
Владимир Львов
Социобиометрия
16 типов личности — скрытый ресурс человечества
Соционика? MBTI? Забудьте!

Владимир Львов

Социобиометрия. 16 типов личности – скрытый ресурс человечества

https://litres.ru/74755868
SelfPub; 2026

Аннотация

Социобиометрия – принципиально новый подход к 16 типам людей, на смену соционике и MBTI с их запредельным уровнем ошибок в диагностике, мифов и заблуждений.

В основе – недооцененная концепция 15 Признаков Рейнина и диагностика по биометрическим свойствам речи.

На выходе – неизвестные факты о людях, обществе.

Мы пытаемся оценивать людей , «общепринятыми», раскрученными способами. Или не оценивать вообще. И не замечаем важные слепые пятна. Не знаем общества, в котором живем.

Теряемся в простых ситуациях, принимаем неверные решения. Которые дорого обходятся.

16 типов – слишком значимый элемент психики человека; неизменный на всю жизнь след родового процесса.

Внедрить оценку типа личности по образцам речи достаточно просто.

Об этом – новая книга Владимира Львова, специалиста по психодиагностике с 20-летним опытом.

В нее вошли: новая теория 16 типов, практические кейсы, рекомендации по диагностике, управлению собой, воспитанию детей, статистика по профессиям, типы известных людей.

Содержание

Квестимность — деклатимность 82
Конец ознакомительного фрагмента. 142

Владимир Львов
Социобиометрия. 16 типов личности – скрытый ресурс человечества

16 типов, открытых К. Г. Юнгом более 100 лет назад.
Идея мертва. Бесполезна. Пока вы понимаете ее по старинке.
Соционика, MBTI? Есть кое-что новое. Социобиометрия!
Система, основанная на нехитрых свойствах речи.

Это громадное слепое пятно в знаниях о человеке... До выхода этой книги!





https://t.me/socionics20

Это критично!

‣ Мы живем в социальной матрице. К одним типам мир повернут лицом, к другим — спиной.

‣ 2 типа-лидера из 16 — около 50% в потоке собеседований, 3 типа — около 2/3.

‣ Среди соискателей — 5-7 экстравертов на одного интроверта. Даже в IT — 4/1.

‣ Невозможно подобрать сотрудника под конкретный тип, за исключением 2-3 лидеров. Нужно уметь работать с теми, кого много.

‣ 16 типов — след родового процесса. Типы близнецов совпадают, включая разнояйцевых.

‣ Типы не наследуются. У любой пары может родиться непохожий на родителей ребенок.

‣ Интеллектуальные способности — врожденные. 48 из 50 ведущих шахматистов мира — интуитивные логики (NT). Этиков среди них нет.

‣ Речь человека имеет биометрическую структуру. Ее определяют признаки, наполненные в начале XXI века. В MBTI об этом не знают, в соционике — не пользуются, последствия — 70-90% ошибок.

‣ Коммуникация закладывается типом. Soft skills — на врожденной основе.

‣ 6 типов — менее удобные люди, чем остальные 10.

Зная это, вы готовы обходиться без 16 типов или ра-

ботать с ними по старинке?

Владимир Львов

Социобиометрия

16 типов личности —

скрытый ресурс человечества

Москва, 2026

УДК 159.923
ББК 88.34
Л89

16 типов, открытых К. Г. Юнгом более 100 лет назад. Идея мертва. Бесполезна... Пока вы понимаете ее по старинке. Соционика, MBTI?

Есть кое-что новое. Социобиометрия! Система, основанная на нехитрых свойствах речи. Готовая основа для надежной диагностики людей. За 20 лет практики автора их проверено немало.

Результат: мы живем в социальной матрице. Не знаем общества, в котором живем! Последствия: ошибочные ре-

шения, конфликты. Неверный выбор людей. Это громадное слепое пятно в знаниях о человеке... До выхода этой книги!

Издательство «Цитадель социона», 2026

Технический редактор: Антон Шиморский

© Владимир Львов, 2026
ISBN 978-5-6056964-8-3
Москва



Владимир Львов — специалист по психодиагностике с опытом 20 лет.

Разработал технологию определения профиля личности по речи.

В ходе тематических исследований, оценки и подбора персонала выявил ключевые тенденции в обществе и на рынке труда.

Основатель социобиометрии — новой концепции 16 типов личности.

Автор книг, тренинговых и учебных программ, публикаций в СМИ.

Многолетний опыт консультирования.

1

От автора

«С нами никто по существу не хотел разговаривать. Нас никто не слушал. Послушайте сейчас!»

Владимир Путин, 2018 г.

16 типов личности, открытые К. Г. Юнгом более 100 лет назад, считаются сомнительной концепцией. Соционика псевдонаучна, MBTI тоже... Тема пустая, здесь ничего нет?

Автор занимается ей 20 лет и убежден в обратном. Типы можно определять по биометрии в речи. Их влияние на карьеру, перспективы людей критично. Они закладываются при родах. Что еще важнее — вокруг них выстроены тренды, без которых общество не знает себя.

Одни люди востребованы, другие — загадка. Одних много, а других мало, особенно в социально значимой среде. Из-за неправильных способностей, стиля коммуникации? Или их мало рождается?

Но даже у тех, кого вы встречаете на каждом шагу — сильные и слабые стороны, особенности, за незнание которых приходится платить.

Индустрия оценки персонала, изучения общества не мала. Но каждый день опытные, знающие руководители ошибаются, берут не тех людей, неправильно их используют и получают конфликты, невыполненные задачи. Платят тяжелую цену. Не только в деньгах.

Ошибки делают и обычные люди. В планировании карьеры, в воспитании детей, отношениях, жизненных ситуациях. Иногда кажется: жизнь состоит из ошибок и конфликтов, на которые сложно повлиять. Так ли это?

Эти явления и факторы изучает социобиометрия — новое прочтение темы 16 типов. Система знаний о людях и обществе, типах и трендах — от натальной природы и биометрии в речи до вопроса, почему одни успехи одних — правило, других — редкость.

Вы собираетесь и дальше игнорировать тему 16 типов, ссылаясь на перезагрузку человечества, ИИ-бум или «теорию поколений»? Или пора освоить ее и взять на вооружение?

Это не самая страшная перезагрузка представлений о лю-

дях. Послушайте сейчас!

1

Автор благодарит:

Марию Назарову, Димитрия Кузнецова, Владислава Коробейникова, Юрия Задорожного, Максима Матвиенко, Ирину Белецкую, Наталию Русакову, Глеба Смыслова — за многолетнее сотрудничество.

Григория Рейнина и Владимира Миронова — за новую теорию 16 типов.

А также: Ольгу Овсянникову, Ксению Адлейба, Евгения Чернавина, Евгению Алексееву, Ивана Москалева, Дарью Коренькову, Олега Москвина, Ольгу Дьяченко, Ольгу Бойкову, Викторию Гапутину, Татьяну Бастракову, Ольгу Зенкину, Максима Белицкого, Кирилла Блохина, Марию Медникову, Антона Шиморского, Артема Галимова, Всеволода Баронина, Анну Зильбершмидт, Светлану Зайцеву, Владимира Гасяка, Анжелу Константинову, Александра Наркевича, Наталью Вячеславову, Лейсян Валиуллову, Наталию Рыбальченко, Маргариту Чубакову, Ольгу Егорову, Наталью Ермоленко, Ольгу Святскую, Юлию Бухтиярову, Лолиту Забаштан, Марию Чупину, Алексея Дмитриева, Дмитрия Донова, Дмитрия Кочнева, Ксению Борисенко, Вячеслава Тимофеева, Ирину Макухину, Нармину Велиеву, Ярослава Ферта, Дмитрия Судакова, Анастасию Данилину, Альберта Хайруллова; Преакселератор Технопарка Сколково и всех встреченных там интересных людей, коворкинг «Офлайн», ковор-

кинг «Арт Москва».

2

Что поменялось за 10 лет?

16 типов личности, открытых К. Г. Юнгом около 100 лет назад — колоссальный ресурс человечества, которым до сих пор не умеют пользоваться. Причина — устаревшие взгляды на тему. Подходы, которые считаются общепринятыми, обязательными для целевой аудитории в миллионы людей, но не решают основных задач:

Правильно определять, какой тип у человека.

Объективно описывать, в чем этот тип проявляется.

Не важно, как эти подходы называются: соционика, MBTI, эниостиль.

Миллионы людей пробуют пользоваться системой на основе устаревших неработающих подходов и получают огромное количество ошибок. 70–90%. Люди по привычке охотятся за 16 типами с каменным топором и не представляют: более совершенное оружие — под рукой. В основе — анализ речи, прежде всего ее биометрических параметров. От тестов, недоказанных постулатов и гаданий можно спокойно отказаться, решать задачу в разы быстрее и эффективнее. Подключить искусственный интеллект.

Новый, объективный взгляд на вещи, основа для безошибочной диагностики существует последние 20 лет. Определять типы значительно проще, их смысловое наполнение шире. Что особенно важно, социальное значение 16 ти-

пов, их влияние на карьеру людей, рынок труда и общество огромно и малоизучено. Это стратегическая задача, основа для серьезных проектов.

Автор занимается 16 типами с 2006 года. За это время удалось не просто «поставить игру», определяя типы тысяч людей, но и проверить методику в деле.

Эта книга планировалась как третья книга о Соционике 2.0. Но теперь это книга о Социобиометрии. Новом учении.

Почему это так?

1

«Соционика 2.0. Тип личности — каким вы его не знали»: отдельные люди

Книга [20] была подготовлена в 2013 году. К этому времени у автора был большой практический опыт на уровне частных лиц. Консультации, семинары, тренинги. Свои и с коллегами. Вживую и онлайн. В фокусе — реальные отличия типов, концепция Признаков Рейнина как основная, а не дополнительная система, вокруг которой должны строиться знания о 16 типах. Если люди хотят в них разобраться.

2

«Соционика 2.0. Типы людей и социальные лифты»: переход к обществу и рынку труда

Книга [21] была подготовлена в 2018 году. К тому моменту у автора появился опыт оценки сотрудников компаний и кандидатов на вакансии, накопилась информация о рынке труда, прецеденты с мест — кого приглашают на собеседо-

вания часто, кого редко, кто проходит отбор. У какого типа какие перспективы. Кто востребован, а кто проявляет себя в порядке исключения, в отдельных нишах и профессиях.

Акцент был сделан на общедоступную информацию: рассказать правду о каждом типе. По прецедентам, без мифов и устаревших моделей.

3

Книга, которую вы читаете: опыт есть

Сейчас, к 2026 году, у автора накопился опыт не только в индивидуальном консультировании и оценке, но и в подборе персонала. Проведен ряд исследований по массовой диагностике. Их результаты имеют фундаментальный характер. Более чем достаточно информации о том, как устроен рынок труда, какие тенденции в обществе. Мы нашли важные доказательства натальной природы типа.

Все это время автор вел блог в соцсетях и следил за тем, что в головах у людей. Насколько сильна вера в неработающие методики, которые пытаются выдать за стандарт. Особенно, если эта вера подкреплена успехами в маркетинге, достойными лучшего применения.

3

16 типов личности и 15 Признаков Рейнина

16 типов:

Интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ; ENTP)

Сенсорно-этический интроверт (СЭИ; ISFP)

Этико-сенсорный экстраверт (ЭСЭ; ESFJ)
Логико-интуитивный интроверт (ЛИИ; INTJ)
Этико-интуитивный экстраверт (ЭИЭ; ENFJ)
Логико-сенсорный интроверт (ЛСИ; ISTJ)
Сенсорно-логический экстраверт (СЛЭ; ESTP)
Интуитивно-этический интроверт (ИЭИ; INFP)
Сенсорно-этический экстраверт (СЭЭ; ESFP)
Интуитивно-логический интроверт (ИЛИ; INTP)
Логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ; ENTJ)
Этико-сенсорный интроверт (ЭСИ; ISFJ)
Логико-сенсорный экстраверт (ЛСЭ; ESTJ)
Этико-интуитивный интроверт (ЭИИ; INFJ)
Интуитивно-этический экстраверт (ИЭЭ; ENFP)
Сенсорно-логический интроверт (СЛИ; ISTJ)

15 признаков:
Экстраверты — интроверты (E / I)
Логики — этики (T / F)
Интуиты — сенсорики (N / S)
Рационалы — иррационалы (J / P)
Статики — динамики
Квестимы — деклатимы
Тактики — стратеги
Конструктивисты — эмотивисты
Позитивисты — негативисты
Процессоры — результатеры

Беспечные — предусмотрительные
Уступчивые — упрямые
Решительные — рассудительные
Объективисты — субъективисты
Аристократы — демократы

1
Кто есть кто?

Экстраверты
Интроверты
Логики
Этики
Интуиты
Сенсорики
Статики
Динамики
Квестимы
Деклатимы
Тактики
Стратеги
Конструктивисты
Эмотивисты
Позитивисты
Негативисты
Иррационалы

Рационалы
Процесс
Результат
Беспечные
Предусмотрительные
Уступчивые
Упрямые
Рассудительные
Решительные
Субъективисты
Объективисты
Демократы
Аристократы

ИЛЭ (ENTP)
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

+
+
+
+

СЭИ (ISFP)
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ЭСЭ (ESFJ)
+
+
+

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ЛИИ (INTJ)
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

+
+
+

ЭИЭ (ENFJ)
+
+
+
+

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ЛСИ (ISTJ)
+
+
+
+

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

СЛЭ (ESTP)

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

+
+

ИЭИ (INFP)
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

СЭЭ (ESFP)
+
+
+
+
+

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ИЛИ (INTP)

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

+

ЛИЭ (ENTJ)

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ЭСИ (ISFJ)

+
+
+
+
+
+

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ЛСЭ (ESTJ)
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ЭИИ (INFJ)

+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

ИЭЭ (ENFP)

+
+
+
+
+
+
+

+
+
+
+
+
+
+
+

СЛИ (ISTP)
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+
+

Таблица Признаков Рейнина по типам.

4

Почему это нужно?

1

По образцу речи определить сценарий

Чем приходится заниматься много лет? Беседуешь с человеком, смотришь видео, вычитываешь текст. На входе: речь плавная, отрицаний мало, интонации на понижение. Говорит складно, озвучивает большие цели, перепад эмоций; плавающий взгляд, «бегающие» глаза. На выходе: такие люди делают погоду на рынке квалифицированного труда. Их чаще всего приглашают на собеседования и берут на работу. Они же чаще всего ее меняют.

В терминах социобиометрии: динамик, позитивист, деклатим, логик, стратег, эмотивист. Тип: логико-интуитивный экстраверт (ENTJ, Джек Лондон). Подключаем знания о таких людях из надежных источников. На все — от 1 до 5 минут, плюс еще минут 5 для верности. Иногда не нужно и этого[1].

Примерно так проходит работа в голове эксперта, если он подготовлен. Бывают случаи посложнее: несколько минут на взаимную подстройку. Редкий тип — такие существуют и даже приходят на собеседования. Или нередкий, но на борьбу со стрессом уходят минуты полторы–две.

[1] Смотрите кейс №1 в конце этой книги.

Такое распознавание можно и нужно автоматизировать. Про искусственный интеллект слышно из каждой щели. Мы говорим об этом с 2014 года, когда автор увидел сюжет про eye tracking (анализ траектории глаз). Такая система не делается на коленке, но представьте, что она появится. Можно будет показать скептикам: «У Вас такой тип. Сомневаетесь? Другого не будет». А еще — показать недоверчивым ученым: теперь видите, что эта штука существует? И это не плод воображения, не эффект Барнума?

Заодно озадачить специалистов по оценке: «Видите, как много можно найти за минуты, а не за час прохождения теста с заведомо ненадежным результатом; если это MBTI, попаданий — в пределах 30% [25]. При наличии материала — заочно, не отрывая человека от дел.

2

Принятие решений

Вы руководитель и узнали: у человека есть тип. Профиль личности, набор характеристик, которые с ходу раскроют особенности кандидата. Или просто нового человека. Даже старого знакомого.

Вы с ним говорили минут десять о местах работы, человек может быть лояльным и добросовестным, но вы знаете: у него «охота к перемене мест», желание раз в несколько лет менять обстановку. А еще — у него хороший горизонт целей, умение внятно объяснять, но, если нужно шлифовать ходы до мелочей — лучше поручить другому. Которого еще

надо найти. Зато перед вами — человек-универсал. С которым можно работать.

Бывает критичнее: отличить этика от логика в IT, финансах или бухгалтерии. Это ниши для логиков. Перспективы этиков туманны, хотя один их тип пробивается везде. Иногда с упорством, достойным лучшего применения.

3

Профориентация

Профориентация — это прогноз: в какой профессии пойдет, в какой нет. Были похожие прецеденты? Уровень востребованности — в вашу пользу, или вы в группе риска? Похожих на вас людей на собеседованиях — 30% или 0,3%? И то, и другое возможно.

