

Основные проблемы типирования

Соционику – случай беспрецедентный в истории и науке. Потому, что ее развивают не ученые, а люди разных профессий, которые не жалеют для этого своих сил и времени. Они делают это не по долгу службы и не ради зарплаты. Ими движет убежденность в том, эта наука нужна обществу, так как поможет поднять его на новый виток развития и тогда люди лучше смогут реализовать свой творческий потенциал, а их отношения станут более гармоничными.

За время своего существования соционика достигла больших успехов. Ее популярность растет. В ее развитии участвует все больше исследователей, подходы которых поднимают соционику на серьезный научный уровень. Это побуждает всех нас более ответственно относиться к авторитету соционики в обществе и научных кругах. Поэтому становится необходимым затронуть ряд важных проблем, стоящих перед соционикой в настоящее время, и прежде всего – проблему названий и диагностики типов.

Не хотелось бы задевать чьи-то амбиции, поскольку ошибаться свойственно всем, и мы тоже не исключение. Цель этой статьи – поделиться некоторыми своими выводами, сделанными в результате осознания многих наших прежних ошибок и заблуждений, наиболее типичных для всех практикующих социоников.

Мы все, не имея надежных тестовых методик, все-таки стремимся достичь мастерства в искусстве определения типов. Мы идем своим путем проб и ошибок, учась на них и набираясь опыта. При этом у каждого вырабатываются свои подходы. Но почему-то, при сверке выводов, в большинстве случаев у разных диагностов получаются весьма противоречивые результаты. Это свидетельствует о том, что хотя мы все стремимся к единой истине, но эту истину каждый из нас видит по-своему.

Что же делать? Пытаться упорно и безрезультатно навязывать другим свое мнение, несмотря на то, что это приводит обычно лишь к бесполезным конфронтациям? И есть ли смысл оспаривать результаты своих коллег, пока нет единой тестовой методики, которая бы гарантировала точный результат? А без этого как вообще можно определить кто прав, а кто ошибается? Здесь не поможет ни авторитет исследователей, ни их методология. Потому, что они тоже никого не гарантируют от ошибок.

В связи с этим, хочется сказать только одно: на новую ступень саморазвития человека всегда поднимает лишь постоянное сомнение в правильности того, что он делает. Только сомнения движут творчеством. Излишняя уверенность в собственной правоте часто приводит к застою в собственном развитии и ошибкам. Недаром один древнегреческий философ сказал «Во всем сомневайся, даже в том, что кажется очевидным». Если мы возьмем на вооружение это изречение, нам не будет изменять самокритичность и, оценивая свои выводы, мы не будем считать их истиной в последней инстанции. И тогда мы не будем давать повода для бесполезных споров и обид и станем более ответственно относиться к тому, что делаем.

Это важно еще и потому, что от неправильной диагностики типов может пострадать адекватность самооценки человека. Он может начать переоценивать свои слабые качества, считая их сильными, или проявлять неуверенность в том, что на самом деле относится к области его сильных качеств. А это приводит многих к потере собственного «я» и жизненных ориентиров. А затем ведет к фрустрации и неврозам, а также к неправильному выбору профессии, рода занятий, друзей и спутников жизни. Благодаря неправильной диагностике и категоричности в прогнозах несовместимых отношений распалось много семей, разрушилось много дружеских связей.

Поэтому, ставя диагноз типу человека или его отношениям с кем-либо, не нужно забывать о возможных последствиях, в случае ошибки и той мере ответственности, которую мы при этом берем на себя. А чтобы таких ошибок было меньше, мало набирать опыт. Лучше задуматься над тем, на чем строится этот опыт. Поскольку соционика - наука еще очень молодая и не все ее ошибки выявлены, мы не всегда можем быть полностью уверенными в достоверности источников информации, полученной нами по ряду ее аспектов. Строя свой опыт порой на ложных предпосылках, и даже не догадываясь об этом, мы рискуем долго оставаться в плену своих заблуждений и совершать ошибки, иногда даже непоправимые. И в таких случаях, с опытом этих ошибок становится только больше.

