их деловитость ограничивается как раз кругом родни и хороших друзей. Они больше других типов ценят семью, домашний очаг. Чувственное для социалов стоит выше идеалистического, поэтому они редко попадают в категорию приверженцев платонической любви. Житейские радости и уютное обустройство в этом мире – вот те формы, в которые облекается их социальная активность.

Если вы надёжно установили, что тот, за кем вы наблюдали, социально ориентирован, то смело относите его к категории социотипов с признаками сенсорики и этики. Сенсорика настраивает социалов на комфорт и прагматизм, а этика наделяет их эмоциями и вовлеченностью в отношения. К группе социалов относятся ES – Энтузиаст, FR – Политик, SE – Посредник и RF – Хранитель.

3.3. Гуманитарии

А теперь обратимся к категории людей страдальческого стиля в социуме. Их мысли направлены на несовершенство жизни, печальную судьбу талантливых людей, поиски идеалов и духовной гармонии. Подобный почерк в социуме носит название гуманитарной установки.

Гуманитариев вы отличите по особому душевному настрою, связанному с переживаниями о человеческих несовершенствах. Все они в той или иной степени пессимисты, хотя и пытаются заглушить в себе тревожные предчувствия. Им нередко снятся вещие сны, которые предугадывают неожиданные события и перемены в обыденном течении жизни.

Гуманитарии в отличие от более оптимистичных и демократичных социалов не обладают даром коллективизма. Они предпочитают либо обособленное общение с кругом

избранных, либо выступления перед большими группами людей. Этот своеобразный аристократизм духа делает их загадочными и непонятными. Этому способствуют и увлечения гуманитариев, которые нередко окрашены в религиозные, мистические, морализаторские тона.

Важная черта, которую вы установите, наблюдая за представителями гуманитарной установки, – это тот факт, что несмотря на их житейскую непрактичность люди обращаются к ним в трудных нравственных ситуациях. Гуманитариям свойственен особый психологизм и способность сопереживать человеческому горю. Причем страдают гуманитарии не столько по поводу конкретного человека, сколько по поводу общечеловеческих проблем. Отсюда вытекают их нравственно-мировоззренческие искания, сомнения и колебания.

Носителями гуманитарной установки в социуме являются те люди, в социотипе которых объединяются признаки интуиции и этики. Интуитивность делает гуманитариев возвышенными, мечтательными людьми, а этичность – тонко эмоционально переживающими личностями. Гуманитарную установку воплощают ЕТ – Наставник, IR – Советчик, ТЕ – Лирик и RI – Гуманист.

3.4. Сайентисты

И, наконец, четвертая установка на вид деятельности в социуме связана с научно-исследовательской направленностью людей. Носители этой установки превыше всего ставят не пользу, не гуманность, а объективную истину, добытую разумом. В социоанализе научно-исследовательскую установку принято называть сайентистской (от англ. science – наука), а её представителей – сайентистами.

Сайентиста среди других людей вы отличите по его стремлению заниматься тем, что непознано, необычно, пусть оно и не обещает прямой и непосредственной отдачи в будущем. Сайентиста характеризует любопытство, желание раскрыть тайны мироздания и изложить их научным языком, например, сформулировать в виде точного закона. Присутствие прагматизма и «житейской мудрости» несовместимо с установкой на фундаментальную науку.

В работе есть надёжный признак, позволяющий отнести человека к сайентистам. Это желание постоянно экспериментировать и нежелание пользоваться проверенными, хорошо отработанными методами. Сайентист то и дело что-то придумывает и, если есть

такая возможность, экспериментально проверяет свои идеи и изобретения. Его привлекают общие принципы, а не их конкретное использование и доводка.

Другой надёжный признак сайентистов – их житейская неприспособленность, игнорирование бытовой, социальной в узком смысле слова стороны жизни. Настоящий сайентист может с упоением спорить о проблемах интересующей его области знаний, забывая о еде и питье. Научные дискуссии всегда демократичны, открыты. Представители этой установки не уважают иерархию, регалии, авторитеты. Уровень интеллекта – вот критерий, которым они пользуются, когда дают свои оценки человеку.

Носителями исследовательской установки в социуме являются социотипы, которые соединяют в себе интуицию и логику. Интуитивность делает их хорошими генераторами идей, нестандартными мыслителями, а логика придает их суждениям убедительность и строгость. В разряд сайентистов входят РТ -Предприниматель, IL – Изобретатель, ТР – Критик и LI – Аналитик.