В цифровую эпоху выбор нехитрый. Слишком многое сводится к вопросу: «логик или этик». Если вы этик (кроме СЭЭ), вы в группе риска [13]. Зато логики универсальны, особенно ЛИЭ и ИЛЭ.

Другой вопрос: а как надежно определить, кто этик — кто логик? MBTI и прочие тесты дадут горы ошибок [25]. Как и любые попытки определить эту установку «в лоб», минуя косвенные биометрические методы. На выходе — дезориентированные люди.

Реальная надежная методика отличия этика от логика выглядит так:

Изучая компоновку фраз, интонации, уровень отрицаний, отличаем статика от динамика, квестима от деклатима, по-

зитивиста от негативиста.

У нас остается два типа с похожим стилем речи, один — сенсорный этик, другой — интуитивный логик. Или — сенсорный логик и интуитивный этик.

Отличаем по мимике глаз и смысловым ответам конструктивиста от эмотивиста.

Этого достаточно, чтобы получить конкретный тип. Проверяем его по другим признакам. Ложится версия или нет?

Вся процедура — 10–20 минут интервью или анализ видео на

5–10 минут. Один раз на годы вперед.

Препятствия? Не столько деньги, сколько консерватизм специалистов по профориентации, которые уверовали в тесты и другой идейный багаж. И просто так не подпустят чужое. Вместимость любых мозгов ограничена.

4

Работа с детьми. Ранняя профориентация

Такую же процедуру можно делать и с детьми, с 5 лет — как только сформировалась речь. Сложности: ребенок больше доверяет родителям, чем людям со стороны. У него меньше тем для обсуждения. Они преодолимы; важно нащупать, о чем ребенок готов рассказывать. С кем он дружит, как проводит время, как дается учеба. Во что играет, какие секции и кружки посещает.

Пример — в конце этой книги в разделе «Кейсы»; разбор

интервью с девочкой 8 лет и отзыв ее матери 5 лет спустя [10].

Диагностика детей критична: чем раньше ясны перспективы во «взрослой» карьере, возможные трудности в реализации и реальные в процессе воспитания, тем лучше.

Дополнительная сложность: в ребенке часто видят преемника родителя того же пола, а он не такой. Сын плохо выносит жесткого отца-силовика. Дочь не столь общительна, как мать... Если у родителей бизнес, вы можете готовить его в наследники — и промахнуться. Последствия оцените сами!

Подробнее — в прикладных разделах этой книги.

5

Общество

Теперь о главном.

Можно закапываться в смысл каждого из 140 аспектов [28], выкапывать аномалии в себе и окружающих. А можно вести статистику. Кого много — кого мало. Кто чем отметился, как правило и как исключение. И оказывается: настоящее мясо здесь! Мы живем в обществе, в котором везде тренды. И почти все они бьют в одну точку. Одни и те же типы востребованы, большинство других — в зоне риска [13]. Чужие социальные лифты плохо работают, своих не видно.

Шансы 2–3 типов людей найти себя в современном обществе в разы больше, чем других. Но этого никто не замечает! Этого как бы нет. «Это на периферии псевдонауки соционики».

В результате мы имеем массу подходов к проблемам людей, от научных до непризнанных, — но есть важный фактор, который делает их в лучшем случае работающими не до конца. След родового процесса и порожденные им естественные границы психики. Развитая система сильных и слабых сторон. Многократно проявленная на прецедентах на любой вкус, даже у редких типов. Можно разобраться в ней по речи, наложить на статистику и сделать прогноз. Что показано, что нет? Кто будет казаться «белой вороной»? Кто покажется жестким? А у кого от рождения карт-бланш; сопротивление преодолимо?

Социобиометрия — наука о трендах. Она сама — новый тренд? Или без нее обойдутся, мы себя и так знаем? В этой книге слишком много примеров, когда это не так. Люди не знают очевидные вещи и делают ошибки, которые дорого обходятся. Иногда фатальные.

Здесь надо до конца разбираться: что важнее, статистика рождаемости по типам или их soft skills? Но уже сейчас можно работать, опираясь на нехитрый анализ речи. Подключить ИИ, научить его определять типы без ошибок.

И через знание себя, окружающих, незнакомых, известных людей улучшить качество жизни людей. Общества. Повысить качество решений.

Социобиометрия — наука о трендах. Она сама — новый

тренд? Или без нее обойдутся, «мы себя и так знаем»? В этой книге слишком много примеров, когда это не так. Люди не знают очевидные вещи и делают ошибки, которые дорого обходятся. Иногда фатальные. А можно с 5 лет определить профиль ребенка и растить его со знанием дела. Тем более — если вы взрослый, ответственный человек. Шишки понабиваете, но их будет меньше.

5

О тормозах. Почему популярно то, что не работает, а реальное знание не доходит?

1

От Соционики 2.0 к социобиометрии

Слово «Соционика» имеет два толкования. Сторонники есть у обоих. Споры ведутся 10 или 20 лет.

Толкования такие:

Соционика — авторское учение Аушры Аугустинавичюте. Его основы — деление всей информации на 8 аспектов, квадры, дуальные отношения и их особая роль — нечто незыблемое. Критикуешь, отрицаешь или сомневаешься — значит ты неправильный соционик, лжесоционик, псевдосоционик — нужное по вкусу. Решать, кто соционик, а кто нет, могут правопреемники основательницы, если они есть... Автор наслушался этого в достатке, на свой и чужой счет.

Соционика — учение о 16 юнговских типах в любой трактовке, если его приверженцы не позиционируют себя по-дру-

гому. Слово «соционика» — общественное достояние, public domain. Специалист может решить: «Я — сторонник MBTI или просто юнговской типологии, просьба не считать меня социоником». Но если он понимает 16 типов иначе, чем Аушра и ее продолжатели, но считает себя социоником, это нормально. Как напоминал Г. Рейнин, важны типы, а не модель.

Автор долго придерживался второго, расширительного толкования понятия «соционика». Даже 2.0. Но к концу 2023 года пришел к выводу: слово «соционика» безнадежно. И отныне у нас **Социобиометрия. Метод изучения людей, организаций и общества на основе типов личности и их биометрических признаков**. Почему это так?

Для критиков соционики — сторонников MBTI, «борцов за чистоту науки» — все одинаковые. В их представлении все соционики идут за Аушрой, тиражируют ее идеи [1] и подписываются под ними своим позиционированием. Для них нет альтернативы толкованию 1, кроме MBTI, других типологий или «никаких типов». Авторы критических публикаций считают так.

Чем это опасно? Со стороны все соционики на одно лицо. В том числе для лиц, принимающих решения. Никаких особых мнений, параметров речи. Не цепляют дуалы, квадры, болевые — дела не будет. Цепляют — кто-то заплатит за работу по старинке и получит свои 80–90% ошибок, тому, кто меньше попросил на тендере.

Представьте, что это значит при оценке 50 сотрудников, 10 из которых получили правильные типы, 40 — нет? В том числе 10 логиков, попавших в этики, и столько же этиков в логики? Включая финдиректора, трех бухгалтеров и сисадмина.

А есть еще психологи, коучи. Которые могли бы взять на вооружение наши методы, облегчить работу себе и жизнь клиентам. Но от них скорее услышишь: «Я знаю, что такое соционика», с полным неверием в ее пользу.

О том, что есть Соционика 2.0, которая сильно отличается, намекать бесполезно. Автор слышал советы: в общении с преподавателями психологических вузов задвинуть многолетнюю практику подальше и не высовываться.

Другой вопрос — какими типологиями пользуются эти преподаватели, а также профайлеры — специалисты по оценке персонала с акцентом на детекцию лжи? И лучше ли эти системы? Об этом отдельный разговор.

2

Упаковка

Особое, но проверенное практикой мнение автора: традиционная соционика и MBTI по-разному упакованы, но одинаково несостоятельны [25].

Причины одинаковые: полное или почти полное незнание Признаков Рейнина и их проявлений в речи. Как следствие — ошибки в диагностике на уровне 70–90%.

Особое, но проверенное практикой мнение автора: традиционная соционика и MBTI по-разному упакованы, но одинаково несостоятельны.

Разница в том, что в MBTI вообще не хотят знать про неюнговские дихотомии. Хотя за 80 лет могли бы догадаться: рациональные сенсорики (SJ) — тактики, интуитивные логики (NT) — демократы. А в соционике основной массе целевой аудитории некогда. Есть обязательная программа: 8 функций модели А, «интертипные отношения», квадры. И на нехитрые, различимые на видео проявления статики или квестимности в речи внимания не хватает. Время — ресурс, найти бы на главное.

Со стороны обращают внимание только на упаковку: «проверенный западный инструмент бизнеса» или «постсоветская народная движуха». А внутри — «обе хуже» [21].

Эти строки особенно обидно читать тем, кто основательно вложился в изучение MBTI или соционики. Примерно, как поддерживали французский «старый режим» покупатели должностей, а он рухнул.

Не нравится — в суд!

3

Культура отмены

В соционике немалую роль в задвигании на задний план Признаков Рейнина и особенностей речи сыграли тролли — отмороженные интернет-активисты.

Автор считает лучшим описанием соционической целевой аудитории рассказ об эксперименте с обезьянами. Их заперли в помещении с бананами на высоте прыжка. Прыгающие за добычей приматы получали удары током.

Потом обезьян стали менять. Старожилы не давали новичкам прыгнуть: «потому что грех». В итоге все обезьяны сменились, забыли про бананы, но не про битье новичков. Подача тока стала излишней.

Как вы догадались, тролли ведут себя, как агрессивные обезьяны с дубинами. В их представлении, «Признаки Рейнина не работают, это штука сомнительная, будь как все. Потому что грех».

Представители этой публики выступают на конференциях. Один из них однажды заявился на мероприятие коллег и попытался спровоцировать автора.

С такими «друзьями» врагов не надо. Но главную роль в дискредитации соционики сыграли не они. Есть важное когнитивное искажение, о котором не пишут, но давно пора.

4

Культура потребления

Есть штука опаснее троллей: массовая некомпетентность специалистов и потребителей!

Именно так за десятилетия раскрутили рынок неработающих идей. И эта культура потребления страшнее культуры отмены.

Идею убивают не тролли, а добросовестные и некон-

фликтные специалисты. Они берут массой.

Есть много людей, для которых типы имеют значение. Почти все, что они могут найти — идеи, которые не работают. Ошибки в типах на 80–90%.

Но со стороны это неочевидно. С каждым постом, сайтом, пабликом, селфи нового специалиста потребитель решает: «Раз все так делают, это работает. Есть 80–90% попаданий, а не ошибок. Есть специалисты по модели А, штурвалу Калинаускаса, MBTI, эниостилю, которые редко ошибаются и правильно все объясняют. Определять типы 2–3 часа, искать 8 функций, искать дуала, не думать про отрицания и интонации — нормально».

Есть много людей, для которых типы имеют значение. Почти все, что они могут найти — идеи, которые не работают. Ошибки в типах на 80–90%. Но со стороны это неочевидно.

Культура потребления в XVI в. стала причиной смерти Ивана Грозного. Придворные отравили царя ртутью из лучших побуждений: ядовитый металл считался лекарством. Современница Ивана, английская королева Елизавета I, подорвала здоровье, покрывая лицо ядовитыми свинцовыми белилами. В XIX веке в викторианской Англии было принято добавлять в хлеб ядовитые квасцы — чтобы он был белее.

Масштаб явления больше, чем принято считать. Панде-

мия Ковид-19 миновала, но споры между противниками и сторонниками прививок не утихают. Скороспелые вакцины работают — или это изначально сомнительные средства, лишь бы запустить индустрию с бюджетами и оборотами, потому что кому-то выгодно?

5

«Ошибаться можно, врать нельзя»

Соционикам старой школы невыгодно переходить на новые стандарты. Это означает пересмотр результатов диагностики и массовое признание ошибок. В том числе в отношении самих себя. Считали человека Дон Кихотом (ИЛЭ), а он оказался Гамлетом (ЭИЭ). Как донести это до последователей и клиентов и не потерять доверие?

Многие соционики работают в паре и заявляют, что она дуальная. При ближайшем рассмотрении — нет, но они ни за что не подпишутся под результатами нашей проверки по речи. «Это же такой удар по авторитету!»

6

Тесты, которые не работают

ИИ упорно советует включить в нашу книгу тесты, но их не будет. Почему? Они игнорируют биометрию в речи.

Это относится не только к MBTI: есть изощренные соционические тесты примерно на 1000 вопросов. Результат — частые ошибки у людей, у которых находилось терпение их пройти.

ИИ упорно советует включить в нашу книгу тесты, но их не будет. Почему? Они игнорируют биометрию в речи.

Пара слов о тестовой методике Big 5. Она считается «научно признанной» и при этом рассматривает экстраверсию — интроверсию в качестве одного из параметров. Сложно представить, чтобы этот показатель измерялся в Big 5 в увязке с 14 остальными признаками, в том числе проявленными в речи. Можно предположить большой процент расхождений. И какую версию экстраверсии и интроверсии считать валидной?

Как нетрудно догадаться, в Big 5 под экстраверсией понимается высокий уровень активности и общительности человека. При таком подходе большой процент экстравертов, попадающих в интроверты, неизбежен. Смотрите главу о признаке.

7

Одноклеточная соционика

Продукт фантазии «одаренных, но безответственных».

Примеры:

Активист, по совместительству астролог, связывал соционические аспекты со светилами: «Солнце — ЧС, Сатурн (или Уран?) можно приравнять к БИ».

Его коллега, психолог (!), определяла квестимность — деклатимность по натальным картам. Без помощи речи! Вы будете измерять температуру без термометра? «По Венере в 4

доме!»

Популярная разновидность: навешивать на страны, города, коллективы, что угодно «интегральные типы». Не умея отличать их на уровне человека. Зачем париться? Дальше замахнешься — дальше пойдешь!

Основатель соционического центра, в котором автор делал первые шаги, выпустила книгу «Интегральный тип России». Этот тип — СЛЭ — приписывался лидерам страны: И. Сталину (по нашей версии, ЛСИ), Н. Хрущеву (СЭИ), М. Горбачеву (ЭСЭ), Б. Ельцину (ЭСИ)... В том же центре в 2005 году автор слышал правильные версии типов по крайней мере Хрущева и Ельцина. «Но тренды важнее, а признаки в речи — штука ненадежная». При этом настоящий СЛЭ, М. Кутузов, попал в этой книге в ИЭИ.

Специалист с княжеской фамилией занимался тем же, что и мы: исследовал футбольную тему. Но обходился без массовой проверки типов. Он навешивал футболу той или иной страны «интегральные типы»: в Бразилии футбол «габеновский» (СЛИ), в Германии «максимовский» (ЛСИ)... И заявлял об успехах в работе с клубом неэлитного дивизиона. Себя он выдает за ЭИИ, на проверку — ИЛЭ. Квестимность? «Не проходили». Или проходили как «склонность задавать вопросы», но не интонацию в речи.

Ведущий специалист из Киева (ИЛИ, выдающий себя за ИЛЭ), считает себя вправе управлять соционикой и выдавать ученые степени. После Майдана и Крыма он заявил об

«аспектах российской агрессии». «У России интегральный тип из воинственной второй квадры, у Украины — из мирной четвертой».

Активист возмутился нашей версией типа Стива Джобса (ИЭЭ): «Он не крестьянин!» ИИ нашел, откуда ветер дует: некий «авторитет» считает первую квадру «жрецами», вторую — «воинами», третью — «торговцами», четвертую — «крестьянами»... «Ну не мог уважаемый человек гонять коров и копаться в земле!»

Из уст активного специалиста с ошибкой в собственном типе: «Добавлю немножко соционики, согласно этой науке, всем философским темам соответствует какая-то часть нашей психики. Когда мы говорим об отношениях, о связи, о единстве, то мы взаимодействуем с этой темой нашими чувствами; в соционике это Белая Этика». Один из 140 или даже 8 аспектов на все? Впрочем, воду связывали с другим аспектом: БИ — «Белой интуицией» (интуиция — динамика — решительность)...

Словами однокурсника–ИЛИ: «Если текст нельзя назвать „Kolbasa“, при чем здесь политика?»

P. S. Надоело поглощать бред, или давай еще?

8 MBTI

Почему MBTI — технология эпохи паровоза? Мы уделили вопросу немало внимания в предыдущие годы; см. книгу «Соционика 2.0. Типы людей и социальные лифты» [21]. Уделяем немало и в основных разделах этой книги.

В последние годы за MBTI в России замечены маркетинговые успехи. По данным поисковых систем, запрос «MBTI» в нашей стране встречается раза в два чаще, чем запрос «соционика». Смена караула произошла в 2022 году; до этого популярность соционики была выше.

Возможное объяснение — популярность в глазах молодежи с клиповым мышлением: пройти тест проще, чем ломать голову над теорией.

В последние годы за MBTI в России замечены маркетинговые успехи. Сложно ожидать другого, пока вы видите ответы Википедии, поисковых и ИИ-систем: 16 типов — это MBTI. О соционике — ни слова, пока о ней не спросят, или это псевдонаука, если спросят. А Признаки Рейнина — в слепой зоне.