Чтобы этого не случилось, нам нужно всегда оставаться открытыми для новых знаний, не бояться сомневаться в правильности своих выводов и всегда легко расставаться с привычными стереотипами, если вдруг обнаружится их ошибочность.

Главная проблема, стоящая перед соционикой, это то, что касается вопросов диагностики типов. Она связана, по нашим наблюдениям, с тем, что многие соционики,

типирова людей по внешности, мимике, высказываниям, забывают о самом главном инструментарии соционического типа - его модели ЭИМ, указывающей на самые сильные творческие функции блока Эго этого типа, а также и на самые слабые, вытесняемые функции, создающие определенные ограничения для этого типа. Хотя, конечно, варианты (или акценты) любого типа личности значительно расширяют границы его поведенческих реакций и границы деловых возможностей, но не настолько, чтобы они проявлялись на уровне типа, а не его варианта. Ведь как бы человек не развивал свои слабые качества, образно говоря, «задние колеса автомобиля вряд ли могут успешно обогнать передние». Иными словами, долго человек не может успешно и творчески работать на своих слабых функциях. Периодически, с помощью акцентирования нетипичных функций – да, но не постоянно.

Проблема диагностики типов берет истоки в самом начале развития соционики. Она начинается с неправильного присвоения типам их псевдонимов, которые часто не соответствуют действительным типам известных людей, с которыми они ассоциируются.

Нужно отдать должное создательнице соционики Аушре Аугустинавичюте за то, что у нее хватило объективности, научной честности и мужественности признать свои ошибки, допущенные в названиях типов, и принести всем свои извинения. Это произошло на международной конференции в Киеве в 1998 году. Но многие ее последователи почему-то проигнорировали этот факт, не желая, наверное, расставаться со своими привычными представлениями о типах, продиктованными этими псевдонимами.

Также сильное влияние на трактовку характеров типов оказала в свое время исследовательская группа киевских пионеров соционики во главе с Игорем Онуфриенко-Вайсбандом, которая популяризировала среди социоников списки известных людей, предположительно принадлежащих к тем или иным типам личности. Многие и по сей день доверяют этим сомнительным данным и ассоциируют себя и других с типами этих знаменитостей.

Нельзя утверждать со всей категоричностью, что кому-то из нас известны все ошибки, допущенные в определении типов личности известных людей. Даже глубокий анализ их

биографий и произведений не дает основание к полной уверенности в правильности определения их типов. Потому, что здесь обязательно будет присутствовать субъективизм оценок биографов и наш собственный еще пока недостаточно развитый диагностический аппарат, каким бы совершенным он нам не казался.

Тем не менее, вполне очевиден факт несоответствия характерологических описаний соционических типов реальным личностям, в большинстве своем – тем писателям, чье поведение явно расходится с приписываемыми им типами (Гюго, Горький, Достоевский и др.). Что же касается литературных героев, основанием для их причисления к соответствующим социотипам явились какие-то отдельные особенности характера, выделенные из общего контекста литературно-киношных произведений (Дон Кихот, Штирлиц). Они также не вполне соответствуют приписываемым им типам.

Дон Кихот почти всю свою жизнь совершал подвиги во имя Прекрасной Дамы – Дульсинеи Тобосской, что не очень характерно для столь длительной и постоянной мотивации логика ИЛЭ, у которого функция отношений находится в самой инертной позиции модели его типа. Конечно, это - вымышленный персонаж и, что тут поделаешь, если его автор не знал типологии личности. А соционики, как предполагается, ее знают, но почему-то склонны доверять авторитетам больше, чем своим знаниям. Как будто авторитеты никогда не могут ошибаются...

