

**А.М.Ельяшевич.**

**Опубликовано с сокращениями: Top-Manager, июль-август 2004, стр. 74-79.**

*В вышедшей в 2002 г. книге «Психодиагностика личностных черт» один из самых авторитетных российских психологов А.Г.Шмелев в качестве яркого примера «растущей популярности типологического подхода» приводит «разработки, выполненные на базе типологии К.Юнга», к которым «...несомненно, относится ставшая столь популярной на постсоветском пространстве «Соционика». Далее он объясняет, почему при использовании типологического подхода «...повышается точность психодиагностики, ориентированной на прогноз «совместимости» (эффективности, адекватности, приспособленности) данного психотипа с совершенно конкретной средой (узким классом понять, ситуаций)». Именно это и требуется от психологии в практическом менеджмент-как может повести себя в определённой ситуации сотрудник, партнёр или конкурент. А кроме того человек не всегда может предвидеть, как он сам поведет себя в той или иной ситуации. Не претендуя на подробное изложение соционики, в этой статье я попытаюсь рассмотреть вопрос, о том, какое влияние оказывает на систему ценностей психологический тип человека.*

В одном из детективных романов Александры Марининой описывается, как «русский Шерлок Холмс» следователь Настя Каменская «... вдруг поняла истину настолько простую, что даже стыдно говорить. Эту истину знают все. Но знают как-то объективно, отстраненно, словно со стороны, не применяя её к себе и не преломляя через собственное сознание. А истина действительно оказалась до чрезвычайности проста: **все люди разные.**

И хотя вряд ли найдется человек, который будет с этим спорить, очень мало на свете людей, которые этой истиной руководствуются. А ведь если истину эту простую пропустить через себя и сделать частью своего миропонимания, то моментально изменяется все восприятие окружающей действительности. И многое становится не только понятным до полной прозрачности, но и смешным».

Я понял эту простую истину, пропустил её через себя и стал ею руководствоваться после того, как в 1996 г. в возрасте 58 лет был отправлен новоизбранным губернатором в отставку с поста директора Департамента науки и высшего образования Мэрии Санкт-Петербурга. Воспользовавшись великодушно предоставляемым законами России правом уходящего в отставку чиновника на творческий отпуск (в течение года я мог, не работая, иметь полную чиновничью зарплату), я получил возможность не торопясь проанализировать ошибки, допущенные мной во время работы в мэрии. И я пришел к

заклучению, что главная моя ошибка состояла в недостаточном понимании и учёте индивидуальных особенности людей, с которым я работал и с которыми мне приходилось контактировать. И, может быть, самом печальным было то, что я не учитывал индивидуальные особенности человека, с которым мне приходилось, и приходится сейчас контактировать чаще всего, – самого себя. Я понял, что я плохо понимаю себя, не понимаю, какие ценности для меня являются самыми главными, какими мотивами я руководствуюсь в своих действиях. Это подвигло меня на изучение психологии личности и в конце концов привело к смене профессии – физик-теоретик по базовому образованию, я переквалифицировался из специалиста по применению компьютерных технологий в различных областях физики, химии и молекулярной биологии в специалиста по теории управления персоналом, теории принятия решений, практической психологии. Это не должно особенно удивлять, так как физики-теоретики меняют сферу своей деятельности и более радикальным образом, например, становясь министром обороны США.

Прежде всего, я вслед за Бернардом Шоу понял, что «золотое правило» психологии «Поступай по отношению к людям так, как ты хочешь, чтобы они поступали по отношению к тебе» неверно. Разным людям нужно разное. Для одного человека волевое воздействие вызывает мобилизацию и побуждает к действию, другого приводит в ступор. Одному человеку, когда ему плохо, необходимо сочувствие других людей, у другого это сочувствие вызовет раздражение. Так как же понять другого человека? Каждый человек, в чем-то похож на всех людей, в чем-то ни на кого не похож, а в чем-то похож на некоторых. В каждом человеке есть много типического. Вот в этом типическом и следует разобраться. Каждый человек имеет черты сходства с другими людьми. Это положение мне в несколько ином контексте 20 лет назад объяснил мой друг Гарри Бравый, эмигрировавший в США. В Советском Союзе тогда было время тотального дефицита. Я спросил его, правда ли, что в США можно найти и купить, что душа пожелает, были бы только деньги. Он задумался и ответил: «Пожалуй, да». Потом помолчал и добавил: «Но если что-то ты не смог найти и купить, то ты получаешь шанс стать миллионером. Если это нужно тебе, значит это нужно и многим другим людям. Начав это производить, ты сможешь заработать кучу денег».