Впрочем, сложно ожидать чего-то другого, пока вы видите ответы Википедии, поисковых и ИИ-систем: «16 типов — это MBTI», а о соционике — ни слова, пока о ней не спросят, или «это псевдонаука», если спросят. А Признаки Рейнина — в «слепой зоне».

9

Эниостиль

Автору принадлежит первая или вторая критическая статья об эниостиле, альтернативном толковании юнговских типов. Основатели — Анатолий Панченко (ИЛИ) и его супру-

га Анастасия (ЭСЭ). Время — 90-е годы, когда еще не были наполнены Признаки Рейнина.

Году в 2021–22 было время, когда на пять постов о соционике появлялся пост об эниостиле.

Идейное отличие: размытая дискретность типов. «Кто-то в большей степени интуит или сенсорик (в терминах эниостиля — «восток» или «запад», чем этик или логик («юг» или «север»). Или наоборот».

Получилось авторское учение, которое начисто игнорирует важнейшее свойство 16 типов: две дихотомии порождают третью; четыре — еще 11. Культура отмены в основе.

Упаковка эниостиля, как и его идейное наполнение, укладывается в слово «дауншифтинг». Бородатый гуру с новым откровением, если мало старого.

К 2020 году старого стало мало: ошибки в диагностике, и просто приелось. Само собой, обещание, что тесты и диагностика в эниостиле точно покажут тип, чего в соционике и MBTI не получалось.

Что характерно, главные соционические мифы — дуальность, квадры, болевые функции — создатели эниостиля исправно перетащили в свое учение. А вот неюнговские признаки — «их просто не было».

10

Психософия. Параллельные типологии

Многие специалисты и любители соционики параллельно используют психософию [14]. Некоторые считают «стандар-

том де-факто», правилом хорошего тона определять тип по психософии наряду с типом по соционике и указывать оба типа.

Психософия — типология, предложенная в конце прошлого века публицистом Александром Афанасьевым (ИЛИ). В ней 24 типа — с различным приоритетом четырех факторов: логики, воли, физики и эмоции.

Автор концепции не скрывал: он разработал свою систему под впечатлением от соционики и работ Аушры, считая, что воля — фактор, которого в соционике не хватает.

Считать это учение научным сложно; здесь нет инструментов диагностики, подобных проявлениям Признаков Рейнина в речи. Разбираться в типе по психософии предлагают изнутри.

От некоторых специалистов слышно: «Признаки Рейнина не работают, а психософия работает, лучше тратить время и ресурсы на нее».

О вреде «сидения на двух стульях» мы заявляли давно; последствия — прикрытие ошибок в диагностике типа по одной системе ссылками на другую.

Автору запомнилось мероприятие в соционическом центре, где в качестве «эталонного ИЭЭ с первой физикой по психософии» был показан образцовый ЛСЭ. Позже он обратился за диагностикой на семинар с участием автора; его анкета в нашем архиве.

Можно искать аргументы в пользу психософии или опро-

вергать ее, но автор считает корректной работу с ней только в отрыве от 16 типов. Либо вы серьезно работаете с одной типологией, либо с другой. Но на практике их совмещают; 384 типа — так заманчиво. Получается прикрытие ошибок, из-за незнания биометрии в речи. Пример выше говорит о непонимании специалистами квестимности и динамики. Пока модель А считается догмой, внимания к речи не хватает; уровень ошибок можете представить.

Справедливости ради, автор считает уместным совмещать работу с 16 типами — следом родового процесса — с применяемой в профайлинге клинической типологией, объясняющей послеродовое развитие человека. Но строго в режиме: пока мы определяем тип по одной системе, о других надо забыть.

11

«Типов нет, это лженаука»

В закапывании концепции 16 типов сыграли роль и сторонние специалисты по отмене. От ученых со степенями до обычных людей, которым некогда копаться в себе.

Это касается не только соционики: в английской Википедии наталкиваешься на «псевдонаучность MBTI».

Автор наслышался всякого, вплоть до «типы наследуются», но «у близнецов они не могут совпадать» (!) из уст маститого психолога. Или упертое #ЯИнтроверт из уст экстравертов.

Противников совпадения типов у близнецов много, и они

агрессивны. Но куда деваться, раз даже в разнояйцевых парах если один — статик, квестим, позитивист, эмотивист — то и другой тоже [8]?

Противников совпадения типов у близнецов много, и они агрессивны. Но куда деваться, раз даже в разнояйцевых парах если один — статик, квестим, позитивист, эмотивист — то и другой тоже?

И тут в ход идет дежурный прием: ссылки на когнитивные искажения. Будто монополия на них — только у критиков 16 типов. Часто эти критики увешаны учеными степенями, при этом один из них — иноагент, а другой — сторонник СВО, что не мешает им идти в крестовый поход на 16 типов с одним и тем же каменным топором.

Нет, мы знаем, что такое когнитивные искажения, и как это работает!

12

Эффект Барнума

Человек получает версию типа, после которой другой не будет. Но узнает себя в описании другого.

До сих пор в памяти история о том, как успешный автомеханик (СЛИ по нашей версии) за приличный бюджет обошел десятки специалистов и насобирал 11 версий типа, а потом и больше.

На нашем сайте лежит разбор этого случая. Но сам авто-

механик к моменту нашего общения узнал себя в описаниях ИЛИ; споры были бессмысленны, ссылки на речь и «что-то там по Рейнину» — тем более. Будь он 1000 раз квестимом и позитивистом на всех видео.

Популярное чтиво во столько же раз понятнее и доступнее. Авторы описаний не озадачиваются реальными людьми («функций модели А достаточно») или имеют дело с 1–2 настоящими и 5–7 мнимыми представителями типов.

Сами они не всегда знают свои типы. Запомнился эпатажный рассказ об «опасном типе ЭИЭ», автор которого сам оказался его представителем, но ни за что бы это не признал.

Стоп! А как такое бывает? «Вы же обязаны при попадании в тип давать исчерпывающее описание по 15 признакам, в котором человек узнает себя!» На самом деле нет; это нереально, Тип — это не соответствие описаниям, а система 15 установок психики, проявленная в речи. В жизни одни раскрываются, другие — в сложной ситуации.

Тип — это не соответствие описаниям, а система 15 установок психики, проявленная в речи. В жизни одни раскрываются, другие — в сложной ситуации.

Например, «главные достигаторы» — СЭЭ: среди них встречаются «женщины в четырех стенах». На неудобной работе, за тяжелыми обязанностями в семье, в браке с абьюзом. Или просто «я здесь хозяин, дальше не пойду».

Реакция? Одни хотят вырваться и выносят себе мозги. Другие тратятся на популярных, неразборчивых в анализе речи соционików с плохо скрытым запросом: «Ну можно я буду интровертом?». 2–3 разрешения «авторитетов» получены — можно расслабиться и накинуться на обидчика, который не признает очевидное, ссылаясь на «какую-то» квестимность. А остальные — такие человекоориентированные! И определяют тип 3 часа, а не 20 минут... «Удобные» версии разные, а ощущение у автора одинаковое. Многие СЭЭ склонны спорить до последнего с упорством, достойным лучшего применения; мало кто угонится.

13

Эффект Даннинга — Крюгера

Малые знания убеждают, сложные — нет; в них надо разбираться.

Дилетант притягивает людей, эксперт сомневается. Обязанность эксперта — сомневаться, иначе — ошибки с последствиями для клиентов.

Человек пришел в соционику и клюнул на послание: вот он, ключ к тайнам людей! Программная, болевая и прочие функции, дуалы, конфликтеры, своя и чужие квадры. И поначалу это работает.

Дилетант притягивает людей, эксперт сомневается. Обязанность эксперта — сомневаться, иначе — ошибки с последствиями для клиентов.

Новичок схватил популярное скороспелое послание — и посчитал себя круче любого психолога. Материалы про Признаки Рейнина бегло пробежал глазами, с пометкой «они не наполнены, не все работают». С облегчением: «Думать не надо, меньше учить». Потом — охота самоутверждаться; он идет на каналы и форумы, где мочит каменным топором знатоков, которые сомневаются.

Про культуру отмены и культуру потребления — чуть выше. Поищите на популярных каналах!

6

16 типов. История явления

Как появилась система шестнадцати типов? После каких проб и ошибок отдельные специалисты вышли на работающую и абсолютно научную систему, которая описывает эти типы — систему Признаков Рейнина [29, 31]? Почему ее надо брать за основу, а остальное сдавать в музей устаревших понятий?

Все началось с работы Карла Густава Юнга (ЭИЭ, 1875–1961) «Психологические типы» (1921 г.) [33]. В ней он предложил концепцию типа личности, основанную на четырехкратном применении принципа дихотомии. Его суть: психика человека тяготеет к одной из двух противоположностей, самая известная из которых — экстраверты и интроверты.

До Юнга предпосылок к созданию концепции не было. Юнг — ее изобретатель и первопроходец. Тем не менее, вряд

ли он понимал: четыре открытые им дихотомии равнозначны фактом своего подобия: либо одна противоположность, либо другая.

Дихотомии, открытые Юнгом:

экстраверсия — интроверсия; ориентированность психики вовне или вовнутрь себя;

логика — этика или, как он сам это называл, «мышление — чувство»;

интуиция — сенсорика (ощущение);

рациональность — иррациональность; приоритет непосредственного восприятия у иррационалов и повышенная оценочность у рационалов.

Эти четыре фактора на выходе дают 16 дискретных типов, хоть сам Юнг не заявлял об этом. В его работе было по две разновидности одного из восьми типов, например: «интуитивный интровертный тип с развитым мышлением» (ИЛИ) и «интуитивный интровертный тип с развитым чувством» (ИЭИ).

Примечание: в социобиометрии в качестве основных обозначений типов используются три буквы: у рационалов на первом месте — логика или этика, а на втором — интуиция или сенсорика; у иррационалов — интуиция или сенсорика на первом, логика или этика на втором; третья — экстраверт или интроверт. Но это не значит, что одна из этих дихотомий основная, а другая вспомогательная. В силу принципа дихотомии все эти факторы равнозначны, а рациональ-

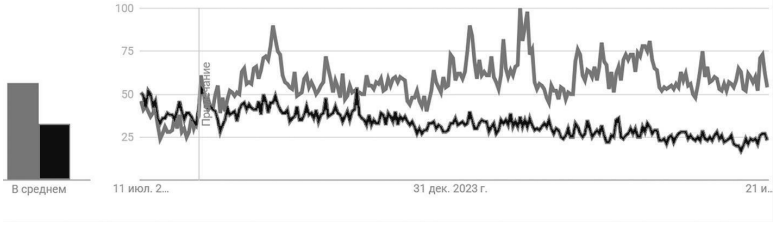
ность — иррациональность — отдельная дихотомия, такая же, как три остальных, описанных Юнгом, и еще 11, открытых позже.

Даже если Юнг и писал о 8 типах с двумя разновидностями, все последующие развития этой темы, включая MBTI и соционику, рассматривают 16 типов как дискретные комбинации четырех факторов.

В 1942 году в США появилась тестовая методика MBTI. Ее создатели — мать и дочь, Кэтрин Бриггс (1875–1968) и Изабель Бриггс Майерс (1897–1980). Ее принцип простой: берем четыре шкалы Юнга, составляем тест на их основе и пробуем по нему оценить человека.

Некоторые считают MBTI высшей степенью развития знания о 16 типах. По крайней мере, те, кто применяет его в больших организациях и думают: ничего другого не будет. Впрочем, на Западе, за пределами русскоязычного пространства, ни о чем другом практически не знают.

С точки зрения поисковых, ИИ-систем и Википедии принято считать: «16 типов — это MBTI. Единственная альтернатива — псевдонаука соционика, и то если о ней спросят. Признаки Рейнина — тоже часть соционики», а значит «социобиометрия — тоже псевдонаука».



Сравнительная популярность соционики (черная кривая) и MBTI (серая кривая) по данным Google Trends.

MBTI стал применяться в крупных компаниях, а в последнее время (с 2022 г.), опередил соционику по популярности (возможно, как доступный тест для молодежи — пусть развлекаются). В российской корпоративной среде считается хорошим тоном делать вид «мы применяем MBTI», а на самом деле — соционику или социобиометрию. За MBTI приходится выдавать другие методы работы с 16 типами; в продвинутых сферах они считаются неприемлемыми.

Определенная востребованность у MBTI есть, точности — никакой.

Почему? Попытки определять тип без учета неюнговских дихотомий и связанной с ними биометрии в речи приводят к катастрофическому уровню ошибок: 70–80% и выше. Ошибок, а не попаданий!

Впрочем, специалисты по соционике допускают те же системные ошибки. Разница в том, что в MBTI неюнговские

дихотомии — слепое пятно. В MBTI убеждены: есть только четыре дихотомии Юнга. И ни о чем другом не знают. А специалисты по соционике делают ошибки, имея возможность их не делать.

Следующий этап развития концепции 16 типов был запущен литовкой Аушрой Аугустинавичюте, которая, будучи экономистом, стала исследовать людей, искать причины сложностей в отношениях. Она предложила более сложную систему работы с типами, включила в нее концепцию информационного метаболизма — обмена психикой информацией с внешней средой [1].

Акцент был сделан на изучении процессов внутри черного ящика — сознания человека. Основным стал модельный подход, опора на модель, в основе которой не просто 4 дихотомии, а 8 функций на их основе.

С точки зрения традиционной соционики, информация должна втискиваться в 8 аспектов. Но это не доказано, а предложено, спущено сверху.

Почему именно 8 функций? Это было предложено в работе Аушры «Социон» 1982 г. как постулат, недоказуемое предположение: считать, что информация доходит до психики через 8 каналов [1]. Эти 8 функций у каждого типа расставлены в определенном порядке.

С точки зрения традиционной соционики, информация

должна втискиваться в 8 аспектов. Но это не доказано, а предложено, спущено сверху. Тем не менее, практически все специалисты и любители соционики понимают 16 типов на основе этой модели — Модели А.

Немногим позже, с 1984 г., сотрудничавший с Аушрой петербургский психолог и математик Григорий Рейнин озадачился ее гипотезой о наличии дополнительных дихотомий. Он подготовил теорию уже не 4, а 15 признаков [29, 31]. Идея построена на законах математической логики: если мы имеем базис из четырех дихотомий, последовательным их перемножением получаем такие же дихотомии, в общей сложности — еще 11.

Григорий Рейнин

Пример: зная из базиса Юнга (4 изначальных дихотомий) о делении на интуитов и сенсориков, логиков и этиков, путем логического умножения получаем деление на четыре четверки типов: интуитивных логиков, сенсорных логиков, интуитивных этиков и сенсорных этиков. Аушре и ее окружению уже было понятно: интуитивные логики и сенсорные этики свободны от чинопочитания, чувства места в строю, в то время как интуитивные этики и сенсорные логики опираются на ранг, уровень человека. Ими было предложено называть интуитивных логиков и сенсорных этиков демократами, а интуитивных этиков и сенсорных логиков аристократами [29].

Так на стыке двух дихотомий была получена третья, таким же образом разделяющая 16 типов на две восьмерки.

Четверки рациональных интуитов и иррациональных сенсориков также обладают общим качеством — дальним горизонтом планирования. Им легко отвечать на вопрос «Как вы планируете карьеру, жизнь на ближайшие 5 лет», но сложнее планировать дела на день-два. Двум другим четверкам, иррациональным интуитам и рациональным сенсорикам, наоборот, легко составить список дел на ближайшие дни, но сложно отвечать на вопросы про карьерные планы на 5 лет. Одних мы называем стратегами, других тактиками.

Насколько это важно? Возможно, вы устали от вопросов про карьерные планы на собеседованиях. Но даже в практике автора такой вопрос — обычная часть диагностического интервью. В одной из компаний по ходу исследования персонала он вызвал неподдельный интерес.

Таким образом, перемножая дихотомии — беря половину представителей одной и половину другой, мы получаем еще 11 дополнительных дихотомий к 4 изначальным.

Важно: четыре «новые» дихотомии непосредственно, на биометрическом уровне, связаны с речью. Это выявилось позже, в первые годы XXI в. в ходе новых исследований [30]. Благодаря этому можно посмотреть и послушать, как человек говорит, и, не сильно вникая в содержание, выйти на тип. Обычная практика автора — озвучивать тип по нескольким минутам видео или за 10–20 минут беседы.

Четыре новые дихотомии непосредственно, на биометрическом уровне, связаны с речью. Это выявилось позже, в первые годы XXI в. в ходе новых исследований. Благодаря этому можно посмотреть и послушать, как человек говорит, и, не сильно вникая в содержание, выйти на тип.

Но многие специалисты считают: нужно устраивать стресс-интервью на 1–2 часа и больше. Копаться в разновидностях проявлений слабых аспектов, нащупать «болевую» и другие функции модели А. Они не знают о биометрии в речи и вряд ли без ее помощи смогут избежать ошибок в диагностике.