Следующий пример: для первоклассного разведчика, каким является Штирлиц, недостаточно только лишь качеств аналитика. Будучи постоянно в коммуникациях с разными людьми и в разных ситуациях, разведчик должен также сочетать в себе качества тонкого психолога, талантливого актера и дипломата. Таким, например, может быть тип ЭИЭ с акцентом на структурной логике. Именно он при диагностике часто попадает в типы ЛИЭ или ЛСЭ. Указанные способности не характерны для типа ЛСЭ – слишком прямолинейного, негибкого и плохо разбирающегося в людях. Сильные стороны этого типа - деловая логика и сенсорика ощущений находят хорошее применение на производстве и работе с техникой, но не с людьми. Наверное, анализируя типы, все же не следует забывать о том, какой информационный «инструментарий» находится в сильных позициях их соционических моделей.

Конечно, иногда наша интуиция и опыт помогают нам с первого взгляда прозревать на тип исследуемого человека, но нельзя забывать о том, что мы при этом не можем быть гарантированы от ошибок. Даже если его внешность, манеры поведения и речи, кажутся нам достаточно убедительными для постановки диагноза его типа, спешить не стоит.

Как мы убедились через несколько лет подобной практики, существует много вариантов каждого типа личности. Они связаны с относительным усилением функций, не характерных для данного типа. Дальнейшие исследования этой проблемы привели к созданию теории акцентов типа. Обнаружилось, что акцентированные у какого-либо типа личности, но нетипичные для него функции, отражаются не только на его поведении, но и на внешности. Поэтому человек, у которого заметно акцентированы функции, типичные не для его настоящего типа личности, а для другого, может быть легко принят за него. И в этом причина большинства диагностических ошибок. В том числе и ошибок, допущенных в первоначальных названиях типов.

Бесполезно дискутировать по поводу того, насколько точен наш измерительный аппарат. Это - эмпирический подход, основанный на опыте и знаниях. Его точность также невозможно доказать теоретически, как и точность других диагностических инструментов в соционике. Чтобы проверить точность действия этого метода на практике, вы можете ознакомиться с теорией и описанием акцентов характеров каждого типа личности. А потом вам нужно будет потренироваться определять акценты типа с помощью этого подхода, проверяя свои результаты, основываясь на глубоких знаниях основных положений функционирования соционической модели каждого типа личности и знании характеристик каждой соционической функции. Только это поможет научиться различать типы и их акценты.

Этот анализ будет несколько надежнее, чем определение типов, построенное на некоторых ошибочных представлениях. Например таких: «скрытен – значит интроверт», «эмоционален – значит этик», «редко улыбается – значит логик», «неряха – значит интуит», «со вкусом одевается – значит сенсорик», «импульсивно меняет планы – значит иррационал», и т.д., или на внезапных озарениях «я так вижу», в основе которых лежат все те же ложные представления. Их в соционике немало и на них построено много ложных стереотипов, касающихся диагностики типов.

Если начать анализировать, опираясь на знание теории соционики, присвоенные типам псевдонимы или выводы некоторых социоников в отношении типов известных людей, то может возникнуть впечатление, будто соционические признаки существуют сами по себе и к типам никакого отношения не имеют. Иначе как можно при диагностике типов не учитывать, например, тот факт, что влияние интровертов на массы - весьма ограничено в силу их неуверенности во внешнем мире, нежелании быть в центре внимания и брать на себя ответственность за других. И как можно вообще приписывать интровертам такие яркие экстравертные качества, как выраженные коммуникативные и организаторские способности и умение влиять на массы, вести их за собой (тип ЛИИ –

Робеспьер?).

Если все же позволить себе предположить, что в природе существуют такие интроверты, то чем, в таком случае, они отличаются от экстравертов? И чего тогда стоят все соционические дихотомии? А если они бесспорны, тогда нам придется смириться с недемонстративностью интровертов, по причине которой они не стремятся к популярности и поэтому им редко удастся прославиться. По этой же причине - Драйзер, Дюма, Горький, Есенин, Достоевский, Робеспьер, Бальзак, Жан Габен были в жизни скорее экстравертами, чем интровертами, о чем свидетельствует их социальная активность и многие особенности личной жизни, сохранившиеся в воспоминаниях их современников и биографов. А если их сведениям нельзя доверять, то тем более не понятно, как можно их именами называть те или иные типы?