Как же подойти у выявлению типического в человеке? Одна из самых древних типологий – это типология древнегреческого врача Гиппократы, жившего в IV веке до нашей эры и описавшего 4 вида темперамента. Наглядное объяснение, того, как действуют в одной и той же ситуации холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик, дает серия карикатур Херлуфа Бидструпа. Человек сидит человек на скамейке, рядом с ним лежит его шляпа. Подходит другой человек и садится на шляпу. Как же реагируют на это обладатели разных темпераментов? Холерик возмущается, кричит, размахивает руками, меланхолик начинает плакать, флегматик невозмутимо расправляет шляпу, а сангвиник некоторое время смотрит на смятую шляпу, а затем начинает смеяться. Здесь важно подчеркнуть, что различие в темпераментах проявляется в разной реакции на

определённую ситуацию и соответственно в разных действиях. Важно также заметить, что типология Гиппократов по своему замыслу являлась полной – считалось, что любому человеку можно приписать один и только один из 4-х видов темперамента.

Есть и другой подход. Примерно тогда же, когда жил Гиппократ, грек Теофраст (Теофраст), друживший с Платоном и Аристотелем, описал 30 характеров, каждый из которых отличается какой-то неприятной особенностью: болтливостью, бесстыдством, назойливостью, высокомерием, крохоборством и т.д. Среди этих особенностей есть и приверженность к олигархии «— это, думается, стремление к господству, связанное с корыстью». Ясно, что человек может обладать несколькими неприятными чертами или не обладать никакой из них. К последним я себя не отношу, так как страдаю опсиматией, определяемой как «усердие не по возрасту» и следую китайской мудрости: «Надо умереть молодым, но постараться сделать это, как можно позже».

Не останавливаясь на десятках типологий, созданных и продолжающих создаваться, я опишу только одну – соционическую, которая, на мой взгляд, основывается на добротном, хотя пока и не слишком прочном, научном фундаменте и в последние годы получает все большее распространение (в русском Интернете на слово «соционика» имеется уже 27 500 ссылок) и находит практическое применение в менеджменте. Сотрудниками Международного института соционики, расположенного в Киеве и возглавляемого А.В.Букаловым, разработанные в этом институте соционические методики консультирования и кадрового аудита были в 1991-2004 гг. внедрены в коллективах более 85 предприятий, в число которых входили РАО «Газпром», предприятия, расположенные на Крайнем Севере, банки, крупные торговые фирмы, муниципальные структуры и структуры МВД. Оказалось, что в ряде случаев даже небольшие кадровые перестановки приводят к повышению эффективности работы коллектива за счёт изменения его информационной структуры и стиля деятельности. Почему же именно методы соционики оказываются настолько успешными, что руководители российских предприятий предпочитают прибегать к услугам украинских социоников?

Дело, на мой взгляд состоит в том, что в основе соционической типологии лежит типология, предложенная великим швейцарским психологом Карлом Густавом Юнгом. опередив психологов – своих современников на несколько десятков лет, Юнг рассмотрел человеческую психику с точки зрения того, как человек получает, перерабатывает и использует получаемую информацию. Он поставил вопрос: «Что нужно человеку, чтобы общаться с внешним миром?». Оказалось, что для этого нужно 4 психических функции, которые «...соответствуют очевидным средствам, благодаря которым сознание получает свою ориентацию в опыте. Ощущение (т.е. восприятие органами чувств) говорит нам, что нечто существует; мышление говорит, что это такое;

чувство отвечает, благоприятно это или нет, а интуиция оповещает нас, откуда это возникло и куда уйдет».