Казалось бы: есть целых 15 дихотомий — берите, пользуйтесь. Тем более, есть замечательный принцип 7+8. У любых двух типов есть семь общих признаков и восемь разных. С его помощью легко проверять ошибки.

Но, в рамках движухи под названием «соционика», с охватом в миллионы людей, почти все привыкли пользоваться моделью А, которая описывает узкий срез информации, немногим больше, чем четыре изначальные дихотомии. Нечто более простое появилось раньше и не дает разглядеть более сложное... но работающее. Признаки Рейнина считаются необязательной дополнительной игрушкой, которая «плохо наполнена». Этот тезис разносят «звезды соцсетей», и получается чудовищная культура потребления.

По поводу этого «плохо». Автор занимается практикой на этой основе с 2006 года, убедившись в их работоспособности. Реальное наполнение, которое можно брать за основу, было получено раньше, в 2003 году, экспериментами под руководством Рейнина в Петербурге.

Уже тогда появились доступные материалы [30], которые можно брать за основу и дальше работать. Они более 20 лет в открытом доступе. Но массовое сознание не хочет их замечать. А некоторые специалисты до сих пор пробуют доказывать, что «Признаков Рейнина не существует», или «не все они работают». Это уже культура отмены и пропаганда невежества. Но иные претендующие на серьезность люди, в том числе авторы книг, до сих пор этим занимаются.

А есть еще MBTI, в котором признаки — слепые пятна. Специалисты по MBTI не знают, что это такое. Если попробовать им рассказать, многие подумают: «Раз Признаки Рейнина появились в соционике, это тоже часть псевдонауки, нам это не нужно».

На выходе — огромные ошибки в диагностике, не менее 70%. Что делать, если старая идейная база не позволяет получить работоспособные методы диагностики? Мы убираем ее в музей устаревших понятий. А то, что работает, оставляем и работаем дальше на этой основе.

С Признаками Рейнина работать можно и нужно. Это и есть та самая основа. Плохо, что они появились в рамках соционики и остались в тени, но куда деваться?

Автор долго называл свой проект и книги «Соционикой 2.0» и был сильно неправ. Пока не стало очевидно: основная целевая аудитория — люди, которые не разбираются в типах. Не важно, они владельцы бизнеса, управленцы, кандидаты на вакансии, люди, которые воспитывают детей или кто-то еще. Им это знание может пригодиться как важный инструмент оценки, но они подавно об этом не знают.

Или знают из статей про соционику из статей далеких от темы журналистов и блогеров, для которых «соционика — авторский проект Аушры Аугустинавичюте, который ограничивается моделью А и некоторыми мифами». Попробуйте найти хоть пару строк о Признаках Рейнина.

Аушру интересовала тема отношений. Она выдвинула гипотезу: есть самые важные, особенно комфортные отношения — дуальные, и остальные 15 вариантов, в разной степени некомфортные по сравнению с дуальными. Это породило нездоровую движуху.

По факту дуальные отношения — одна из разновидностей отношений экстраверта и интроверта — встречаются реже, чем отношения двух экстравертов. Даже по этой причине они не будут самыми распространенными. В дуальных отношениях есть элемент взаимной подстройки, но он не всегда работает во благо. Часто это приводит к залипанию и созависимости вместо роста и реализации партнеров, оптимального распределения обязанностей.

В окружении автора было два случая дуального брака с

летальным исходом. После этого точно не стоит рекомендовать дуальные отношения как универсальное решение. Но Аушра породила представления, будто дуальность критична. Автор видел немало разочарованных людей, которые узнавали, что отношения с интересным им партнером недуальны, и «перспектив нет». Иногда они вставали в агрессивную позу. Появилось немало людей, которые слишком хотели быть дуалами.

Есть и отношения между типами, у которых все четыре дихотомии Юнга не совпадают (у дуалов совпадает рациональность — иррациональность, остальные три — нет). В них также совпадают 7 признаков и не совпадают 8, но об этом мало кто знает. Такие отношения назвали конфликтными. В них есть определенные конфликтные моменты, но не настолько критичные. Многие годами живут и воспитывают детей в таких парах, и не одного. Тем не менее, специалисты по соционике к одним отношениям приучили неоправданно стремиться, а других бояться.

Впрочем, самые распространенные отношения — отношения двух экстравертов, и надо в первую очередь исследовать такие пары.

Итак, вы нигде не увидите, чтобы сторонний автор описывал соционику, MBTI, 16 типов в любом виде и упоминал признаки Рейнина. Но единственный реальный подход — работать с признаками Рейнина. С системой 15 признаков. Почему? Есть очевидные явления, биометрические призна-

ки, наблюдаемые в речи: статика — динамика, квестимность — деклатимность, позитивизм — негативизм, конструктивизм — эмотивизм. Есть и важные тенденции в обществе, разная востребованность типов. Но сторонние авторы про это не знают. Сторонняя аудитория, кроме небольшого количества людей в теме соционики, не имеет шансов узнать.

Вы нигде не увидите, чтобы сторонний автор описывал соционику, MBTI, 16 типов в любом виде и упоминал признаки Рейнина.

Получается культура отмены. Явление есть, оно наблюдаемое. Автор может показать одно видео за другим, где разница в речи видна. Но для широкой публики «этого как бы нет». На выходе — сколько процентов ошибок? 20, 40 или 80? Последнее — ближе к истине.

Автору известны специалисты, которые предлагают услуги определения типов, но ни одного случая попадания в тип за ними не наблюдается, включая собственный.

Это пропаганда каменного топора. Про этот каменный топор журналисты и блогеры охотно пишут, чтобы обосновать лженаучность концепции. А про работоспособную систему, абсолютно научную, знать не хотят. А мы платим цену в виде невежества, незнания общества и людей. Ошибочных решений с тяжелыми последствиями.

Тем не менее, система признаков Рейнина развивалась,

Под руководствам Рейнина к 2003 году было получено их базовое наполнение [29, 30]. На его основе можно дальше работать.

16 типов. История вопроса

1920 г. — К. Г. Юнг «Психологические типы»

1942 г. — MBTI. 4 дихотомии, тестовая методика

1970-е гг. — Соционика; работы А. Аугустинавичюте

1984 г. — Г. Рейнин; концепция 15 признаков

2003 г. — Наполнение Признаков Рейнина [30]

2006 г. — Соционика 2.0. Биометрическое содержание признаков, прецеденты

2008 г. — В. Миронов. 15 признаков и 140 аспектов как основа [28]

2023 г. — Социобиометрия. Биометрия в речи, натальная природа, тенденции в обществе

Автор занимается этим с 2006 года. Самые важные вещи связаны с биометрией в речи. Эти явления существуют. Мы должны брать их за основу в процессе диагностики типа.

Если мы работаем на основе биометрии, мы можем правильно определить тип. Если нет, получим 80% ошибок и больше.

7

Чем типы отличаются? Признаки Рейнина

Признакам Рейнина мы уделяли немало внимания. Мате-

риалы о них — основная часть нашей первой книги, «Соционика 2.0. Тип личности — каким вы его не знали» [20]. Есть еще материалы на сайте, аудиокурс, более ранняя программа «Искусство типирования».

Во всех этих материалах — акцент на диагностику. А это тоже часть проблемы: «Почему признаках мало знают и понимают типы по старинке». Часто сталкиваешься с крайностями: «Можно я не буду это учить: это сложно, а типы определять не берусь» или «хочу освоить признаки, чтобы научиться определять типы».

Во-первых, научиться можно только через методичную самостоятельную работу, изучая материалы с погружением. Давая задания себе, а не только выполняя пункты программы.

А теперь вопрос: если вам интересно, экстраверт вы или интроверт, и в чем разница — нужно ли браться определять их без ошибок у первого встречного? Или разумно ограничиться промежуточным состоянием: «Я понимаю принцип, вижу, что у меня, а дальше — по мере интереса и внутреннего ресурса»? И так — 15 раз. Учиться определять типы у всех не обязательно. Можно понимать принцип на уровне уверенного пользователя. Впрочем, в конце книги — три кейса для желающих попрактиковаться.

Следующий вопрос: «Зачем? Что это даст?» А потом вы приходите на собеседование, и вас спрашивают про карьерные ориентиры на 5 лет. А вы тактик... Или вы беспечный

и забыли, как делать финансовый отчет. Не понимаете материал с первого, даже второго чтения — а вы эмотивист. Не можете пошевелиться и сделать — а вы рассудительный.

Вся жизнь состоит из таких ситуаций. Они будут, но не будут озадачивать. Вы сможете отличать «свои» решения от «чужих», неподъемных.

Достаточно или нет? Есть интерес — читайте.

В начале — признаки, наиболее различимые в речи. Потом — базис Юнга и остальные.

1

Статика — динамика

Фрагментарное или непрерывное восприятие времени.

1

Статики (ригидный полюс)

ИЛЭ, ЛИИ, ЛСИ, СЛЭ, СЭЭ, ЭСИ, ЭИИ, ИЭЭ.

2

Динамики (лабильный полюс)

СЭИ, ЭСЭ, ЭИЭ, ИЭИ, ИЛИ, ЛИЭ, ЛСЭ, СЛИ.

3

Социальное значение — незначительное

Непосредственное социальное значение признака — незначительное. На собеседованиях статики и динамики появляются примерно в равных пропорциях.

Исключение — вопросы передачи информации. Статику может быть проще понять другого статика, динамику — другого динамика.

Наибольшая важность признака — в диагностике. Проверка речи на статику или динамику — критичный ее элемент; он должен делаться безошибочно, с максимальным приоритетом.

4

Что легче, что сложнее?

Статикам легче, динамикам сложнее: зафиксировать внимание на моменте времени, на его возможностях и расположении объектов, кратко выразить суть момента.

Динамикам легче, статикам сложнее: физически чувствовать изменения ситуации в реальном времени, делать прогнозы — как ситуация развивается и куда приведет, описывать непрерывный ход событий и своих мыслей.

5

Почему об этом лучше знать?

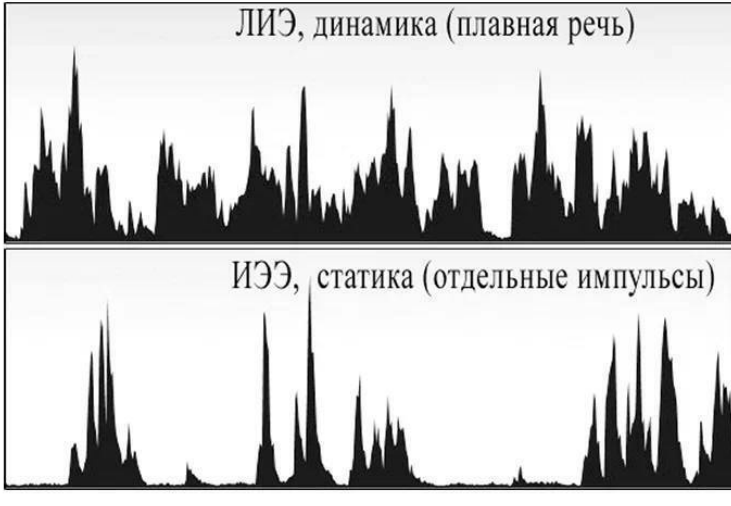
Самый важный признак, по которому можно отличить один тип от другого биометрическим путем. Место, где биометрия в речи наиболее наглядна.

Главный принцип: статика — фрагментированная речь, динамика — плавная речь.

У статиков есть фрагментация речи. Как у автора, в этом тексте. Он состоит из отдельных фрагментов, разрозненных фраз со скачущим ракурсом: «Я иду. | Оно приплыло. | А что-то стоит». На видео этом соответствуют прерывания раз в несколько секунд.

У динамиков такого нет. У них — пространные куски

плавной речи. Одно плавно перетекает в другое, часто через согласованные смысловые глаголы: «Время бежит, развивается, скачет». Но глаголы не обязательны; важно не наличие и отсутствие глаголов, их и у статиков может быть много, а минимум разрывов.



Диаграммы речи статика и динамика.

В начале практики автор узнал про Признаки Рейнина и разницу между статиками и динамиками в ситуации, когда вопрос собственного типа стоял на повестке дня. Приходилось определяться между тремя версиями, две из них бы-

ли динамическими. Ключевым действием стало вычитывание собственных старых текстов. Оказалось: в них присутствуют разрывы; одна фраза как правило оторвана от другой. Две версии динамиков отпали автоматически; осталась одна — со статикой.

Ключевым действием стало вычитывание собственных старых текстов. Оказалось: в них присутствуют разрывы; одна фраза как правило оторвана от другой. Две версии динамиков отпали автоматически; осталась одна — со статикой.

Тогда же автор обнаружил: текст, написанный динамиком, мы можем бегло вычитывать, не вдаваясь в сказанное, и у нас не возникнет препятствий от строки к строке. С речью статиков это не выйдет; при попытке беглого вычитывания препятствия проявятся.

Вот образцы текстов из телеграм-каналов проверенных авторов:

Пример 1:

«Вчера была на закрытой вечеринке, где из восьмидесяти плюс гостей я знала человек десять. Знакомая ситуация? Вот несколько приемов, которые я использовала, чтобы легко войти в общение. Начала с знакомых, я подходила к тем, кого знала, просила их предоставить меня другим гостям, это всегда помогает быстрее включиться в общее общение.

Искала одиночек. Те, кто стоят в стороне, обычно сами хотят познакомиться, я просто подходила с улыбкой и говорила: «Привет, меня зовут Ксения, а как вас зовут?»

Попробуйте плавно вычитать этот текст. Получилось?

Даже у автора-статика, с собственной фрагментацией речи — легко.

Динамика (ЛИЭ).

Пример 2:

«Марго! Горло дерет так, что невозможно говорить, глотать или что-то еще делать.

В продолжение темы о причинах частых заболеваний в осенне-зимний период.

Ангина. Когда говорим про ангину (тонзиллит), по психосоматике глоточные миндалины — это ткань, которая реагирует, опять же, на «кусковые конфликты». Кусок может быть как самый настоящий кусок: «Вот, я сейчас захотела конфету, а мне не дают! Хочу машину — а не могу купить, хочу чему-то научиться, а не получается», — так и метафорический: «Я хочу получать любовь, заботу или я хочу избавиться от неприятной ситуации, плохих слов в мой адрес». При кусковых конфликтах ткань, из которой состоит орган, увеличивается в объеме. Это необходимо, чтобы этот кусок протолкнуть. Тогда будет вовлечена в процесс правая миндалина — я хочу получить этот мой кусок.»

Статика (СЭЭ).

Сравните с первым примером. Хочешь — не хочешь, а

прерываешься каждые несколько секунд. А теперь обратим внимание на смысл фраз. Сначала: «Кусок может быть, как самый настоящий кусок», потом мы видим другой ракурс: «Я сейчас захотела конфету, а мне не дают». Здесь даже две смены ракурса подряд. Далее — опять возврат к прежнему ракурсу, изложению от себя: «Хочу машину, а не могу купить. | Хочу чему-то научиться, а не получается». Далее — резкое переключение: «Так и метафорический: | Я хочу получать любовь, заботу...»

В этом отрывке постоянно меняются подлежащее и сказуемое. Только что камера, через которую мы смотрели на предмет повествования, стояла в одном углу, и тут же она переставляется в другой, а потом в третий.

Речь статиков такова. Любители диагностики уже могли найти у автора примера не только статику, но и сенсорику; в сочетании — аспект ЧС (сенсорика — статика — решительность; МГ15). Но разговор об этом впереди.

Пример 3:

«Уже довольно много лет немножко почитываю про соционику. | Меня на это почти 20 лет назад одна знакомая подсадила. | И она очень активно всех вокруг себя типировала, всех старалась в свою веру перевести, меня оттипировала — не буду говорить куда. | Какое-то количество лет я с этим жил, потом стал сомневаться, | и еще несколько лет как-то старался им соответствовать».

Статика (ИЭЭ). Еще один образец фрагментированной

речи.