Вызывает также недоумение присвоение псевдонима «Максим Горький» типу ЛСИ, у которого способность к ассоциативно-образному мышлению (связанная в психике человека с усилением творческой интуиции, столь необходимой любому писателю), находится в самой слабой позиции модели этого типа?

То же касается и типов ЭСЭ, названных в честь Виктора Гюго. Тип ЭСЭ предполагает наличие конкретного, прагматически ориентированного (сенсорного) мышления. У этого типа личности интуиция также находится в самой слабой позиции. Как он мог бы стать писателем, способным представить себе и развернуть в своем воображении любое действие, любой человеческий характер, проявленный в различных выдуманных им ситуациях?

То же относится и к другому сенсорному типу – Александру Дюма. Легкий, веселый стиль произведений – это еще не аргумент в пользу развитой образной интуиции. Например, среди людей типа ЭИЭ или ИЭЭ есть тоже немало юмористов.

И насколько научно корректным было присвоение типа СЭЭ - Л.Н.Толстому? Тип СЭЭ – социал, мыслящий конкретно и прагматично. Ему трудно было бы длительное время посвящать мысленному моделированию различных образов - людей, ситуаций и т.д. Ведь творческая интуиция у этого типа личности находится в слабой позиции.

В связи с этим, например, совершенно непонятно, почему известному актеру Жану Габену был присвоен тип СЛИ? Ведь у СЛИ способность творчески передавать чувства другого человека (этика эмоций) находится в самой слабой позиции модели его типа. В следствие своего конкретного мышления и потому неспособности представлять себя в другом образе и в вымышленных ситуациях, СЛИ - самый неартистичный и недемонстративный тип личности. Каким образом он мог бы всю жизнь заниматься исключительно этим?

Или, еще один пример: писатель Ф.М. Достоевский, человек достаточно импульсивный, увлекающийся, эмоционально несдержанный, часто демонстративный в своем поведении. Можно ли с уверенностью сказать, что именно таким должен быть тип ЭИИ, для которого больше всего характерна недемонстративность и сдержанность в проявлениях своих эмоций?

Поэтому, во избежание дальнейшей дискредитации соционики некорректными названиями типов, мы предлагаем отказаться от старых псевдонимов типов, и перейти, наконец, к их мотивированным названиям или просто к буквенным аббревиатурам: ИЛЭ, СЭИ, и т.д. , подобно тому, как это делают теперь на Западе. Правда, у них принята аббревиатура из четырех букв, но принцип остается тот же. Об этом мы поговорим с вами подробнее в нашей следующей статье «История названий типов».

Мы убеждены, что именно вариативность типа является причиной большинства проблем в диагностике типов. Часто человек, отвечая на вопросы диагноста, или тестируясь самостоятельно, оценивает себя, опираясь на наработанные у него окружающей средой или обстоятельствами жизни те или иные функции, связанные с его акцентами типа. В нашей книге даны описания вариантов типа (его акцентов), как характерологические, так и визуальные. И мы надеемся, что дальнейшее изучение акцентов типа и их отличий от доминирующих типных качеств поможет всем нам улучшить качество диагностики типов.

Продолжая анализ причин проблемной диагностики типов, следует отметить, что большое количество ошибок мы получаем типирова экстравертов. Дело в том, что они недостаточно хорошо разбираются в особенностях своей личности, поскольку больше ориентированы на внешний мир. Им часто бывает легче понять другого человека, чем себя. Поэтому на их ответы не всегда можно полагаться, какими бы искренними они не были. Еще хуже обстоит дело с типированием бивертов (смешанных типов экстра- и интровертов, из которых один немного преобладает). Их качества настолько размыты, что бывает очень легко ошибиться в их настоящей типной ориентации. При этом нужно

учитывать, что меланхолический и флегматический темпераменты предрасполагают любой тип к относительной интроверсии, а сангвинический и холерический – к относительной экстраверсии.