Если перевести эти слова на язык современной информационной теории, то мы увидим, что юнговские функции служат:

- ▣ **Ощущение** для получения информации через органы чувств.
  
- ▣ **Мышление** для анализа полученной информации.
  
- ▣ **Чувство** для оценки информации (приятно – неприятно, полезно – бесполезно ...).
  
- ▣ **Интуиция** для рассмотрения обобщения полученной информации, установления её связи с прошлым и будущим.

Юнг разделил 4 функции на 2 пары: иррациональную, связанную в большей степени с бессознательным (ощущение и интуиция) и рациональную, связанную в большей степени с сознанием (мышление и чувство). При этом он подчеркивал, что функции находятся между собой в своеобразном противостоянии, они конкурируют друг с другом и особенно очевидна конкуренция между собой иррациональных и рациональных пар. Сравнивая ощущение и интуицию, можно вспомнить поговорку: «За деревьями не видеть леса». Если человек сосредоточен на ощущениях, получаемых от каждого дерева, он не воспринимает лес как целое. Воспринимая же с помощью интуиции лес как единое целое, он может не замечать особенностей отдельных деревьев. Точно так же обдумывание какого-то события притупляет наше субъективное отношение к нему, его оценку.

Юнг рассмотрел также 2 установки: экстравертную (направленную вовне) и интровертную (направленную внутрь). В своей первой работе он даже проводит аналогию этих установок с центробежной и центростремительной силами, возникающими, когда человек раскручивает молот: центростремительная сила, прикладываемая человеком к молоту, тянет его к себе и соответствует интроверсии, а

центробежная действует на человека со стороны молота, и тянет его от центра и соответствует экстраверсии.

Юнг считал, что каждая из 4-х психологических функций может существовать в двух вариантах: экстравертном и интровертном, и человеку для успешного функционирования необходимы все 8 функций. Чтобы дать представление что собой представляют эти функции, я приведу их краткое определение, данное Л.Кочубеевой и Л.Стояловой, и роль, которую функции играют при принятии человеком решений.

**Экстравертное ощущение** – восприятие окружающего мира органами чувств (зрительно, осязательно и т.п.) и воздействие на этот мир. Помогает принимать волевые решения и энергично проводить их в жизнь.

**Интровертное ощущение** – восприятие своих ощущений от соприкосновения с окружающим миром. Помогает принимать решения, учитывающие реальное положение дел и в то же время удобные для себя и других людей.

**Экстравертное мышление** – познание объективной фактической информации и закономерностей, знания и умения. Помогает принимать разумные эффективные решения, основанные на анализе ситуации, и по-деловому их реализовывать, мобилизуя окружающих.

**Интровертное мышление** – осмысление и анализ информации, её структурирование и классификация, формирование выводов из предпосылок. Помогает принимать решения, отличающиеся логикой и внутренней согласованностью.

**Экстравертное чувство** эмоциональная оценка объекта, человека, ситуации, описание поля отношений. Помогает принимать решения и проводить их в жизнь, учитывая и используя чувства и настроения других людей.

**Интровертное чувство** – выражение собственного отношения к объекту, человеку, ситуации). Помогает принимать решения, отвечающие принятым человеком моральным

критериям.

**Экстравертная интуиция** – восприятие потенциальных возможностей человека, объекта, ситуации); поиск смысла, игра смысла, каламбуры. П омогает принимать оригинальные решения, основанные на новых идеях и учитывающие скрытые возможности ситуации.

**Интровертная интуиция** – восприятие внутренних скрытых процессов, которые в будущем могут привести к заметным изменениям («я чувствую, что-то просто висит в воздухе»); «внутреннее время», парадоксальные образы. П омогает учитывать при принятии решении предыдущий опыт и предчувствовать будущие события.