Пример 4:

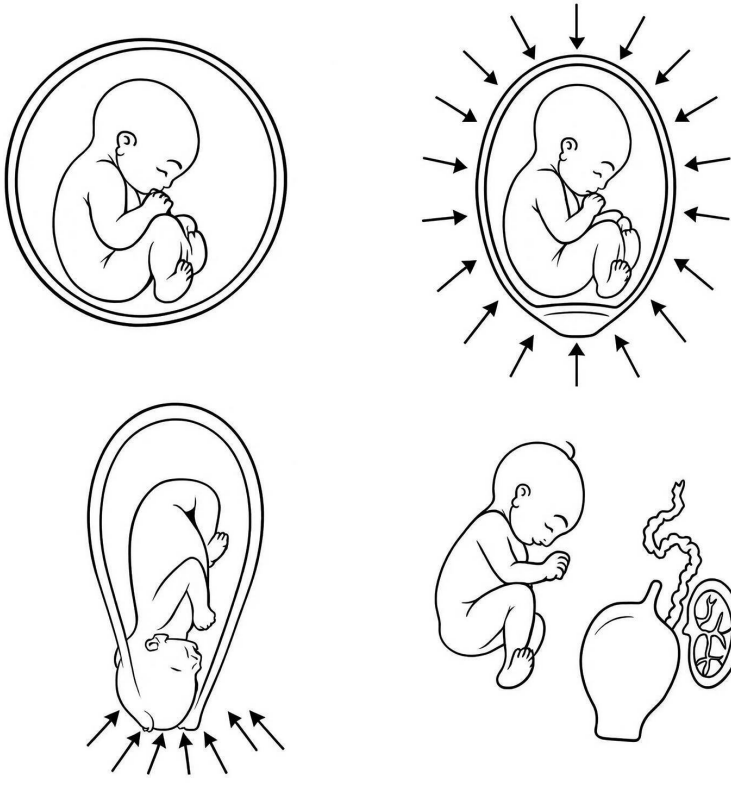
«И мне стало так интересно, что на самом деле есть не 4 дихотомии, а 15, и что это действительно дает больший результат, потому что мне даже однажды одна девушка сказала, что у меня там маленький нос и брови там какие-то, и я отношусь, значит, к Габенам (СЛИ). Меня то туда, то сюда. Мне стало интересно самой, кто же я, и интересно это тоже развиваться в этом в дальнейшем, то есть нести в люди тоже. Хочется стать профессионалом в этой сфере, научиться. Это вот такое. Но пока я учусь, поэтому я совмещаю свое увлечение соционикой с основным обучением».

Динамика (ЛИЭ). Речь плавная; при беглом вычитывании границы предложений легко проскакиваются. Сравните с примером 1.

6

Немного о том, как признак формируется.

Через разницу между статиками и динамиками становится понятно, почему тип — след родового процесса.



Матрицы Грофа.

Даже некоторые перинатальные психологи пытаются «отменить» перинатальные матрицы Грофа, концепцию о четырех фазах родового процесса. Но автор — сторонник кон-

цепции: матрицы не просто существуют, но формируют тип. Связь — через малую группу 28 на сочетании экстраверсии — интроверсии, рациональности — иррациональности и статики — динамики. Эта концепция существует с 2000 г. [27]; семантические исследования и эксперименты автор проводил с 2009 г.; они ее подтвердили [15].

Разница между статиками — динамиками — это различие между средними матрицами Грофа (М2 — интроверты — рационалы, и М3 — экстраверты — иррационалы), на которых плод чувствует схватки материнской утробы, и крайними (М1 — интроверты — иррационалы, и М4 — экстраверты — рационалы), в которых схваток нет.

Схватки утробы — мощный источник давления, который откладывается в сознании на всю жизнь, как Большой Взрыв, последствия которого — помехи на старых ТВ с электронно-лучевыми трубками.

То же и с родами. Если сознание включается на второй или третьей матрице, речь человека фрагментируется. Он всю жизнь воспринимает время с искажениями. Но не через «статичные картинки», как часто заявляют специалисты по соционике. А как набор очень коротких видео, непрерывных в течение нескольких секунд, но фрагментированных на отрезки такой длины.

Статичные картинки можно сопоставить с текстами статика. Но на физике дело обстоит иначе. Статик смотрит видео и не может держать внимание больше нескольких секунд.

Потом происходит толчок, переключение, и речь продолжается из другой точки, с другого ракурса.

Но есть еще первая и четвертая матрицы Грофа — крайние матрицы, в которых сознание просыпается, когда схваток еще нет (М1) или уже нет (М4). Если в сознании откладываются эти стадии, рождаются люди, в сознании которых фрагментации времени нет. Время для них течет непрерывно. Они способны говорить без прерываний достаточно долго.

Значительная часть их речи опирается на согласованные смысловые глаголы. Это полезный инструмент при диагностике, хоть и не решающий. Статики могут использовать глаголы, но скорее вразнобой, во всем разнообразии форм. У статиков личные предложения соседствуют с безличными, активные глагольные формы с пассивными.

Некоторые специалисты по соционике обсуждают Признаки Рейнина, статику — динамику в том числе, но не понимают биометрию в речи, механизм ее происхождения и применение в диагностике. Вместо простых и нехитрых вещей слышны философствования про «неизменные и изменяющиеся характеристики объекта». По мнению автора, это ни о чем; смысл признака — простое, практичное диагностическое «мясо».

Социальное значение признака невелико.

Лабильный полюс — динамика, возможность непрерывного ощущения времени без помех. У статика — ригидный

полюс; статики оторваны от непрерывного ощущения времени. За счет этого статики в коммуникации производят более тяжеловесное впечатление; плавная речь комфортнее на слух.

Но это относительно. На впечатление от человека больше влияют другие признаки: конструктивизм — эмотивизм, позитивизм — негативизм. От того, что человек родился статиком или динамиком, его перспективы почти не зависят.

Бывают исключения, связанные с передачей информации.

В истории рока немало случаев, когда один известный певец подменял другого в известной группе. Если новый певец — динамик, ему все равно, чьи песни петь — динамика или статика. Он с этим прекрасно справится. Но были великие певцы — статики, которые приходили на место динамиков и пели их материал. Ничего не получалось.

Яркие случаи: Ронни Джеймс Дио (СЭЭ) вместо Оззи Осборна (ИЭИ) в Black Sabbath, Гэри Шерон (СЭЭ) вместо Дэвида Ли Рота (ЭИЭ) и Сэмми Хагара (ЭСЭ) в Van Halen, Блейз Бейли (ИЛЭ) вместо Брюса Дикинсона (ЛИЭ) и Пола Ди'Анно (ЭИЭ) в Iron Maiden. Певец-статик сможет эффективно заменить только другого статика. Певцы-динамики — кого угодно; Дэвид Ковердейл (ЭИЭ) вместо Иэна Гиллана (СЭЭ) в Deep Purple, Брайан Джонсон (ИЛИ) вместо Бона Скотта (ИЛЭ) в AC/DC — хрестоматийные истории успеха.

Дело во фразировке: динамик может при желании сделать паузу в нужном месте, иногда такие паузы слышны в их речи.

А вот статики делают паузы непроизвольно, раз в несколько секунд, там, где динамики их не сделают.

В ходе практических занятий по диагностике выяснилось: ученики сомневаются, если какое-то время в речи слышны паузы, а какое-то их нет; непонятно, как трактовать такие образцы. На практике — если человек способен выдать непрерывные фрагменты достаточной длины, он динамик. Его паузы искусственные, временные, чаще без переключения ракурса во фразах.

Статика иногда можно поначалу принять за динамика при быстром темпе речи, но, прислушиваясь, можно уловить структуру с разрывами и сменами ракурса.

Сложности могут быть и при преподавании и усвоении материала. Статикам могут показаться удобнее материалы другого статика, динамикам — другого динамика. Автор, будучи статиком, не откажется изучить материалы динамика, который интересно подаст тему.

Но основной смысл признака — диагностический. При определении типа его определение — задача №1. Высматривать, где разрывы речи есть, а где их нет — рутинная работа, учиться которой нужно систематически и ежедневно, месяцами и годами — если есть желание научиться и не ждать никакого ИИ-решения.

Всегда есть риск принять быстро говорящего статика за динамика, а замедления у динамика — за статику. Важно не торопиться с выводами, наблюдать не менее 2 минут. Если

под рукой видео достаточной длины, смотреть его не с начала. Фиксировать не только кажущуюся плавность, но и смысл — согласованы ли глаголы, есть ли резкие переключения ракурса, и как часто?

На видео видны маркеры, незаметные в тексте. Человек говорит и раз за разом внезапно останавливается в неожиданных местах. Даже не на знаках препинания, а после слов из одной буквы. «В», «и»... и заметное прерывание. Если такие прерывания регулярны, они в пользу статики.

У динамиков паузы и разрывы бывают, но они ситуативные. Важна способность человека без них обойтись; статики не смогут. При среднем темпе речи длительность прерывания у статика — десятые доли секунды, примерно 0,2–0,5 с.

У автора из книги в книгу, из презентации в презентацию переходит картинка: сравнительные диаграммы речи статика и динамика (см. выше). Теперь это еще и инструмент для нейросетей.

Если человек говорит слишком медленно, его легко принять за статика. Разрывы в его речи поначалу будут, но часто бывает: человек первую–вторую минуту говорит как статик, а потом — набрал ход, ускорился — и это, оказывается динамик. Этот элемент подстройки надо учитывать.

Подстройка есть и у специалиста по диагностике; минуту-другую он приспосабливается к материалу или входит в ритм. Поэтому лучше начинать просмотр с третьей-четвертой минуты, если видео достаточной длины, а выводы тоже

делать на третьей-четвертой минуте процесса. Когда вы уверены, что человек вошел в привычный ритм речи, и искажения от подстройки прошли.

Примеров — выше крыши. Они на каждом видео, аудио с образцами речи, в каждом тексте, написанном живым человеком, а не искусственным интеллектом — в наше время нужно учитывать и это.

Лучше, когда человек говорит своими словами, а не зачитывает чужие.

Для освоения навыка диагностики признака и типа нужно практиковаться. Два, три, четыре видео и текста в день. Попробуйте 21 день подряд и посмотрите, что будет. Потом — 42.

Желательно иметь перед глазами список проверенных знаменитостей (в конце этой книги) и находить образцы их речи. В их случае вы знаете ответы.

Ждать, когда определять типы будет искусственный интеллект, не обязательно. Можно начать сейчас и применять в жизни. Особенно, если у вас собеседование, конференция, переговоры. И вы хотите знать профиль значимого человека, чтобы правильно его понять, сформировать отношение. Главное диагностическое «мясо» — определение статики и динамики биометрическим путем. Сначала — это, потом остальное.

Ждать, когда определять типы будет искусственный

интеллект, не обязательно. Можно начать сейчас и применять в жизни. Особенно, если у вас собеседование, конференция, переговоры.

Квестимность — деклатимность

7

Квестимы (лабильный полюс)

ИЛЭ, ЛИИ, ЭИЭ, ИЭИ, СЭЭ, ЭСИ, ЛСЭ, СЛИ

8

Деклатимы (ригидный полюс)

СЭИ, ЭСЭ, ЛСИ, СЛЭ, ИЛИ, ЛИЭ, ЭИИ, ИЭЭ

9

Социальное значение — незначительное

Людям лучше знать свой и чужой стиль общения, но большого перевеса квестимов или деклатимов в потоке кандидатов и влияния признака на перспективы людей не зафиксировано.

Исключение — ситуации, когда требуется держать внимание собеседников, аудитории. Среди актеров-комиков квестимы доминируют с огромным перевесом, особенно среди современных стендаперов [11].

Важнее значение признака в диагностике типа в живом общении и по видео.

10

Что легче, что сложнее?

Квестимам легче, деклатимам сложнее: вести беседу, менять ее направление, чувствовать собеседника, давать ему высказываться, прерывать и реагировать на прерывания, пе-

редавать прямую речь, говорить и писать кратко, задавать вопросы и отвечать строго по теме.

Деклатимам легче, квестимам сложнее: вести пространный рассказ, развивать и менять тему повествования, давать подробные и развернутые ответы, высказываться без элемента сомнения, осознавать, что нужно донести до слушателя или читателя.

11

Почему об этом лучше знать?

Признак, в котором воочию видна разница в речи людей. По жесткому принципу, половину одних, половину других.

Квестимость, деклатимость. Что это за слова? Они были введены специалистами по соционике, которые осваивали тему признаков Рейнина. Невзирая на множество ошибок, Аушра Аугустинавичюте ввела эти термины удачно. Квестим, по ее словам — тот, кто «вещает в пространстве» [1]. А деклатим — вещает «от себя», подобно автору. Деклатим в естественном режиме говорит, не повышая голос или повышает его на время, с последующим понижением. Его речь довольно монотонна. Если в видео деклатима сделать стоп-кадр — вы скорее увидите голову, которая смотрит вниз или в сторону от собеседника.

А чем отличаются квестимы? В их речи, особенно устной, вживую или на видео, заметны регулярные невербальные посылы к собеседнику, повышения голоса.

Самая наглядная пара известных людей, у которой эти

различия видны — это Владимир Путин (деклатим, ЛСИ) и Дмитрий Медведев (квестим, ЭСИ). Оба статики, оба — с фрагментированной речью, но у первого заметных повышений голоса нет, а у второго — постоянные повышения голоса и невербальные посылы к собеседнику. Откройте их видео и сравните.

Хотя слово квестим — от слова question (вопрос), вопросы здесь не главное. Важнее интонация. Это самый невербальный признак. Квестимы — люди, которые говорят с интонационными повышениями голоса, невербальными посылами к собеседнику.

Деклатимы говорят по мере наличия или отсутствия информации в сознании, без заметных повышений голоса, или с временными повышениями, которые по ходу сменяются понижениями. Последнее больше свойственно деклатимам — динамикам (СЭИ, ЭСЭ, ИЛИ, ЛИЭ). В этом месте делается немало ошибок, особенно при диагностике эмотивистов (СЭИ, ЛИЭ).

У деклатимных статиков — аристократов (ЛСИ, СЛЭ, ЭИИ, ИЭЭ) речь ровная и монотонная. Людям бывает непросто слушать таких людей и контактировать с ними: три ригидных полюса в действии.

Квестимность — лабильный полюс. Здесь — чувство собеседника на автомате. Квестимы легко перебивают вопросами, дают себя перебить, не надо — не перебивают. Деклатимы чувствуют собеседника хуже.

Предубеждение: деклатимы склонны говорить долго. Но так бывает, только если у деклатима активное состояние и готовность что-то рассказать. И это выливается на собеседника без лишних прерываний. Если деклатим не в тонусе, и сказать нечего, он может молчать больше любого квестима, хоть считается, что квестимы — люди, которые говорят коротко. Последнее больше относится к квестимам-статикам (ИЛЭ, ЛИИ, СЭЭ, ЭСИ). Таким, как Дмитрий Медведев (ЭСИ): сказал два слова — посмотрел на собеседника, сказал три слова — посмотрел на собеседника.

У квестимных статиков дробление речи на короткие эпизоды по 1–3 слова особенно наглядно. У деклатимных статиков фрагменты могут быть длиннее.

Даже если квестимные статики говорят быстро, при внимательном прослушивании (лучше — неоднократном) мы поймем, что их речь состоит из отдельных фрагментов по два-три слова. Больше всего это заметно на видео.

Как и в случае статики — динамики, можно попытаться бегло вычитать текст и понять, какая интонация лучше на него ложится, но лучше работает диагностика признака по видео.

Можно попробовать озвучивать от себя тексты поверенных людей, особенно когда вы знаете: это точно квестим или деклатим, и ловить ощущение: это подстройка к собеседнику или разговор от себя?

Немного об издержках.

Запомнился запрос клиента: «Приходит муж с работы, мы молча сидим, нам не о чем говорить, у каждого свои темы в голове, никто не знает, с чего начать». В паре — два деклатима с одинаковым типом. Начать разговор им сложно: у каждого — своя информация, своя работа, свои дела.

Квестимам в таких ситуациях легче: наводящие вопросы — и поехало.

Пример 1:

«Меня пригласили принять участие в одном интереснейшем научно-исследовательском проекте, целью которого является обучение искусственного интеллекта навыкам распознавания биометрических параметров проявления соционических типов. Ну, что такое соционические типы, кто знает — тот знает, но кто не знает, пусть погуглит.

А биометрические параметры — это речь, в основном речь в данном случае, обычная устная речь, ну, возможно также невербальные какие-то проявления, мимика, жесты, контент-анализы; я думаю, обязательно, физиогномика, может быть, не исключаю, ну, это авторы проекта будут решать сами, правильно.

И пусть искусственный интеллект обучается, и мы рады только с ним делиться всем, что знаем и умеем сами.»

Деклатимность, статика (ЭИИ). В конце фраз — утверждения без тени сомнения; вопросы и обращения к собеседнику с ними плохо вяжутся.

Пример 2:

«Хотя, честно скажу, я не очень люблю разговаривать, и в диалоге я больше молчу или спрашиваю. И если человек хочет что-то от меня узнать, если он спросит, то я ему скажу, а если нет, я, как правило, не говорю о себе. Считаю, что если ничего не спрашивать, то ему неинтересно, зачем навязываться? Бывают, конечно, темы, которые меня задевают и, что называется, может прорвать, и я могу говорить много, долго. Поэтому — что можно сказать для этой записи?»

Квестимность, динамика (ЭИЭ). Здесь, по сравнению с предыдущим примером, сквозит элемент сомнения; присутствует обращение к собеседнику. Автор ответа подмечает в себе склонность отвечать в рамках вопроса, оставаться в рамках контакта с собеседником.

Пример 3:

— Ну, наверное, на данный момент я уже такого жизненного этапа достигла, что целью является семья, создание крепкой ячейки общества.

— Часто об этом думаете?

— Да как-то я не считаю, сколько процентов времени.