Наибольшее количество ошибок, по нашим наблюдениям, получается при типировании самых многовариативных типов - ЭИЭ. Эти типы природа одарила особенно богато. Внешне они могут (благодаря обычно очень ярко выраженным у них различным акцентам типа), казаться какими угодно другими типами. Но они, благодаря своей экстраверсии и творческой функции эмоций, успешнее других типов умеют зажигать своими чувствами чувства других людей, а дополнительное акцентирование этой же функции, придает им самую сильную в соционе харизму, делающую их наиболее популярными и влиятельными людьми. Это происходит еще и потому, что у этого типа личности есть и второй мощный инструмент для выполнения их социальной роли. Это их реализационная функция – творческая интуиция времени. Вдумайтесь только: самого исторического времени, а значит – самой истории. Этот элемент ЭИМ отвечает также за моделирование различных внешних образов и событий внешнего мира, особенно эффективен он в модели экстравертного типа.

Такой информационный творческий инструментарий этого типа наделяет его способностью наиболее успешно творить на сцене, в литературе и в искусстве различные образы, а также – наиболее успешно творить ход истории.. Поэтому ЭИЭ, как правило - творцы истории и политики, лучшие актеры, художники, скульпторы и литераторы. И поскольку, благодаря такому мощному инструментарию своего типа, на них лежит основная социальная миссия – развитие культурного прогресса, природа для такой важной цели продуцирует этих типов больше, чем других. Об этом свидетельствует наша статистика и это предположение также обосновано в моей теории «Функционально-ролевая модель социона», с которой вы также сможете познакомиться. В зависимости от акцентов типа ЭИЭ, при диагностике, его чаще всего принимают за следующие типы: ЭИИ, ИЭЭ, ИЭИ, ЛИЭ, ЛСЭ, ЭСЭ, СЛЭ, ЛИИ, ЭСИ.

Второй очень распространенный, и поэтому тоже достаточно вариативный тип личности, это тип ИЛЭ. Он является основным исполнителем второй очень важной социальной миссии: развитие научно-технического прогресса. Природа продуцирует также много представителей этого типа личности для выполнения данной роли. Потому, что эта роль становится особенно важной в данный исторический период, когда мы находимся на пороге информационного общества. Естественно, что теперь культура начинает уступает свое место науке и технике. В зависимости от акцентов этого типа, при диагностике его чаще всего принимают за следующие типы: ИЛИ, ИЭЭ, ЛИЭ, СЭЭ, СЛЭ, ЛИИ, ЛСЭ.

Как следует из моей работы «Функционально-ролевая модель социона» или кратко – «Модель М», типы ИЛЭ и ЭИЭ - это первая соцзаказная пара в цепочке ведущего эволюционного соцзаказа. Она условно представляет собой блок Эго социона. В первой позиции такой энергоинформационной модели социона условно расположен тип ИЛЭ, а во второй – тип ЭИЭ . Поэтому, по своей энергоемкости, эта соцзаказная пара самая сильная. И поскольку на ней лежит основной эволюционный соцзаказ, и именно с нее он начинается, то этих типов в природе, естественно, должно рождаться больше и они должны быть наиболее разнообразными и активными, чтобы успешно выполнять свою миссию во всем ее сложном многообразии. Этому способствует экстраверсия данных типов и наиболее подходящий для выполнения этих ролей основной творческий инструментарий этих типов.

Из сказанного не следует, что мы умаляем социальные роли других типов личности. Без их участия общество также не могло бы развиваться. Образно говоря, одного мотора в автомобиле мало для того, чтобы он выполняла свою главную роль – перевоз пассажиров. Но если бы мотор не работал, машина не сдвинулась бы с места. В развитии общества данная соцзаказная пара выполняет роль такого мотора.