4. Объединение темперамента и установки

Пронаблюдав человека с двух сторон – в микро- и макросоциуме,- вы завершаете диагностику тем, что объединяете оба параметра, то есть темперамент и установку, в одно целое, которое есть не что иное, как социотип человека, за которым вы наблюдали. Эту операцию легко произвести, воспользовавшись следующей соционической таблицей, содержащей четыре строки для темпераментных особенностей личности и четыре столбца для установок на вид деятельности. На пересечении строки и столбца вы и найдете название искомого социотипа:

ТЕМПЕРАМЕНТ		УСТАНОВКА	
Управленцы		Социалы	Гуманитарии
		Сайентисты	
Линейно-напористый		Управитель	
PS		Энтузиаст	
ES		Наставник	
ET		Предприниматель	
PT			
Гибко-разворотливый		Маршал	
FL		Политик	
FR		Советчик	
IR		Изобретатель	
IL			
Восприимчиво-адаптивный		Мастер	

SP	Посредник
SE	Лирик
TE	Критик
TP	
Уравновешенно-стабильный	Инспектор
LF	Хранитель
RF	Гуманист
RI	Аналитик
LI	

Сравните теперь имеющееся у вас стандартное описание социотипа с той информацией, которую вам удалось собрать о нем. Сделайте выводы о том, насколько вы точны в социодиагностике. Помните, что искусство определения типа не дается сразу, с наскока. Оно отрабатывается в течение месяцев целенаправленной тренировки.

Чтобы интенсивно набрать опыт социодиагностики и при этом усвоить типологический материал системно, лучший метод – это пронаблюдать типы в совместном действии. Пассивное наблюдение хорошо лишь как подготовка к активному сравнению поведения тем или иным способом расставленных людей. Если действительно хотите стать профессионалом социоанализа, попрактикуйтесь в проведении *соционических тренингов*.

Приведенная выше темпераментно-установочная структура социона, то есть совокупности из всех шестнадцати социотипов, имеет один существенный недостаток. Она статична. Давайте сообщим ей динамику, но только не стихийную, а принудительную. Коммуникативные «почерки» людей, когда они вместе пишут «сочинение» на заданную тему, проступают особенно наглядно.

Уловить параллельную работу двух комплексных переменных – темперамента и установки – для неопытного диагноста сразу трудно. Поэтому одну из переменных мы зафиксируем, а другой дадим возможность градуально (пошагово) изменяться. Графически это будет выглядеть как развертка двумерной плоскостной структуры в одномерную последовательность – линию:

Статика: ++++++++ Динамика: + + + ++++++++

+++++ +++++ +++++ +++++ + + + + ++> + ++> + ++> + +
+++++++ +++++ +++++ +++++ +++++

В принципе операцию развертки можно проделать двумя способами – фиксируя либо параметр установки, либо параметр темперамента. Ниже мы поработаем первым способом. В качестве основной единицы выберем установку и исследуем её проявления через четыре градации темперамента. На языке математики это значит, что установка у нас будет выступать в качестве выходной (зависимой) переменной, а темперамент – в качестве входной (независимой) переменной, или аргумента.

Движение темпераментных «шагов» подчиняется вполне определённой закономерности. Они чередуются внутри установки по убыванию энергичности. Наиболее насыщен энергией линейно-напористый темперамент. Затем он сменяется экстравертно-активным, но более уравновешенным и поэтому не таким энергозатратным гибко-разворотливым темпераментом. Третий шаг энергетического спада представлен восприимчиво-адаптивным темпераментом. И завершает эту цепь стабильно-уравновешенный вид темперамента – наименее энергозатратный и наиболее статичный.

1. Сменяемость сайентистов

1.1. Линейно-напористый темперамент – РТ. Развитие любой науки или теории начинается с проведения экспериментов, обнаружения парадоксов и получения некоторых эмпирических закономерностей. Происходит смелое вторжение научной мысли в неизведанные области, а также переосмысление уже имеющейся базы знаний. Наиболее вероятные «очаги» роста перспективных направлений – стыки традиционных наук. Теория ещё не отделена от практики. Сайентизм открывается этапом «предприимчивости».

1.2. Гибко-разворотливый темперамент – IL. Добытые на первом этапе знания и частные закономерности, благодаря которым удастся сформулировать центральную проблему зарождающегося направления, синтезируются в одну логически увязанную структуру, схему или формулу. Благодаря изобретательскому прозрению, которое выводит мысль из замкнутого круга, проблема теоретически решается и как результат происходит окончательное формирование новой дисциплины или научной школы. Второй этап развития науки – «изобретательский».

1.3. Восприимчиво-адаптивный темперамент – ТР. Единая теория – продукт второго этапа – оказывается плохо проработанной структурно, содержит в себе много

неясностей и противоречий, плохо увязана с текущими требованиями практики, весьма статична. Ее нужно откорректировать и динамизировать. На этом этапе единое направление распадается на отдельные школы, критикующие друг друга и занимающиеся «правкой» изобретенной схемы. Третий этап сайентизма неизбежно оказывается «критическим».