Квестимность, статика (СЭЭ). В ответах сквозит элемент неуверенности. Фразы короткие, ничего лишнего, ответ в рамках вопроса. На видеоисточнике заметна интонация с посылом к собеседнику.

Пример 4:

«Даже бывает, мне очень нравятся такие моменты, я могу в книжном магазине очень долго бродить, выбирать себе ка-

кие-то книги, и вот бывает, наткнешься на какую-то книжку, начинаешь ее читать, и что-то как-то не идет, хотя вроде должна быть интересная. Откладываешь, приходишь через месяц, через, возможно, год, и — вот оно, прям очень вовремя тебе попалось и на новый уровень тебя куда-то привело».

Деклатимность, динамика (СЭИ). Автор добавляет новые подробности к сказанному. «Одно — но еще и другое». Остановиться сложно, тем более — посмотреть на собеседника и вербально или невербально к нему обратиться. А вот информация из головы идет нарастающим потоком.

Такие примеры — повсюду. На чьи каналы вы подписаны? Если там есть видео, посмотрите минуту, другую, третью. Желательно не с первой секунды, а со второй или третьей минуты. В первой может быть подстройка, особенно заметная у динамиков, у которых могут быть лишние паузы.

Ищите тенденцию. Чтобы правильно понимать разницу, вы должны знать, где правила, а где исключения. Всегда есть «инь-ян», следы противоположного полюса, особенно заметные при подстройке.

А тенденция — одна из двух: либо — периодические квестимные повышения голоса, либо — деклатимное понижение с добавлением к сказанному.

Задача диагностики: уловить тенденцию на длительном фрагменте, желательно от 2–3 минут. Нужна тренировка, проверяйте себя. Ничего особенно хитрого нет.

В помощь при диагностике — важнейшая малая группа 7:

статика — динамика, квестимность — деклатимность, аристократизм — демократизм. Здесь два первых признака тесно связаны с речью. Третий — семантический, но определять аристократизм — демократизм в лоб практически не приходится, проще — косвенно, по наблюдению за речью говорящего. Воспринимает ли он мир, людей и объекты через социальные стереотипы, или индивидуально, как вещи в себе? Это легко установить по речи. Квестимы — статики и деклатимы — динамики — демократы, остальные — аристократы. Смотрите примеры выше; аристократы в примерах 1–2, демократы — 3–4.

Изучайте видео и тренируйтесь.

2

Позитивизм — негативизм

Позитивное или негативное восприятие окружающей действительности.

1

Позитивисты (лабильный полюс)

ИЛЭ, ЭСЭ, ЛСИ, ИЭИ, СЭЭ, ЛИЭ, ЭИИ, СЛИ.

2

Негативисты (ригидный полюс)

СЭИ, ЛИИ, ЭИЭ, СЛЭ, ИЛИ, ЭСИ, ЛСЭ, ИЭЭ.

3

Социальное значение — значительное

Позитивистов значительно больше в потоке кандидатов; негативистам приходится подстраиваться.

Позитивисты — более удобные собеседники, им легче составить приятное представление о себе, в то время, как у негативиста выше риск демотивировать собеседника.

Велика и важность признака для определения типа, особенно по письменной речи.

4

Что легче, что сложнее?

Позитивистам легче, негативистам сложнее: находить в ситуации, объекте или явлении позитивные стороны, видеть желаемые перспективы, избегать сомнений; выражать похвалу и оптимизм

Негативистам легче, позитивистам сложнее: находить в ситуации, объекте и явлении негативные стороны, формировать взвешенный подход, выражать отрицания, сомнения, критику и пессимизм.

5

Почему об этом лучше знать?

Вы сталкивались с разговорами про позитивное мышление? О том, как важно научиться говорить позитивно, без отрицательных оборотов? Подумайте, легко ли вы с этим справлялись, или были трудности? Если были, реально ли справиться?

Связано ли это с типом человека или нет? Это врожденное, или можно исправить?

Автор убежден: люди которые озадачились темой позитивных высказываний и пытаются избавиться от отрицаний

в речи, не понимают: это врожденная вещь, а не приобретенная. Психологи в том числе. Они пытаются это исправить, научить или научиться обходиться без лишних отрицаний.

Половина людей — позитивисты; они рождены такими, в их речи многих отрицаний не будет, немного по ситуации. Другая половина — негативисты, переучивать которых бесполезно.

Представляете, сколько контента, платных курсов и тренингов на эту тему? На деле переучить человека обходиться без отрицаний — бессмысленное занятие. Либо у него и так все в порядке, если он позитивист, либо в речи всю жизнь будет огромное количество отрицаний, как у автора. Это фундаментальная вещь. Когда вы ее знаете, вы избавляете себя от бессмысленного труда.

«Да, хорошо, я негативист, но другим не буду». «Я позитивист, и это замечательно. Большое количество отрицаний мне не грозит».

В отличие от статики — динамики и даже квестимности — деклатимности, это социально значимое явление. Впереди с большим отрывом три типа позитивистов: ЛИЭ, СЭЭ и ИЛЭ. На 3 типа из 16 приходится около 2/3 потока собеседований.

И это не пустые слова. Автор в процессе подбора и оценки наблюдал многих кандидатов, в ходе личных бесед и собеседований с руководителями. Шансов понравиться у позитивистов намного больше.

У негативистов велик риск демотивировать собеседника. А позитивизм — лабильный полюс. Позитивисты ощущают то, что видят. И об этом говорят. А то, чего не хватает, чаще за рамками текущего восприятия. Немного отрицаний может звучать по ситуации. А потом они сменяются положительными утверждениями.

У негативистов нет подстройки к тому, что в наличии. Их восприятие дальше от преимуществ ситуации, им виден не только бублик, но и «дырка», то, чего нет. Недостатки бросаются им в глаза, не дают оценить преимущества. Смысл негативизма, как и любого ригидного полюса, в отстройке от объекта.

Кто-то рождается одним, кто-то рождается другим. У негативистов менее удобный для собеседника стиль коммуникации. Меньше шансов получить работу. Это действительно признак с большим социальным значением. Сильно мы это не поменяем. Переучивать людей бессмысленно: от природы все рождаются и навсегда остаются одними или другими.

Определение позитивизма и негативизма — важная часть процесса диагностики. Это признак, который необходимо уметь выявлять напрямую. На первый взгляд это просто, но не всегда.

Отрицания бывают разными, и они встречаются и у позитивистов, и у негативистов. У негативистов встречаются фрагменты речи без заметных отрицаний. Бывают косвен-

ные отрицания. Тут важен даже не процент отрицаний, а позитивное или негативное узнавание окружающего контекста; установка в сознании человека на позитивное или негативное восприятие.

Несколько примеров.

Пример 1:

«Время — самый подлый убийца. Он ранит исподтишка и ждет, пока из добычи не вытечет вся кровь. Старость похожа на коварную рану — она не болит, только тело отчего-то тяжелеет и засыпает. Туман застилает глаза, исчезают желания, воля гаснет».

Высказывание критичное, но способ изложения: редкие отрицания переходят в утверждение. Перечисляются ощущения тела — какие они есть. Это позитивизм (ИЭИ).

Пример 2:

«Я посмотрела протоколы типирования (специально *не стала вычитывать, чтобы потом не «подстраиваться» под «свою версию»*, но окинула взглядом, чтобы понять структуру, основную идею). И мне понравилась идея... *типирование не «навскидку», тщательный анализ текста в целом, а не каких-то отдельных выдранных из контекста фраз.* К тому же разные подходы к типированию... мне кажется, *такой подход, как на этом форуме, мог бы внести ясность в картину. А то я уже не уверена, поддаюсь ли я вообще типированию, если учитывать все, что есть реально, а не выдергивать отдельные факты из общей картины*

и не строить версию на основе этих обрывков».

В этом фрагменте одно отрицание сменяется другим. Озвучиваются сомнения, подводные камни, которые не позволяют успешно решить задачу, и их много. *Негативизм (ИЭЭ).*

Пример 3:

— Всегда ли Вы знаете сколько денег в Вашем распоряжении? Нужно ли Вам это?

— Хм. А что означает это «сколько»? Точно или примерно? Точно до последней копейки я обычно знаю, сколько у меня денег в кошельке, тогда, когда их мало. Или, вернее, когда дебет с кредитом сходятся со скрипом, и приходится жестко расписывать бюджет. Вот в таком случае я все знаю очень точно. Но это сильно дискомфортная для меня ситуация. Когда же соотношение дохода и расхода оставляет достаточный зазор в положительную сторону, то я представляю себе сумму денег примерно в духе: «ну, кажется, там в сумке тысячи четыре или пять». Это уже намного более для меня нормально. Мне крайне не нравится рассчитывать каждую копейку и, покупая булочку, задумываться об ущербе бюджету. Впрочем, общее количество финансов я представляю себе адекватно; у меня никогда не было ситуации, когда думаешь, будто денег много, а их оказывается две копейки, или наоборот.

В этом фрагменте прямых отрицаний не так много, но, как и в предыдущем, акцент делается на возможные негативные

ситуации, когда денег не хватает. Негативизм (ИЛИ).

Пример 4:

— Добиваетесь ли Вы своего, если цель для Вас важна, и какой ценой? Если нет, сожалеете ли об этом?

— Если цель ну очень важна, так что жизненно важно — добьюсь. Обычно добиваюсь тем, что злостно манипулирую чувствами других. А что еще делать? Логически убеждать я не умею, могу только эмоциями надавить и тем, что часто чувствую, какие именно эмоции сейчас мне помогут. Я не всегда эмоциональна. Я эмоциональна в большинстве случаев тогда, когда знаю, что моя эмоциональность будет принята.

Смысл фрагмента — переход от недостатков к тому, что позволяет их преодолевать. Временные отрицания есть, но сменяются утверждениями. Акцент на том, что в наличии. Позитивизм (ИЛЭ).

В последние годы при определении признака появилась дополнительная сложность. Это тексты, написанные искусственным интеллектом — здесь смотрите в оба. Возможно, в них более вероятен позитивизм; они опираются на высказывания реальных людей, но разных. Но если вы уверены, что текст авторский, принадлежит живому человеку — смотрите, какие в нем отрицания. Регулярные или ситуативные, прямые и косвенные? Небольшие и ситуативные, или они действительно преобладают? Почувствуйте разницу. И не спешите, обязательно смотрите фрагмент подлиннее.

Много отрицаний или мало? Человек критикует через позитивное утверждение? Или не критикует, но озвучивает много отрицаний? Лучше перечитывать тексты, прежде чем делать выводы.

Этот признак хорош при типировании по текстам, но важно схватывать частоту и характер отрицаний и в живой беседе, при работе с видео и аудио.

Позитивизм — негативизм — признак, в котором заметен элемент «инь-ян»: есть исключения из тенденции; отдельные проявления противоположного полюса, но в целом тенденция сохраняется. Мы должны уметь замечать элементы негативизма, ситуативные отрицания у позитивистов и куски без явных отрицаний у негативистов.

Есть малая группа 33, которая важна особенно при работе с текстами: статика — динамика, позитивизм — негативизм, процесс — результат.

Признак процесс — результат прямого определения, как правило, не требует. Его легче определять через сочетание двух других признаков: статики — динамики и позитивизма — негативизма. Статики — негативисты (автор в том числе) и динамики — позитивисты имеют установку на результат. Статики — позитивисты и динамики — негативисты — на процесс.

Поняли, что собеседник — динамик и позитивист — значит, он результатер. У него в голове образ цели. Долго зависать в процессе он не будет.

А вот статик — позитивист будет зависать на одной задаче, старательно ее делать, его сложно отвлекать. Это важно при взаимодействии с человеком. Вы быстро послушали его речь и поняли: переключаться ему сложно, многозадачность изображать тяжело.

Результатерам легче. «Сегодня занимаюсь даже не одним... А полчаса одним, два часа другим, еще час третьим». Это нормальный образ жизни. А у кого-то такой режим требует усилий.

Хотите научиться отличать позитивистов от негативистов без ошибок? Вы можете сами найти задание в любом тексте, в любом видео. Тренируйте себя, материал вокруг вас, его много. Понаблюдайте, как располагают к себе позитивисты и демотивируют негативисты.

Но больше не пытайтесь переучивать себя и окружающих обходиться без отрицаний. Теперь вы знаете: это врожденное.

3

Конструктивизм — эмотивизм

Избирательная или быстрая эмоциональная реакция.

1

Конструктивисты (ригидный полюс)

ИЛЭ, ЭСЭ, ЭИЭ, СЛЭ, ИЛИ, ЭСИ, ЭИИ, СЛИ.

2

Эмотивисты (лабильный полюс)

СЭИ, ЛИИ, ЛСИ, ИЭИ, СЭЭ, ЛИЭ, ЛСЭ, ИЭЭ.

3

Социальное значение — значительное

В потоке кандидатов эмотивисты встречаются значительно чаще. Они кажутся более удобными собеседниками; им легче располагать людей к себе.

Повышенное внимание к теме эмоций без понимания признака не способствует ее пониманию, несмотря на внимание к ней в психологии и оценке персонала, в том числе в рамках концепции эмоционального интеллекта.

4

Что легче, что сложнее?

Конструктивистам легче, эмотивистам сложнее: с ходу улавливать смысл ситуации, слов, объектов и явлений, эмоционально влиять на окружающих, вызывать интерес к затронувшим их событиям и явлениям, избегать ненужного раздражения и беспокойства по пустякам.

Эмотивистам легче, конструктивистам сложнее: чувствовать эмоциональный фон, эмоционально подстраиваться под окружающих, отстраняться от старых эмоций, переживать последствия старых эмоциональных потрясений, доносить смысл давно прошедших и хорошо усвоенных ситуаций.

5

Почему об этом лучше знать?

Этот признак можно определить, наблюдая за человеком невербально, наблюдая его глаза, по ходу того, как он говорит.

Если вы посмотрите видео автора, заметите подвижную мимику вокруг глаз, плавающие движения глазного яблока, много «жидкости» в глазах и вокруг них. Такую мимику вы найдете примерно у половины людей. Это эмотивисты.

Но есть люди, которые смотрят сухо, блеск в глазах появляется редко. Движения вокруг глаз появляются ненадолго, а потом их снова нет. Большую часть времени они смотрят сухо. Пристально и жестко. Это конструктивисты.

Итак, люди с подвижной мимикой вокруг глаз — эмотивисты. Люди с сухим малоподвижным взглядом — конструктивисты. В чем разница?

Эмотивисты — эмоционально зависимые люди. Они зависят от эмоционального фона, на автомате его схватывают, пропускают через себя. Эмоции в одно место входят — и из другого выходят.

Эмоционально таким людям сложно себя контролировать. Управлять собой «как положено» не выходит. Получается только хуже: не спокойствие и хладнокровие, а стресс. Но этот стресс быстро проходит. Одна ситуация сменяется другой, более спокойной. И человек быстро приходит в норму, если ничего страшного не случилось. Даже если неприятности были, все равно придет в норму за день-два.

Эмотивизм — лабильный полюс. Психика эмотивиста

сильно привязана к текущему эмоциональному фону.

У конструктивистов дело обстоит по-другому. Они «пробиваемы», только если эмоции очень сильные. И тогда эти эмоции застревают в сознании. Если они негативные, их приходится серьезно прорабатывать. Выкапывать, что было причиной, когда образовалось.

Автор разбирал случай одного из самых неудобных клиентов Зигмунда Фрейда (ИЛЭ) — российского эмигранта Сергея Панкеева (ИЛИ) [12].



З. Фрейд
С. Панкеев

В детстве ему приснился кошмарный сон с волками. Они

преследовали его в последующей жизни. Настолько, что Фрейд назвал его: «Человек-Волк». Он пытался помочь Панкееву. Общение было длительным, но позитивного результата не было. Почему?

Панкеев, как и Фрейд, был конструктивистом. Сон с волками вызвал редкую, но острую эмоциональную реакцию, при последующих воспоминаниях резонировавшую в его памяти. Вряд ли 1 в 1, но достаточно заметно; здесь и 20–40% хватит. Если реакция пошла, стоит настроиться на сложную проработку; «как у других» не выйдет.

Кто относится к конструктивистам, а кто к эмотивистам? Малая группа 31: конструктивисты — иррациональные логики (как Фрейд и Панкеев) и рациональные этики (такие, как Владимир Жириновский; ЭИЭ, Дмитрий Медведев; ЭСИ) — конструктивисты. Рациональные этики хоть и чувствуют людей, эмоционально скорее давят на них, строят под себя. Как и иррациональные логики. Последние — более расчетливо; хуже чувствуя их.

Конструктивизм — ригидный полюс. Человек отстроен от текущих эмоций и заставляет подстраиваться к себе. Эмотивисты, как принято на лабильном полюсе, подстраиваются на автомате.

Пример из истории. Наполеон Бонапарт (СЛЭ), весной 1796 г. — молодой генерал, получил назначение в Итальянскую армию. В ней были генералы старше, опытнее его, а он должен был ими командовать. Что он сделал? На первом

совещании надел шляпу и посидел в ней лишние секунды, пристально посмотрев на подчиненных, и только после паузы снял. С тех пор они знали, что кто в доме хозяин.