Любителям типологического разнообразия среди знаменитостей, а также тем, кто убежден в равномерных пропорциях типов, поначалу такой подход покажется несколько непривычным. Тем более, что каждому человеку непросто вдруг осознать, насколько часто он ошибался в своих диагнозах. Нелегко это было сделать и нам в свое время. Но позже мы убедились, что именно эти два типа действительно отличаются не только своим количеством, но и качеством их социальной активности. Они, в большинстве случаев, действительно, наиболее социально активны, продуктивны, эффективны и талантливы. Как иначе они могли бы выполнять ведущую роль в развитии общества? Поэтому их естественно больше всего среди знаменитостей. В силу тех же причин, у этих типов личности и акценты характеров выражены наиболее ярко. Поэтому их легко принять за любой другой тип. И поэтому, когда их типируют, все эксперты резко расходятся во мнении. А поскольку, в большинстве случаев они именно их типируют, то становится понятным почему у всех типологов часто не совпадают диагнозы, и почему столько споров вокруг этого

Говоря о количественной диспропорции типов в обществе, мы можем говорить только об их основных тенденциях - до тех пор, пока не будет создан по-настоящему эффективный типологический тест. А пока, споры о том, чья статистика более правильная, тоже лучше отложить. Тем более, что цифры статистики в разных странах, регионах, городах, на предприятиях и т.д. непременно будут варьировать. Чтобы

сделать точную статистику рождающихся в природе типов, нужно было бы протипировать все население нашей планеты надежными тестами (которых пока нет ни у нас, ни на Западе, насколько нам известно). Затем – суммировать полученные данные и вывести из них средние арифметические числа, позволяющие точно определить количество каждого типа личности на нашей планете. Это позволило бы нам узнать точные пропорции типов в обществе. Но, поскольку это невозможно, ограничимся пока только рассмотренными нами тенденциями.

Мы искренне надеемся, что сказанное нами не только вызовет жаркие дискуссии в кругах социоников, что было бы очень полезно, но и поможет серьезнее задуматься над проблемой диагностики типов и ее решением. А пока у нас нет надежных методик, дающих одинаковый результат в руках любых диагностов, мы должны хотя бы не забывать о своей возможности ошибаться в типировании, даже несмотря на свой огромный опыт.

Что же касается диагностики типов государств, здесь нужно учитывать, что они не могут зависеть лишь от численного преобладания в них соответствующих типов личности. Они зависят от истории каждой страны, ее культуры, географии и т.д. Такой вопрос требует серьезных исследований, тем более, что тип одной и той же страны, медленно, на протяжении десятков или сотен лет может меняться. При этом остаются архетипические следы бывшего типа в виде его акцентов. Поэтому здесь также можно ошибиться, как и при типировании людей.

Вторая проблема, стоящая перед соционикой и также сильно дискредитирующая ее перед официальной наукой – это некорректное название функций. Особенно это относится к таким терминам, как «сенсорика», «этика», «рациональность», «иррациональность». Этими понятиями в психологии обозначаются совершенно другие понятия и поэтому ученые не могут серьезно воспринимать столь дилетантские подходы в названиях психологических функций. В связи с этим, неплохо было бы заменить названия соционических функций на более адекватные их сути.

Если у кого-то есть по этому поводу предложения, и они хорошо обоснованы, излагайте их, пожалуйста, в своих публикациях, выступлениях и в Интернете. А пока новые названия не приняты, можно временно использовать, например, терминологию К.Г.Юнга: мышление-чувствование, интуиция-ощущение. А термины «рациональность-иррациональность» заменить терминами «оценка-восприятие», или какими-то более подходящими для этого терминами. Кстати, термины экстраверсия и интроверсия тоже не совсем корректны в соционике, поскольку здесь ими обозначается

не столько степень общительности и открытости, сколько ориентация установок типа на лучшее понимание внешнего или внутреннего мира субъекта. Их лучше заменить терминами, предложенными А.Аугустинавичюте – экстратимность и интротимность.