1.4. Стабильно-уравновешенный темперамент – LI. Одна из противоборствующих школ оказывается наиболее сильной: лучше объясняет свои идеи, убедительно увязывает их между собой, компактно излагается и привязана к практике. Она и побеждает в итоге, оставляя после себя чётко отработанную, отточенную структуру, которая далее практически не претерпевает изменений. Четвертый и последний этап развития науки – «аналитический».

PT – > IL – > TP – > LI.

2. Сменяемость гуманитариев

2.1. Линейно-напористый темперамент – ET. Аналитическая теория сайентистов подхватывается самым энергичным из гуманитариев и превращается им в мировоззрение, веру, идеологию. На этой эмоциональной волне она проповедуется им в виде некоторой общественно-значимой доктрины. Она все больше охватывает души и умы разочарованных людей: ведь ET – прекрасный актер и оратор, философ и педагог, самоотверженный борец за идею. Первый этап гуманитарности – «наставнический».

2.2. Гибко-разворотливый темперамент – IR. На этом этапе заканчивается гуманитарная обработка больших масс людей и начинается обращение к конкретному человеку. Новое мировоззрение индивидуализируется, место учителя занимают талантливые ученики. Поучения и притчи уступают место непосредственным советам, как себя вести в затруднительных жизненных ситуациях. Второй этап гуманитарности – «советнический».

2.3. Восприимчиво-адаптивный темперамент – TE. Гуманитарная идея претерпевает кризис в своем развитии. На неё обрушиваются преследования сторонников старых

убеждений, она подвергается также нападкам других существующих параллельно с ней и претендующих на владение умами людей доктрин. Необходимо приспособиться и сохранить веру в будущее. Третий этап гуманитарности – «лирический».

2.4. Стабильно-уравновешенный темперамент – RI. Гуманитарное учение успешно адаптировано к изменившимся условиям и используются предовыми людьми в качестве правил поведения, обращения, воспитания. Оно стала еще одним средством сделать человеческую натуру доброй, порядочной и терпеливой. Далее к ней уже нельзя ничего прибавить и ничего от нее отнять. Четвертый, завершающий этап гуманитарности – «гуманистический».

ET – > IR – > TE – > RI.

3. Сменяемость социалов

3.1. Линейно-напористый темперамент – ES. Гуманитарии передают эстафету развития социалам. Существующая как поведенчески ориентированное учение система распространяется теперь как выгодная социальная практика, позволяющая лучше (интереснее, веселее, богаче, удобнее) жить. Иными словами, она приобретает товарный вид. Появляется много энтузиастов этой коммуникативной практики, которые её увлеченно распространяют на самые разные участки социальной сферы. Зародившиеся когда-то в головах отвлеченных мыслителей идеи обретают под собой твердую почву популярной новинки, или моды, которой хотят подражать. Первый этап социализации – «энтузиастский».

3.2. Гибко-разворотливый темперамент – FR. Привлекательной социальной технологией начинают пользоваться для статусных целей. Ее соединяют с другими известными способами влияния на людей, с ее помощью пытаются добиться социальных преимуществ, на её основе создают социально-направленные политические программы. Ее используют в борьбе за власть, в рекламных и пропагандистских компаниях и т.п. Второй этап социализации – «политический».

3.3. Восприимчиво-адаптивный темперамент – SE. Повальная волна увлечения новым

«товаром» проходит. Начинается его социальная индивидуализация – приспособление к нуждам отдельных потребителей. Люди пользуются им для личного обустройства в собственной общественной нише, достижения максимального коммуникативного комфорта. Отдельные варианты захватившего рынок товара конкурируют между собой, что позволяет усовершенствовать его, отобрать лучший. Третий этап социальной динамики – «посреднический».

3.4. Стабильно-уравновешенный темперамент – RF. Некогда непривычные формы социальной практики прочно входят в повседневную, бытовую коммуникацию и постепенно становятся закреплёнными традицией нормами поведения людей. Отступление от них считается «аморальным», «асоциальным» и пресекается силой общественного мнения. Четвёртый этап социализации продукта – «хранительский».

ES – > FR – > SE – > RF.

4. Сменяемость управленцев

4.1. Линейно-напористый темперамент – PS. Экспериментальная когда-то идея, прошедшая в свое время через гуманитаризацию и социализацию, трансформируется в настоящую производственную технологию, документально оформленную, по которой можно работать. На ней все больше строится управление организационными и производственными структурами, она входит в практику бизнеса. Однако её приходится напористо внедрять, что требует полной отдачи сил. Первый управленческий этап – «административный».