Для сравнения — давний опыт автора (ИЭЭ), проходившего психоанализ. На сеансах старые негативные эпизоды и текущие моменты, внушавшие беспокойство, выкапывались без труда. Почему? Ни у автора, ни у психолога (опытного специалиста из МГУ) не было понятия об эмотивизме и встроенном механизме самопроработки эмоционального негатива. Автор помнил, что и когда было, легко и свободно об этом рассказывал.

Бывает, что эмотивист думает: здесь застрял негатив, неохота вспоминать. Но, если потребуется, легко все вспомнит и сам удивится. Поэтому эмотивисту лучше подойдут методы, связанные с текущим эмоциональным состоянием.

А вот у конструктивистов — как у Сергея Панкеева — задача выкапывания старого негатива стоит остро. Психоанализ был создан конструктивистом Фрейдом для себе подобных. Он хорошо работает, когда клиент — конструктивист.

Последние годы много говорят об эмоциональном интеллекте, вкладывают в него средства. Но если среди читателей есть специалисты по эмоциональному интеллекту, они скорее всего узнают о конструктивистах и эмотивистах впервые. Это громадное слепое пятно, знание которого экономит приличный бюджет. Как и в работе с психологами разных направлений, которые работают с эмоциями.

Вы знаете свою сторону? Вы конструктивист, задача которого — вычистить старый эмоциональный негатив, который реально мешает жизни? Или эмотивист, задача которого — справиться с текущим состоянием, и лучше это отпустить, принять: контролировать себя сложно?

Еще случай, из практики карьерного консультирования. В центр, с которым автор сотрудничал, обратился руководящий банковский работник с замечательным резюме. При общении вскрылись проблемы: эмоциональная подготовка к собеседованию. Да и собеседования давались сложно: эмоции зашкаливали.

Почему? Человек был эмотивистом (ЛИЭ), пусть и с типом, удобным для карьеры. И все. Даже для соискателей с хорошими перспективами это препятствие. Люди, строящие карьеру, скорее всего, найдут материалы по эмоциональному интеллекту, в которых ни слова про конструктивистов и эмотивистов. Но им стоит это знать, это слепое пятно в раскрученных теориях.

А ведь разобраться можно даже по мимике глаз. Владимир Путин (ЛСИ) — эмотивист, Дмитрий Медведев (ЭСИ) — конструктивист. Сравните выражение лица на видео.

Еще кейс. К соционике проявил интерес специалист по психодиагностике с опытом в криминалистике. Стал выступать с докладами об исследованиях связи типа с эмоциональным интеллектом, в которых пытался «отменить» существование рационалов — логиков — эмотивистов. Заявлял, что

таких людей нет. Прямое общение выявило резкое неприятие им биометрии в речи и несогласие с некоторыми версиями типов известных людей. По его мнению, «не может ЛИИ обладать высоким эмоциональным интеллектом».

Точки над і поставила проверка его типа. Оказалось: логик-конструктивист (ИЛИ) считает себя логиком-эмотивистом (ЛСЭ), и приписывает рациональным логикам черты иррациональных. Он сделал о себе неправильные выводы и, пользуясь авторитетом, стал их распространять. Обычная реакция любителей и специалистов по соционике: «к человеку с такими заслугами надо прислушиваться». Впрочем, авторитеты любого рода редко знают о разнице между типами.

Если вы эмотивист и пытаетесь воздействовать на собеседника, жесткий взгляд не пройдет, как у Наполеона со шляпой не выйдет. Зато люди будут в целом дружелюбнее вас принимать, считать более легким, удобным человеком. Иногда это плохо. Люди могут подумать, что вы ведомы, вас легко повести за собой. Но плюсов больше: вы более удобный собеседник. Люди больше вас захотят, особенно если вы позитивист.

Конструктивистам стоит быть внимательными, прорабатывать старый негатив. Зато им легче повлиять на собеседника эмоционально. Достаточно пристально посмотреть.

Однажды мы работали над конструктивизмом и эмотивизмом в тренинговой группе. В группе было два конструктивиста (оба ИЛИ). Они синхронно посмотрели с не меняю-

щимся выражением лица на остальных — эмотивистов. Все как один подвисли в прострации на минуту. Если вы — конструктивист, попробуйте воспользоваться.

Мастером этого приема был Владимир Жириновский (ЭИЭ). Он говорил долго. Его выражение лица почти не менялось, но его пристально слушали. Такие же черты — у президента Франции Эмманюэля Макрона (ЭИЭ). Его критикуют, но без этого умения он не сделал бы карьеру.

Автор регулярно анализирует видео — на публичных эфирах и индивидуальных сессиях. Из тех, кто запомнился стойкой эмоциональной памятью — Юрий Шевчук (ЭИЭ) и Юлия Чичерина (СЛЭ) с душераздирающими рассказами о горячих точках. После них сложно остаться равнодушным. Но можно высечь искру у собеседника даже историями о далеком прошлом — как историк Клим Жуков (ИЛЭ).

Их антиподом оказался Павел Воля (СЭЭ). В его номерах мы видим типичную для эмотивиста картину: он изо всех сил накручивает себя, эмоции на лице есть, но кажутся наигранными и публике не передаются. Публика спокойно слушает и отдыхает. Такая коммуникация стала нормой у современных комиков-стендаперов, среди которых преобладают СЭЭ и ЛСЭ [11].

Типичная ошибка эмотивиста в публичных выступлениях: желание зацепить собеседника за живое, а зацепить не получается. Автор проходил на себе.

Хорошие спикеры в цене. Возможно, вы сами ходите на

уроки ораторского мастерства, но своего типа не знаете, и про эти подводные камни не услышите. Как тогда строить самопрезентацию?

Еще один подводный камень: реакция эмотивиста на стресс. Повод может быть незначительным, а человек срывается с катушек. Контролировать и сдержать себя невозможно. Дополнительное препятствие: «меня не понимают, я не могу достучаться», после чего голос приходится дальше повышать — и уровень зашкаливает. Полностью исключить такие реакции сложно, вовремя опознавать — вполне. Если не получается — смотреть за собой «из наблюдателя». Это и есть тот самый эмоциональный интеллект, важная его часть, которую не до конца понимают его знатоки.

Важная особенность эмотивистов: им сложнее понимать информацию с первого раза, для верного представления часто требуется второе-третье чтение. Или новый просмотр фильма. С вами бывало такое: кто-то из окружающих посмотрел фильм один раз и долго рассказывает, что там, а вы и двух слов связать не можете? А потом смотрите снова — и: оказывается, «Я столько всего пропустил, здесь столько деталей!» На каждом новом просмотре у эмотивиста эмоций будет меньше, а информации он усвоит намного больше.

Отметим: конструктивисты тоже считают, что на новом просмотре усваивают новые детали. Но вряд ли с таким оттенком неожиданности. А их эмоции от предыдущего просмотра дают резонанс, вряд ли на 100%, но на значимые 20–

40%, которые поднимают чувства от первого просмотра. Если это негатив, с ним нужно работать.

Вопрос из анкеты. Вспоминаете ли Вы о прошедших событиях, которые потрясли Вас эмоционально? Если да, то испытываете ли Вы такие же сильные эмоциональные переживания? Приведите пример.

Пример 1:

«Вспоминаю о расставании с первым по-настоящему любимым человеком, но таких сильных эмоциональных переживаний, как были первые два дня после расставания, не испытываю, так как просто круто изменила после этого свою жизнь и стараюсь вспоминать, но очень редко об этом».

Эмотивизм (ЛИЭ). Все эмоции перегорели в первые два дня, а дальше — информационный след от эпизода в памяти, который не мешает жить по-новому; от него даже нет смысла отстраняться.

Пример 2:

«Вспоминаю, но со временем они производят все меньший эмоциональный эффект. Для меня это подобно оспе — раз переболел и появился «иммунитет». Стараюсь учиться на своих ошибках, а не «терроризировать» себя за них».

Конструктивизм (ЭИИ). По сравнению с предыдущим ответом — попытка выдать желаемое за действительное; эмоции от ошибок, возможно, слабее, но они есть. «Стараюсь не терроризировать» — такие слова указывают на проблему, которая остается.

Можно попытаться диагностировать признак по таким ответам, но если это произвольный текст, а не целевой опросник, вы вряд ли их найдете. Можно ориентироваться по тому, какую реакцию вызывает рассказ автора об эмоционально окрашенных эпизодах. Если это художественная литература — рассказ о страданиях героев, конфликтах, выяснении отношений. Конструктивист Лев Толстой (ЭСИ) своими текстами цепляет больше, чем эмотивист Федор Достоевский (ЛИИ), чьи эмоции оставались процессе написания, а в тексты не передавались.

Но лучший способ диагностировать признак — при наличии видео смотреть по глазам. Они подвижны, в них много «влаги» — или это сухой, напряженный взгляд, который изредка меняется?

Есть и инверсии, следы «инь»-«ян». В напряженной ситуации эмотивист может изобразить poker face. Он хочет казаться спокойнее, но это его выдает. Специалисты по психодиагностике и профайлингу фиксировали немало таких ситуаций, но вряд ли без знания признака до конца понимали их механизм.

Эмоций в нашей жизни много. Многие ситуации эмоционально цепляют. Но мы по-разному к ним относимся. Что лучше: знать или пустить на самотек?

4

Экстраверсия — интроверсия

Фокус внимания на объектах или на собственных мыслях

и ощущениях.

1

Экстраверты (лабильный полюс)

ИЛЭ, ЭСЭ, ЭИЭ, СЛЭ, СЭЭ, ЛИЭ, ЛСЭ, ИЭЭ.

2

Интроверты (ригидный полюс)

СЭИ, ЛИИ, ЛСИ, ИЭИ, ИЛИ, ЭСИ, ЭИИ, СЛИ.

3

Социальное значение — критичное

В потоке кандидатов экстраверты встречаются в 5–7 раз чаще интровертов. В современном мире экстраверты задают тон, интроверты проявляются редко и вынуждены подстраиваться.

4

Что легче, что сложнее?

Экстравертам легче, интровертам сложнее: видеть, чувствовать и описывать объекты вокруг, общаться со многими людьми, помнить о множестве дел и задач.

Интровертам легче, экстравертам сложнее: понимать, чувствовать и фиксировать свои ощущения, выводы, мысли, отдельные объекты вокруг себя, проводить время в одиночестве без смены обстановки.

5

Почему об этом лучше знать?

Какой элемент концепции шестнадцати типов — самый известный?

Вы можете не знать, кто такие интуиты и сенсорики, логики и этики, рационалы и иррационалы, но точно слышали про экстравертов и интровертов. Видели книжки про интровертов как уязвимую категорию людей. Кем они написаны? Как правило, экстравертами, которые выдают себя за интровертов. Значительная часть людей такая.

Видели книжки про интровертов как уязвимую категорию людей? Кем они написаны? Как правило, экстравертами, которые выдают себя за интровертов. Значительная часть людей такая.

Почему? У нас информационная эпоха. В метро 80% пассажиров смотрят в телефон.

Общаться голосом люди разучились. Когда вы в последний раз звонили знакомым, не предупредив, как до появления смартфонов? О любом звонке надо договариваться. Общение стало исключением, а жизнь в смартфоне, в компьютере — правилом. Работа стала больше связана с информацией.

Что получаем? Мы не получаем новых интровертов; мы получаем экстравертов, которые пытаются быть интровертами. Считают себя интровертами, потому что им не хватает общения. Их никто не учил общаться, учили только смотреть в смартфон и нажимать на кнопочки, на экранчик. А навыки общения, коммуникации, публичных выступлений на-

до ставить.

Но это мы знаем, как по биометрическим признакам определять типы личности. Системы искусственного интеллекта считают, что 16 типов личности — это MBTI.

MBTI знает только 4 дихотомии, которые приходится определять в лоб. В традиционной соционике также приходилось определять это в лоб, в центре, в котором учился автор. Там учили только четырем дихотомиям и восьми функциям. Все. При диагностике пытались понять, экстраверт человек или интроверт, в силу того, насколько он замечает людей на другом конце стола. Какие выводы без биометрической проверки при этом могли делаться, можете представить. Но это считается правилом. В MBTI — подавно.

За пределами концепции 16 типов экстраверты и интроверты — востребованная тема, а критериев нет. Что там творится? Ханс Айзенк (ЛИЭ) предложил критерии экстраверсии и интроверсии без опоры на 16 типов. Он привязывал их к общительности человека. Но это не общительность. Конечно, экстраверты в целом общительнее, но главное — восприятие окружающего мира через объекты. Или в отрыве от объектов; с опорой на свои мысли, ощущения, как у интровертов.

Экстраверты хорошо понимают, что вокруг. Это по умолчанию важнее, чем процессы в сознании. Интроверты, с точки зрения экстравертов, неоправданно культивируют мысли, чувства, ощущения, изредка обращая внимание на внешний

мир.

При этом экстраверт может быть необщительным, его этому не учили, или он сам не хотел. Он может казаться замкнутым и нелюдимым. Но при этом у него восприятие мира через объекты. Основной критерий такой.

Есть два известных человека с экстравертным типом (ЛИЭ). Это отечественный политик Александр Волошин и один из основателей Apple Стив Возняк. По общепринятому представлению — похожие на интровертов люди, но их тип оказался экстравертным.

Таковы не только они. Экстраверты, считающие себя интровертами, регулярно приходят на консультации, диагностику и занятия. «Ну какой из меня экстраверт?»

Автор помнит учебную группу, заточенную под другого преподавателя. В ней была женщина, у которой был сложный период в жизни. Она отказывалась рассматривать версии типа, кроме двух интуитивных интровертов. Но когда дело доходило до заданий на структуру и семантику речи, говорила так же, как партнерша по группе — яркая, общительная, с успехами в продажах. Последней, впрочем, больше импонировала версия сенсорика-экстраверта, также не соответствовавшая ее речи. Они были женщинами одного типа, входили в резонанс, зеркалили друг друга.

«#ЯИнтроверт» — просто болезнь. Автор не дает советов, но надеется, что читатели поймут: не стоит подгонять себя под интроверта. Лучше по речи косвенно разобраться, что в

вашем случае, и — что с навыками общения; придется ли их прокачивать? Больше бывать на людях, учиться общаться, если потенциал есть?

А вот соответствуют ли этому потенциалу экстраверты — вопрос. Чем дальше, тем меньше. Это проблема.

С другой стороны, экстраверсия — интроверсия — самая социально значимая дихотомия. Обычная статистика: на собеседованиях на одного интроверта приходится 5–7 экстравертов. Даже на «интровертной» позиции IT-разработчика — до 4 к 1 [23].

Работодатели хотят иметь исполнительных интровертов, от которых мало шума и много дел. Придется разочаровать: легко не найдете. Один интроверт придет после того, как вы посмотрите 5–7 экстравертов и, возможно, кого-то из них возьмете. Ставить цель набрать больше интровертов бессмысленно. Это трудозатратный процесс.

Численность экстравертов и интровертов неравна. Давным-давно автор изучил свои школьные классы, привлек коллегу, которая посмотрела свои классы, классы детей. Чем они интересны? Это редкие места, где люди распределены по типам в пропорциях, близких к рождаемости. При беглой оценке оказалось: на одного интроверта приходится не меньше полутора экстравертов [24].

С этой статистикой надо разбираться дальше, ставить эксперименты на широкую ногу. Исследовать по крайней мере сотни детей в школьных классах, самих обычных. Там, где

пропорции соответствуют количеству рождений, а не социальной активности, при которой экстраверты неизбежно выходят вперед.

Нет такого, что рождается 50% интровертов и 50% экстравертов. Почему? Из-за натальной природы, неизвестной в MBTI, да и в соционике это считается спорной концепцией. А в социобиометрии это давно решенный вопрос.

Тип закладывается через роды, иначе бы он не совпадал у всех близнецов. Тип — это разновидность матрицы Графа, сценарий внутри нее [7, 8].

Есть четыре матрицы Графа. Ранние матрицы — интровертные, первая и вторая. Поздние — экстравертные, третья и четвертая. Значит, сценарий, когда у плода откладываются в сознании поздние матрицы, третья или четвертая, более вероятен, чем сценарий, когда откладываются ранние, первая или вторая. Поэтому мы имеем перевес экстравертов даже на уровне рождений.

Экстравертов больше. Там, где есть физиология, ни о какой симметрии, ни о каком равенстве можно не говорить [32]. Обязательно будет неравенство. Никаких 50 или 25 процентов не будет.

Но, пока стандартом в работе 16 типами считается MBTI, где ничего, кроме четырех дихотомий, неизвестно, считается, что тесты — это нормально, а биометрия — «что это такое?» В традиционной соционике это тоже почти незаметно. Для объективного взгляда необходимо убедить мир: у нас

реальное знание, и надо опираться на него. А не на устаревшие взгляды: «если человек общительный, он экстраверт, а если необщительный — интроверт».