Третья проблема соционики заключается в том, многие представляют ее весьма статичной, как некую простую четырехколесную тележку, которую нужно изучать, не развивая дальше и не исправляя ошибок предшественников. Поэтому ведутся споры о том, насколько корректно применять к соционике темпераменты, психоформы, стили мышления, акцентуации, признаки Рейнина и другие психологические, психофизиологические, и др. параметры.

У нас по этому поводу есть следующая точка зрения. На человека оказывает влияние много психологических факторов, а не только модель ЭИМ. Но модель ЭИМ – тот основной информационно-психологический каркас, который интегрирует в себе еще много нераскрытых механизмов, так или иначе связанных с функционированием психики человека. Одни параметры, соединяясь, усиливают какое-то качество, другие – ослабляют. Отсюда бесконечная вариативность любого типа (психологического, кровяного, генетического и т.д.). Поэтому, если мы находим сходство с типологическими описаниями на 60-70% - это уже хорошо для диагноза.

Нам кажется, что нельзя отрывать модель типа от других, известных, или пока еще неизвестных в психологии и соционике - психологических параметров, влияющих на тип и его энергоинформационную модель. И если еще не открыты все энергоинформационные механизмы и элементы, связывающие эту сложную модель и, например, темпераменты, психоформы, а также другие психологические признаки и особенности характеров – это еще не значит, что их нет в природе и не может быть. Наша книга посвящена именно этому вопросу. Вернее - тому, что нам уже удалось отследить на этом пути. Но я догадываюсь, как много еще предстоит узнать и понять, пока все увидят новую теорию соционики во всей ее целостности.

А пока многие соционики еще грешат тем, что не учитывают многогранности типа личности, в частности, и многогранности возможностей соционической модели и самой соционики – в общем. Они рассматривают одну грань типа или соционики (по аналогии – это, например, может быть хобот слона), и думают, что это и есть весь слон. То есть, они видят только чистые типы и представляют себе соционику только в том виде, в котором ее создала Аушра Аугустинавичюте. И не учитывают, что на каждого человека оказывают влияние не только соционические типы, но и много разных других типов характера (из разных других типологий). Таким образом, одни черты характеров,

накладываясь на другие, притупляют их, а иногда даже взаимно стирают друг друга. И в результате, этот характер (в рамках данной типологии) становится порой неузнаваем. Поэтому нельзя изучать отдельно «хобот» или «хвост слона» и думать, что это и есть весь «слон». К изучению сложного и многовариативного типа личности нужно подходить комплексно, учитывая и соционические, и психологические аспекты личности.

Поэтому, мы считаем что для точной диагностики типов и их статистики необходимо создавать проективные тесты и методики, которые были бы связаны с ведущими у каждого типа, каналами восприятия, обработки и выдачи информации. Такие методики должны быть свободными от самооценки, чтобы человек не мог невольно влиять на результаты тестирования. А пока их нет и никто не знает как их сделать, лучше прекратить споры о том, кто типировать лучше. Каждый художник пишет свое полотно и нет инструмента, чтобы измерить степень реализма его изображения. И хотя мы уже сделали первую попытку создать проективную компьютерную методику жанровых картинок на стили мышления детей, но ее также еще нужно усовершенствовать.

Четвертая проблема, стоящая перед социониками – преувеличение роли дуальных отношений и неправильное восприятие ревизных и соцзаказных отношений как сугубо негативных и деструктивных. Теория целевых групп соцпрогресса, с которой вы также познакомитесь, надеемся, развенчает это ошибочное представление. Потому, что нет в природе ничего полностью плохого или хорошего – ни типов, ни квадр, ни отношений. Все имеет свои положительные и отрицательные стороны, свои определенные цели и роли.