Но наиболее успешное развитие пост-юнговской типологии связано с литовским экономистом Аушрой Аугустинавичюте ( псевдоним – Аугуста). Она тоже интересовалась отношениями между людьми и изучала разные типологии. Она прочла книгу Юнга, которая была переведена и издана в нашей стране в 20-е годы, и ей показалось, что это то, что нужно, что люди разные именно по этим типам. Она ввела термин «ТИМ» – тип информационного метаболизма». Кроме того, она изменила терминологию. Термин «ощущение» она заменила на «сенсорику», «мышление» на «логику», «чувство» на «этику». В качестве обозначений она использовала не 4 буквы, а 3. Предприниматель (в обозначениях Майерс-Бриггс ENTJ ) получил обозначение ЛИЭ – логико – интуитивный экстраверт. Кроме того она каждому из 16 психологических типов сопоставила историческое лицо, литературный или кинематографический персонаж. Это оказалось очень удачным ходом, так как сочетание букв воспринимается плохо, обозначение по виду деятельности может вызвать споры, а при упоминании определённого человека мгновенно возникает зрительный образ. Этим Аугуста не ограничилась. Она предложила модель психики, в которой нашлось определённое место для каждой из 8 психологических функций для наглядного её изображения, придумала систему значков для каждой из них. В этой модели наряду с ведущей (самой развитой и осознанной функцией) есть и болевая функция (место наибольшего сопротивления), действуя на которую легко причинить человеку боль. На основе этой Аугуста построила стройную систему межтипных отношений, в которой для каждого из ТИМ-ов имеется дуал – человек, у которого совпадает признак рациональности – иррациональности, а остальные признаки отличаются. В дуальной паре складываются особенно комфортные партнёрские отношения, когда партнёры дополняют друг друга. Совершенно другой характер носят отношения между представителями ТИМ-ов, у которых отличаются все 4 признака, например, между ЛИЭ и СЭИ. Эти отношения являются конфликтными так как ведущая функция одного человека совпадает с болевой функцией другого. Именно использование теории интERTипных отношений обеспечило эффективность применения соционики в кадровом менеджменте. Однако поскольку основная тема номера журнала

«Цели и ценности», я хочу познакомить читателей с соционикой через те ценности, которые имеют тенденцию быть особенно важными для людей различных ТИМ-ов.

Сестры Евгения и Оксана .Горенко сопоставили каждому ТИМу определённую жизненную ценность, являющуюся для представителя данного ТИМ-а особенно важной – сверхценностью (Таблица 1).

### Таблица 1

**И пп.**

**ТИМ**

**Псевдоним**

**Характеристика**

**Сверхценность \***

1

ЛСЭ

Штирлиц

Профессионал

Надежность

2

СЛИ

Габен

Умелец

Полезность

3

СЛЭ

Жуков

Воин

Победа

4

ЛСИ

Максим

Хозяин

Порядок

5

ЛИЭ

Джек

Предприимчивый

Удача

6

ИЛИ

Бальзак

Знающий

Мудрость

7

ИЛЭ

Дон Кихот

Исследователь

Творчество

8

ЛИИ

Робеспьер

Аналитик

Истина

9

ЭСЭ

Гюго

Игрок

Радость жизни

10

СЭИ

Дюма

Сибарит

Гармония

11

СЭЭ

Цезарь

Политик

Власть

12

ЭСИ

Драйзер

Хранитель

Долг

13

ЭИЭ

Гамлет

Идеолог

Судьба

14

ИЭИ

Есенин

Мечтатель

Мечта

15

ИЭЭ

Гексли

Энтузиаст

Оригинальность

16

ЭИИ

Достоевский

Понимающий

Совесть

Я предложил ряду авторитетных петербургских социоников приведенный список 16

сверхценностей, попросив определить, к какому типу относится каждая из сверхценностей. Примерно половину сверхценностей (разные соционики разные) распределяли быстро и уверенно, а потом начинались раздумья и колебания. Когда я называл то отнесение, которое дали сестры Горенко, обычно соционики с ним соглашались, как с возможным, хотя и не вполне очевидным. Но когда я одному опытному соционику сказал, что сверхценность Дюма – гармония, он возмутился: «Дюма – гармония? Ну нет! Все Дюма, которых я знал, были какие-то недоделанные». Пикантность ситуации заключалась в том, что эту фразу произнес Джек – конфликтёр Дюма.