4.2. Гибко-разворотливый темперамент – FL. Вошедшая в практику управления технология используется в военных целях, для подавления конкурентов, испытания на прочность, захвата власти и вообще широкого класса силовых задач. Она принимается в качестве образца, которым пользуются применительно к экстремальным ситуациям, когда другие методы не срабатывают. Второй управленческий этап – «маршальский».

4.3. Восприимчиво-адаптивный темперамент – SP. Созданные на предыдущем этапе силовые, монопольные, централизованные структуры раскалываются на отдельные

подразделения, каждое из которых приспособляется к своей территории. Происходит совершенствование индивидуального мастерства в использовании прошедшей «маршальское» испытание управленческой технологии. Третий управленческий этап – «мастерский».

4.4. Стабильно-уравновешенный темперамент – LF. Из отдельных вариантов управленческих систем, вступивших в конкуренцию на третьем этапе, какая-то одна оказывается более продуктивной и надёжной в эксплуатации и за счёт этого выигрывает. Далее она оттачивается до совершенства и больше практически не претерпевает изменений. Ее нужно только поддерживать в исправном состоянии и контролировать. В идеале она автоматизируется, что полностью устраняет из управленческой сферы фактор субъективности. Последний этап в развитии управленческих систем – «инспекторский».

PS – > FL – > SE – > LF.

На этом большой цикл установочно-темпераментной структуры заканчивается. Спираль развития начинает раскручивать новый виток: отработанная и застывшая в своем развитии LF-система попадает в руки РТ-экспериментатора, который пытается найти ей абсолютно новое, неожиданное применение. Конец цепи сходится с её началом. Забытое старое возрождается в новом обличье.

Чтобы изучить выведенные закономерности в реальности, посетите четыре разных по своей социальной задаче места и проследите, как сменяются темпераменты внутри установки, в которую вы попали. Убедитесь, что и научная школа, и гуманитарное течение, и неформальная компания знакомых, и производственное предприятие имеют одну и ту же убывающе-линейную динамику развития.

А теперь переходите к завершающему и наиболее трудоёмкому этапу диагностической практики – проведению соционических тренингов. Соберите отдельно представителей каждой из четырёх установок и поручите им выполнить несколько усложняющихся заданий. Со временем приобретенный опыт позволит вам до тонкостей отличать почерк каждого темперамента внутри любой установки. Это трудное, но очень увлекательное и познавательное занятие!

Наконец, если у вас хватит сил и терпения проделать все это, приступайте к общему тренингу взаимодействия установок. Сведите вместе социалов и управленцев и отдельно от них – сайентистов и гуманитариев. Отследите процессы передачи информационной эстафеты через коммуникацию между сенсорными и интуитивными установками.

После этого приступайте к заключительному аккорду тренинга (задача-максимум, которая пока что в повседневной жизни является недостижимым идеалом). Соедините действовавшие ранее отдельно сенсорные и интуитивные установки в один социон и «прокрутите» всю длинную цепь трансформаций исходного информационного импульса. Общая картина глобального коммуникативного закона сменяемости социотипов в рамках темпераментно-установочного деления выглядит так:

сайентисты	гуманитарии	++>(PT->IL->TP->LI) – >		
(ET->IR->TE->RI)+++	+	+	+	+
++ (LF<-SP<-FL<-PS) <-	(RF<-SE<-FR<-ES)<--	управленцы		
социалы				

Когда-нибудь в будущем нам удастся ускорить информационно-коммуникативные процессы в обществе, что позволит создавать произвольные группы социотипов без особых проблем. Тогда будут отлажены так трудно достижимые переходы от сенсорных установок к интуитивным и наоборот и воссоздастся то, чего мы не имеем сейчас, – управляемость и прогнозируемость цивилизации, перед которой встанут задачи невообразимого уровня сложности.

Литература

1. Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. Пер. с фр. – М.: Прогресс, 1988, с. 154.
2. Обозов Н.Н., Щёкин Г.В. Психология работы с людьми: советы руководителю. К.: Политиздат Украины, 1990, с. 115.
3. Гуленко В.В. Об эффективных сферах деятельности соционических типов. Киев, 03.05.1989.
4. Гуленко В.В. Советский менеджер – это какой? «Контракт», # 12, 1991.
5. Гуленко В.В. [Гарантии продуктивного обучения. Темпераментные и стимульные группы](#) – Киев, 13.06.1992 // СМиПЛ, 1996, № 6.
6. Гуленко В.В. [Типологическая целостность социона. Образование соционических типов по базису Юнга](#) – Киев, 02.04.1993 // СМиПЛ, 1996, № 5.

Обзор социодиагностики

Автор: admin

02.07.2010 11:10 - Обновлено 04.10.2010 23:12