В дуально-тождественных отношениях человек чаще встречает большую терпимость и снисходительность к своим недостаткам. Эти отношения, в целом, действуют расслабляюще. Отношения социальной ревизии и социального заказа – это два вида самых социально прогрессивных отношений. Эти отношения – основные двигатели процесса эволюции общества, два основных рычага социального прогресса. Они незаменимы в работе и могут быть стимулирующими также и в личной жизни, если знать их энергоинформационные механизмы и направлять свое взаимодействие в нужное русло, а споры перевести из разряда деструктивных, в разряд конструктивных. Для этого необходимо также знать основы этики и культуры общения. Тогда, и конфликтер, и партнер, с которым у вас отношения - Суперэго, может прекрасно вас дополнить в работе и в решении бытовых проблем. А если вы найдете к нему правильный подход, зная свои и его акценты типа и, связанные с ними, формы чувств и отношений, у вас могут сложиться также неплохие личные отношения.

К пятой проблеме в соционике можно отнести, как это ни странно, проблему взаимоотношений. Удивительно, что мы – люди, изучающие науку о типах и отношениях, сами этой наукой пользоваться не умеем. Это то, что называется «сапожники – без сапог». Авторы этой статьи, уверяю вас – не исключение. У всех нас часто отказывает терпение и терпимость, когда мы общаемся с теми, кто нас не понимает или старается несправедливо задеть.

Каждый стремится навязать другому свою точку зрения, вместо того, чтобы лояльно и терпимо относиться к заблуждениям своих коллег. При этом мы порой, согласно известной поговорке «ищем в чужом глазу соринку, не замечая в своем и бревна». Поэтому враждуют, как отдельные соционики, так и целые школы, клубы, журналы. И каждый видит только свою сторону правды, не замечая своих ошибок или проблем другого. Так рождаются недоразумения и появляются тоталитарно-авторитарные тенденции, недопустимые для нашего пассионарного, и поэтому - демократического по своей сути, движения.

Единственный возможный путь из этого тупика – помнить каждому о погрешности собственных, измеряющих инструментов. И научиться лояльнее и терпимее относиться к ошибкам других и их точкам зрения. Иначе, наука, погрязшая в бесполезных деструктивных спорах рискует утратить возможность объективно оценивать поступающую от оппонентов информацию, оперативно принимая ее или отвергая. А это может значительно притормозить ее дальнейшее развитие.

Конечно, дискуссии – вещь необходимая и полезная в научном мире, но не нужно забывать о том, что «разговоры (или споры) стихнут скоро, а любовь останется» – и это наша любовь к соционике, объединяющая всех нас, социоников - молодых и зрелых, и тех, кто только собирается встать на этот путь. И поэтому – давайте учиться жить дружно, и вместе стремиться к высокому уровню компетентности, который послужит для нас всех объединяющим началом, ведущим к взаимопониманию.

Литература

1. Аугустинавичюте А. Модель информационного метаболизма, Литва, 1980 г.

2. Додонов Б.И. В мире эмоций, Киев, Политическая литература Украины, 1987 г.
3. Жариков Е.С. О тебе и для тебя, Москва, 1990 г.
4. Леонгард К. Акцентуированные личности, Киев, «Вища школа», 1989 г.
5. Мегедь В.В., Овчаров А.А., "Концепция энергообмена в модели "А" и построение вертикального подтипов. Подтипная профориентация типов, ж-л "СПИМО", октябрь, 2002 г.
6. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Прикладная соционика, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», май-июнь, 1999 г.
7. Мегедь В.В. Теория акцентов типа, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», май-июнь, 1999 г.
8. Мегедь В.В., Овчаров А.А., книга «Характеры и отношения», из-во Армада-Пресс, Москва, 2002, 703 стр.
9. Мегедь В.В. Биопсихические аспекты соционической модели типа, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», февраль, 2000 г.
10. Мегедь В.В. Совместимость типов, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», март 2000 г.
11. Мегедь В.В. Психофизиологические аспекты типов, ж-л "СПИМО", декабрь, 2002 г.

12. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании, М., ВЛАДОС, 1995 г., с.196-201.

13. Столяренко Л.Д. «Основы психологии для вузов» Ростов-на-Дону, Феникс, 1997 г., с.164-180.

14. Юнг Г.К. Психологические типы. СПб. "Ювента", М, "Прогресс-Универс", 1995 г.