Тогда я решил провести более детальное исследование. Была составлена табличка 16x17, в которой по горизонтали в алфавитном порядке были перечислены 16 сверхценностей, а по вертикале 16 ТИМов. Последняя строка была предназначена для самого респондента. Заполнить эту табличку я попросил 50 социоников, среди которых были представители 15 различных ТИМ-ов, в основном имеющих большой опыт практической работы, из разных городов России, Украины и Белоруссии, оценив по 5-бальной системе значимость каждой из сверхценностей для каждого из 16 ТИМ-ов и для себя лично, указав свой ТИМ.

Проведя усреднение (сначала внутри каждого ТИМа, а затем по ТИМам), я получил Таблицу 2, в которой сверхценности расставлены по горизонтали в порядке ТИМов, которым они были приписаны сестрами Горенко.

Таблица 2

### ***Ценности***

### **ИССЛЕДОВАТЕЛИ (логика и интуиция)**

### ***Джек***

***Бальзак***

***Дон Кихот***

***Робеспьер***

**Надежность**

3,3

3,4

2,6

3,7

**Полезность**

**4,1**

3,7

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

2,9

3,5

### Победа

**4,2**

2,7

3,7

3,2

### Порядок

3,0

3,0

2,0

**4,1**

**Удача**

**4,5**

2,8

3,8

2,9

**Мудрость**

3,3

**4,5**

3,6

**4,1**

**Творчество**

3,8

3,9

**4,9**

3,9

**Истина**

3,3

3,9

**4,5**

**4,6**

**Рад. жизни**

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

3,7

2,5

3,8

2,8

### Гармония

2,8

3,3

3,0

3,4

### Власть

3,3

2,1

2,6

2,7

**Долг**

3,1

3,1

2,4

**4,1**

**Судьба**

3,1

3,6

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

2,9

3,1

### Мечта

3,8

3,8

3,9

3,4

### Ориг-ность

3,5

2,9

**4,4**

3,0

**Совесьть**

2,9

3,1

2,8

3,6

□

**ЛИЭ (ENTJ)**

**ИЛИ (INTP)**

**ИЛЭ (ENTP)**

**ЛИИ (INTJ)**

***Ценности***

**ГУМАНИТАРИИ (этика и интуиция)**

***Гамлет***

***Есенин***

***Гексли***

***Достоевский***

**Надежность**

2,7

2,5

2,6

3,9

**Полезность**

2,5

2,5

3,0

3,3

**Победа**

**4,1**

2,5

3,5

2,3

**Порядок**

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

2,8

2,3

2,0

3,4

### Удача

3,8

3,9

**4,1**

3,0

### Мудрость

3,0

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

3,1

2,9

3,6

### Творчество

4,2

4,1

4,5

3,5

### Истина

2,9

2,7

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

2,8

3,6

### Рад. жизни

3,3

**4,0**

**4,5**

3,2

### Гармония

3,2

**4,2**

3,7

**4,4**

**Власть**

**4,0**

2,2

2,5

1,8

**Долг**

3,4

2,8

2,6

**4,3**

**Судьба**

**4,4**

**4,5**

3,6

3,6

**Мечта**

**4,2**

**4,9**

**4,2**

3,8

**Ориг-ность**

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

**4,5**

**4,0**

**4,8**

3,0

**Совесть**

3,0

3,3

3,2

**4,7**

**ЭИЭ (ENFJ)**

**ИЭИ (INFP)**

**ИЭЭ (ENFP)**

**ЭИИ (INFJ)**

Таблица 2 (продолжение)

***Ценности***

**ПРАКТИКИ (логика и сенсорика)**

Штирлиц

***Габен***

***Жуков***

***Максим***

**Надежность**

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

**4,7**

3,8

3,8

**4,4**

**Полезность**

**4,6**

4,6

3,8

**4,2**

**Победа**

3,8

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

3,1

5,0

4,0

**Порядок**

4,4

3,3

3,8

5,0

**Удача**

2,7

3,1

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

3,8

2,8

### Мудрость

3,6

3,6

3,1

3,5

### Творчество

2,9

3,6

3,2

2,5

**Истина**

3,8

3,1

2,7

3,5

**Рад. жизни**

3,4

3,7

3,5

3,2

**Гармония**

3,6

**4,0**

2,5

3,5

**Власть**

3,6

2,6

**4,8**

**4,5**

**Долг**

**4,4**

3,1

3,3

**4,4**

**Судьба**

2,7

3,1

3,1

2,9

**Мечта**

2,5

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

2,9

3,0

2,7

### Ориг-ность

2,8

3,1

3,1

2,2

### Совесьть

3,6

3,3

2,5

3,1

□

**ЛСЭ (ESTJ)**

**СЛИ (ISTP)**

**СЛЭ (ESTP)**

**ЛСИ (ISTJ)**

***Ценности***

**СОЦИАЛЫ (этика и сенсорика)**

***Гюго***

***Дюма***

***Цезарь***

***Драйзер***

**Надежность**

3,5

3,1

2,9

**4,4**

**Полезность**

3,8

3,6

3,4

**4,0**

**Победа**

3,7

2,8

**4,8**

3,2

**Порядок**

3,6

3,1

2,6

**4,4**

**Удача**

3,8

3,7

**4,2**

2,8

**Мудрость**

2,9

3,1

3,0

3,4

**Творчество**

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin  
19.09.2010 14:36 -

---

3,1

3,3

3,1

2,6

### **Истина**

3,0

2,6

2,0

2,8

### **Рад. жизни**

4,6

**4,5**

**4,6**

3,0

**Гармония**

3,6

**4,5**

3,0

3,6

**Власть**

3,4

2,2

**4,9**

3,3

**Долг**

3,5

2,6

2,6

**4,6**

**Судьба**

3,1

3,5

3,1

3,1

**Мечта**

2,9

3,6

3,3

2,6

**Ориг-ность**

3,4

3,1

3,8

2,4

### Совість

3,3

3,0

2,6

**4,5**

**ЭСЭ (ESFJ)**

**СЭИ (ISFP)**

**СЭЭ (ESFP)**

**ЭСИ (ISFJ)**

В этой таблице 16 ТИМ-ов разбиты на 4 так называемых клуба, каждый из которых включает ТИМ-с одинаковыми рациональными и иррациональными функциями и с разными темпераментами (различными сочетаниями признаков рациональность-иррациональность и экстраверсия-интроверсия). Кроме псевдонимов

указаны также и содержательные определения ТИМ-ов, которых существует много. Большая часть приведенных здесь псевдонимов принадлежит Г.А.Шульману.

Прежде всего, следует признать, что «коллективное мнение» социоников о значимости сверхценностей для различных ТИМов в целом оказалось достаточно согласованным и согласным с отнесением, предложенным сестер Горенко. Однако каждая сверхценность оказалась высокозначимой (средний балл не меньше 4) не для одного ТИМа, а для нескольких, причем преимущественно для ТИМов, принадлежащих к одному клубу.

Лидерами по числу ТИМ-ов, для которых высокозначимой является данная сверхценность, с результатом 5 стали **полезность, победа, радость жизни и долг**, а аутсайдерами с результатом 2 –

**мудрость**

(Бальзак и Робеспьер),

**истина**

(Робеспьер и Дон Кихот),

**судьба**

(Гамлет и Есенин) и

**совесть**

(Достоевский и Драйзер). По числу же сверхценностей, значимых для данного ТИМ-а, лидерами с результатом 6 стали Максим, Гексли и Достоевский, а аутсайдерами с результатом 1 – Бальзак (

**мудрость**

) Гюго (

**радость жизни**

). Ни одна из сверхценностей не оказалась очень значимой для представителей более чем 3-х клубов,

**истина**

и

**мудрость**

оказались монополизированы клубом исследователей, а

**мечта**

и

**судьба**

– клубом гуманитариев. Интересно также, что сверхценности клубов практиков и социалов, выделенные синим и зеленым цветом, оказались более востребованными (17 и 18 высоких оценок), чем сверхценности клубов исследователей и гуманитариев, выделенные желтым и коричневым (по 11 высоких оценок).

Наименее восприимчивыми к «чужим» сверхценностям сравнительно со «своими»

оказались практики (числа высоких оценок «своих» и «чужих» сверхценностей соответственно равны 9 и 5, при этом ни одна из исследовательских и гуманитарных сверхценностей ни у одного из практиков не получила высокой оценки), а наиболее восприимчивыми – гуманитарии, у которых эти числа равны 9 и 11. У исследователей 6 и 5, а у социалов 6 и 6.

При высокой устойчивости средних значений, приведенных в Таблице 2, индивидуальные оценки социоников значимости отдельных сверхценностей для отдельных ТИМов существенно различались (по большинству сверхценностей каждого из ТИМов минимальная оценка равнялась 1, а максимальная 5). Эти различия были связаны с собственным ТИМом соционика и еще в большей степени с личными пристрастиями и индивидуальным опытом.

Влияние собственного психологического типа проявлялось прежде всего в тенденции к преувеличению по сравнению со средними оценками значимости для ТИМа, совпадающего с собственным, сверхценностей: **надёжность, порядок, долг, полезность, совесть, гармония,** и при уменьшении сверхценностей:

**оригинальность, истина, творчество, победа**

. Сравнение значимости сверхценностей для себя лично и для своего ТИМа картина получилась несколько другой: для себя более значимыми оказались

**творчество, надёжность**

и

**истина,**

а менее значимыми

**власть, победа**

и

**порядок**

.

Индивидуальный субъективный опыт отразился в том, что при очень высоких коэффициентах корреляции между средними и индивидуальными значениями сверхценностей для отдельных ТИМов (от 0,7 до 0,9), иногда для какого-то ТИМа наблюдался неожиданный «выброс» – коэффициент корреляции оказывался очень малым или даже отрицательным, а какая-то из сверхценностей оказывалась слишком низко или слишком высоко значимой вопреки явной очевидности. Как выяснилось, часто такие явно субъективные оценки были связаны со сложными отношениями, которые сложились у респондента с близким человеком какого-то ТИМа, с отношениями между родителями и т.п.

Анализ показал наличие двух групп «несовместимых» между собой сверхценностей. На одном полюсе находятся **порядок, надёжность, долг** и **полезность**, на другом: **оригинальность, удача, мечта**

и

**творчество**

.

В заключение я хотел бы объяснить, с какой целью проводилось исследование. У меня появилось подозрение, что психологические типы существуют не в объективном мире, а только в сознании психологов. Я решил проверить эту гипотезу на примере социоников, так как соционики изучают не только других людей, но и самих себя, определяя свой психологический тип. При этом тип, к которому себя относит соционик, не всегда совпадает с типом, к которому относят его коллеги. Объективных методов определения психологических типов не существует и у каждого соционика имеется определённый собирательный образ типа, причем в этом образе субъективная компонента может играть большую роль, и образ Дон Кихот у соционика А может существенно отличаться от образа Дон Кихота у соционика Б.

Что же показало исследование?

□ У значительной группы социоников из разных городов России и СНГ существуют устойчивые общие представления и о том, какие жизненные ценности являются наиболее значимыми для различных типов информационного метаболизма.

□ Имеются значительные индивидуальные различия в представлениях социоников об отдельных ТИМах, носящие «локальный характер» и связанные как с индивидуальным опытом, так и собственным психологическим типом.

Примененная методика может быть использована, как для изучения представлений социоников о других характеристиках ТИМов, так и для исследования других психологических теорий личности.

Надо отдать должное соционикам, согласившимся на проведение этого исследования — от участия в нем не отказался ни один человек. У меня нет уверенности, что

## Жизненные ценности психологических типов

Автор: admin

19.09.2010 14:36 -

---

представители других направлений в психологии с такой же готовностью согласятся на то, чтобы исследованию подверглись их собственные взгляды.