Теперь посмотрим, какие бывают экстраверты и интроверты. Чем они отличаются?

Пример 1. Отрывок из блога:

«Ощущения вообще со временем претерпевают какую-то странную эволюцию — что-то превращается в лоскутное одеяло рассыпающихся ярких картинок, часть помнишь досконально, часть не помнишь вообще. Былые полуприятели-студенты помнятся кто лицами, кто фамилиями, кто — вообще ничем. Я ли тот человек, или это был кто-то другой, просто подаривший эту охапку воспоминаний, особо не оборачиваясь, чтобы поднять то, что случайно обронил... А еще память имеет свойство диффузии — зрительные воспоминания смешиваются со звуковыми, образы переходят в запахи, в результате — эдакий пластилиновый ком из длинных угловатых коридоров, ощущения дерева стен, томительного стояния у доски, неумения общаться, языческого кайфа от зеленых мониторов, жгучей предэкзаменационной тоски и тупой бесцветной радости после очередной сдачи, за которой еще одна, еще, еще, потом диплом, госэкзамен, и... больше я этих людей никогда не видел. Если и видел, то случайно. Хотя нет — еще было какое-то отмечание потом».

Тема фрагмента — именно об ощущениях, которые помнит автор. Какие у него вспоминания: зрительные, звуковые,

образы, запахи. Потом — немного объектов: диплом, экзамен, но дальше — перевод на себя: «Больше я этих людей никогда не видел».

Перед вами — речь интроверта (ЭИИ). В сочетании со статикой — вторая матрица (интроверт — статик — рационал). Это наиболее жесткая стадия родов: плод чувствует схватки, но ему некуда идти.

Пример 2. Еще отрывок из блога:

«Французское преподавание не блещет также. А французские студенты донельзя безжизненные и вялые. Общаться с иностранцами не желают.

Постоянное чувство неудовлетворенности и неуспевания — когда ничего не успеваешь. Из-за того, что начальство требует результатов, при этом не давая никаких инструментов для улучшения. То есть научиться переводить на французский нужно в одиночку как-то исхитриться, самостоятельно.

А еще у них скоро будет саммит НАТО, и из-за этого всю неделю будет закрыт весь университетский городок, так они боятся, что протестующие против НАТО займут университет. Бежать, говорят, надо на это время из города, так как все будет парализовано».

Как и в предыдущем примере — статика, отдельные фразы со сменой ракурса. Но что мы здесь видим? Объект за объектом! Это широкая панорама, взгляд экстраверта (ИЛЭ). Почувствуйте разницу.

Характерная позиция третьей матрицы (экстраверт — статик — иррационал): бежать из города, иначе будет поздно.

Как мы видим, есть элементы семантики, которые помогают отличить экстраверта от интроверта, определить признак в лоб. Но это чревато ошибками. Лучше отличать косвенно. Каким образом?

Обычная последовательность работы:

За первые минуты беседы, анализа видео речи разобраться: статик или динамик, есть ли фрагментация?

Много ли отрицаний? В обоих примерах их было мало; это статики — позитивисты — процессоры (МГ33).

Уловить интонацию. Какая она: квестимная, с невербальными сигналами к собеседнику, или деклатимная — с разговором от себя, со слабым контактом?

На выходе остаются два экстравертных или интровертных типа, между которыми дальше по конструктивизму — эмотивизму и другим признакам делаются окончательные выводы. Но уже на этом этапе понятно, что перед нами экстраверт или интроверт.

Автор считает типовой задачей повышенной сложности отличить ИЛЭ от СЭЭ, поскольку оба эти типа (особенно последний) регулярно встречаются, в том числе на собеседованиях. Или среди клиентов, фигурантов исследований.

Когда вы определяете биометрические признаки, а не экстраверсию и интроверсию в лоб, вопрос «экстраверт или ин-

троверт» не возникает. Вы можете дополнительно проверить это по семантике. Но это не критично, если аккуратно работать с биометрией.

И тогда вылезают неудобные результаты. Тихие, необщительные люди, которые зависают в смартфонах, оказываются экстравертами. Так и живем.

5

Логика — этика

Преобладание объективности или пристрастности в оценке окружающей реальности.

1

Логики (ригидный полюс)

ИЛЭ, ЛИИ, ЛСИ, СЛЭ, ИЛИ, ЛИЭ, ЛСЭ, СЛИ.

2

Этики (лабильный полюс)

СЭИ, ЭСЭ, ЭИЭ, ИЭИ, СЭЭ, ЭСИ, ЭИИ, ИЭЭ.

3

Социальное значение — критичное

В нашу информационную эпоху знать и уметь разбираться, кто логик, а кто этик нужно вчера. У логиков даже устная речь стройнее. Логики универсальны, этики вынуждены методом тыка искать ниши, в которых есть шансы.

4

Что легче, что сложнее?

Логикам легче, этикам сложнее: делать формальные выводы, понимать смысл вещей, идей и процессов, управлять

материальными объектами, подбирать слова, решать сложные научные и деловые задачи.

Этикам легче, логикам сложнее: чувствовать людей и подстраиваться под них, чувствовать и выражать эмоции, понимать свое и чужое отношение, не совершать жесткие поступки почем зря.

5

Почему об этом лучше знать?

А сейчас — разговор о самой социально значимой дихотомии, наряду с экстраверсией и интроверсией, — про логиков и этиков. Словами Юнга, «чувствующий» (feeling; этики) и «думающий» (thinking; логики) [33]. Сам Юнг, вопреки общепринятому мнению, был этиком (ЭИЭ), и его определение этики — удачнее, чем определение логики [20].

С тех пор много воды утекло. Что мы видим в современном цифровом мире? Кому легче жить? Конечно, логикам. Всем приходится много думать, но логики лучше под это заточены.

Логики — ригидный полюс. Они отодвинуты от ощущений окружающих людей, опираются на вторичную сигнальную систему, формальный язык, и думать им легче. А этики более привязчивые, через шестое чувство ощущают людей. А думать сложнее.

Логики более складно говорят. Будь на месте автора логик, он выражал бы мысли и преподносил это знание более складно. Но приходится подавать как есть.

Были предположения: самая нестройная речь — у подобных автору этиков — иррационалов — эмотивистов (три лабильных полюса), а вот рациональные этики во многом подобны логикам и выражаются стройнее. Однажды автор вел занятие на эту тему. Среди слушателей были логики и рациональные этики, которые по сравнению с логиками также выражались довольно нескладно.

Пример 1:

— Как вы отличаете умело поданную ложь и лесть от правды?

— Иногда это очень сложно, но у людей, которых знаешь и способных на это, ложь становится очевидна. Иногда устанавливаешь то, что правда слишком красивая — то это ложь.

Логика, СЛЭ.

Задача кажется сложной, но сформулировано просто, понятно и прозрачно. Очень простой принцип: «правда красивая — значит это ложь». Может это не так, но с точкой зрения говорившего все понятно.

Пример 2:

«Мне сложновато отличить именно умелую ложь, наверно потому, что я вообще человек довольно ведомый, и мне легко можно навязать другое мнение, что я даже могу изменить решение. А лесть можно определить, когда человек говорит слишком слащаво, или ты знаешь, что он к тебе в принципе не очень положительно относится, соответственно и искренней похвалы от него ждать не стоит.»

Этика, СЭИ.

Этик признается, что ему это сложно. Отложилось негативное отношение к человеку — он более-менее изучен. Но если этого нет — полнейшая внушаемость от контакта, в ходе которого автору ответа можно много чего навязать, сопротивления не будет. А потом с этим этиком контактирует другой человек, и этик рискует изменить мнение. От контакта к контакту он подхватывает то одну, то другую точку зрения.

Автор сталкивается с такими случаями. Человек приходит на консультацию. Общение конструктивное. Потом он обращается в соционический центр, где ему преподносят другую версию типа, с которой сложно согласиться: биометрические признаки врозь. Но клиенту кажется: на новом месте контакт лучше, и можно вешать собак на нашу работу и менять версию типа — «у кого общение понравилось, тот и прав»; объективных критериев нет. Такие случаи известны и среди логиков, но этики более внушаемы в режиме «здесь и сейчас». Культура потребления в действии.

Шахматы — интеллектуальное единоборство. Из поверенных 50 ведущих шахматистов разных времен — ни одного этика, 50 логиков из 50, 48 из них — интуитивные логики.

Есть и другая сторона: информация, работа с ней. Контактов стало меньше, а информации больше. Здесь у логиков большое преимущество, и не только в цифровых професси-

ях.

Есть шахматы — интеллектуальное единоборство. Из поверенных 50 ведущих шахматистов разных времен — ни одного этика, 50 логиков из 50, 48 из них — интуитивные. Одного этого исследования достаточно, чтобы заявлять: интуитивные логики имеют максимальные способности для интеллектуальной работы. Они наиболее востребованы в профессиях, где надо много думать.

Но шахматы — особый случай, спорт высоких достижений. Есть другие профессии.

Среди 81 проверенных IT-разработчиков нашлось 18 этиков, ок. 22% (всего по IT-индустрии — 30 из 168; ок. 18%) [23]. Случаи разные. Есть и докладчики на конференциях, и кандидаты с онлайн-собеседований. Последние производят бледное впечатление, «плавают» на технических вопросах. Самое удручающее — запись рабочей беседы с возрастным разработчиком — СЭЭ, который пытался объяснить руководителю, что не выходит. Его бы энергию в мирных целях, в HR вместо IT. Или в психологию.

Хотя и среди 50 проверенных известных психологов этиков всего 16, в основном СЭЭ и ЭИЭ. Два логика на одного. У логиков — очевидные преимущества и в психологии: легче объяснять, что происходит с человеком, почему он думает и ведет себя так, страдает такими расстройствами, имеет такие проблемы. Хотя считается: психология — гуманитарная ниши, в которой могут работать и этики.

Логики в разы конкурентнее этиков. Показатели успеха этиков вытягивает один тип с удачными коммуникативными качествами и мобильностью. А что делать остальным?

Логиков в разы больше среди проверенных юристов (также около двух логиков на одного этика; почти все — СЭЭ) [17]. Среди 100 ведущих бизнесменов России — 18 этиков (14 СЭЭ) [6]. Из 50 ведущих маркетологов и политтехнологов — 13 этиков (9 СЭЭ).

Практически в любой нише логики в разы конкурентнее этиков.

Показатели профессионального успеха этиков слегка «вытягивает» один тип с удачными коммуникативными качествами и мобильностью. А что делать остальным? Но люди не понимают, что живут в сильнейшей социальной матрице. И даже не могут толком узнать, логики они или этики. А потом недоумевают, почему однокурсники — с карьерой, а они — нет.

Везде, где требуется система в голове, чем-то другим это компенсировать сложно. Даже хорошей контактностью, подстройкой под собеседника.

Примечание. Справедливости ради, по нашей гипотезе рождаемости типов по перинатальным матрицам, 6 из 8 типов этиков (динамики и статики-деклатимы) могут уступать в численности логикам из тех же матриц [22]. Из двух остав-

шихся ЭСИ — инертные интроверты и также встречаются нечасто; возможно, СЭЭ — единственный тип этиков, чьи представители рождаются часто, и исключительные результаты этого типа на фоне других этиков объясняются этим фактором.

Бывают ситуации, когда способности этиков ценнее. Логики способны жаловаться, что окружающие их не понимают и имеют корыстные замыслы на их счет. Замыслов может не быть, а логик будет понапрасну обижаться. А этик чувствует такие вещи шестым чувством или просто по умолчанию доверяет людям. И те, и другие мерят людей по себе.

Логикам приходится нарабатывать вещи, которые многие этики чувствуют на автомате. В НЛП есть задача моделирования чужого позитивного опыта; «примерять на себя» окружающих людей. У иррациональных этиков этот навык встроенный. Моделировать других — это на раз. А логикам приходится учиться.

Социальная значимость логики и этики огромная. А вот умеют ли это правильно определять? Можно пытаться в лоб, опираясь на стройность или нестройность мыслей — и делать кучу ошибок. Но лучше косвенно, по сочетанию других признаков.

Один из них — конструктивизм — эмотивизм. Иррациональные логики и рациональные этики-конструктивисты с более жестким выражением лица, а иррациональные этики и рациональные логики-эмотивисты, с более подвижной ми-

микой лица. Здесь сложнее промахнуться. Когда люди, знакомые с MBTI или традиционной соционикой, не знают, что такое конструктивизм и эмотивизм, они рискуют записать в этики контактную и позитивную девушку–ЛИЭ из-за подвижной мимики лица. И даже логика-конструктивиста (например, ИЛЭ или ИЛИ) из-за умения эмоционально воздействовать на людей.

Знать, этик вы или логик, лучше с пяти лет, когда у ребенка формируется речь. Стоит ли замахиваться на задачи с повышенной интеллектуальной нагрузкой, или удобнее вам действовать через контактность? Она у этика в порядке, а вот результативно думать сложнее.

Признак известен более 100 лет. Его социальная значимость — выше крыши. Цена промаха велика. Здесь либо по-старому с ошибками, либо без них.

6

Интуиция — сенсорика

Восприятие реальности через органы чувств или в отрыве от них через вторичные образы.

1

Интуиты (ригидный полюс)

ИЛЭ, ЛИИ, ЭИЭ, ИЭИ, ИЛИ, ЛИЭ, ЭИИ, ИЭЭ.

2

Сенсорики (лабильный полюс)

СЭИ, ЭСЭ, ЛСИ, СЛЭ, СЭЭ, ЭСИ, ЛСЭ, СЛИ.

3

Социальное значение — незначительное

Возможно, в прошлом успехи сенсориков были выше, но Интернет резко поднял шансы по крайней мере для интуитивных логиков. Значительного перевеса в потоке кандидатов в пользу интуитов или сенсориков как правило нет.

4

Что легче, что сложнее?

Интуитам легче, сенсорикам сложнее: мыслить абстрактно и ассоциативно, ориентироваться во времени, понимать суть ситуации, явления и объекта, выдвигать идеи, видеть возможности и пути развития ситуации.

Сенсорикам легче, интуитам сложнее: мыслить конкретно, ориентироваться в пространстве, чувствовать физическую сторону объектов, чувствовать и применять силу, чувствовать свой и чужой организм, свою и чужую силу, вести людей за собой.

5

Почему об этом лучше знать?

Признак более ста лет назад открыл Юнг. Что он означает?

Часто путают любое нестандартное восприятие с интуицией. Люди говорят: «у меня сильно развита интуиция» Кто чаще? Сенсорики, у которых есть физическое ощущение, которого у интуита нет, «шестое чувство». У сенсориков психика тесно связана с органами чувств. Они часто называют это интуицией.

В MBTI вопросы на интуицию, представления об интуитах такие, что люди боятся ими быть. Для них интуиты, а также иррационалы — «люди не от мира сего». Вот и получается 40% рациональных сенсориков по результатам теста.

Специалисты по MBTI считают проявлением сенсорики практичность. У некоторых авторов дело доходит до слова «здравомыслие» вместо «сенсорика». Если все интуиты непрактичны, быть интуитом — немодно и непрестижно.

Специалисты по MBTI считают проявлением сенсорики практичность. У некоторых авторов дело доходит до слова «здравомыслие» вместо «сенсорика». Если все интуиты непрактичны, быть интуитом — немодно и непрестижно. Но тяжелее или легче стало быть интуитом по сравнению с временем Юнга, временем появления MBTI, с 1942 года? Легче, за счет информационных технологий!

В информационном обществе быть интуитивным логиком — норма. Даже в MBTI признают, что это «редкая» элита человечества, которая по нашим данным не редка. Но, поскольку в MBTI искаженные критерии, у них получается слишком много рациональных сенсориков.

Справедливости ради, даже системы искусственного интеллекта, которые считают MBTI правильным, общепринятым толкованием юнговского типа, не поддерживают такие начинания.

Чем интуиты и сенсорики отличаются по речи? Есть косвенные сочетания других признаков и явные критерии.

Два примера, они гуляют из одной нашей программы в другую. Записи из старых блогов.

Пример 1:

«Сегодня очень дразнящая погода. Минусовая температура под щебет очнувшихся птиц и звон капель. Не питаю иллюзий — весна еще далеко, это пока только так, первые зовы, но вот скоро, совсем скоро, через последние метели и ноздреватый грязный снег, через мутную тающую кашу прилетит весна.

В Петербурге все не то — там, среди каменных боков зданий весна угадывается лишь по высыхающим мостовым, да редким квадратам чистого неба во дворах-колодцах.

А тут, в Москве, шумной бестолковой Москве, тут все иначе. Тут весна наваливается на тебя, с грохотом, звоном. Потом, вдруг, ты видишь исчезающие груды снега.»

Сенсорика, СЭЭ.

В этом тексте даже комментировать нечего. Выделены физиологические, сенсорные обороты.

Пример 2:

«Один человек, попросив не называть его, подарил мне хорошую идею. Отныне всем провайдерам предлагается предоставлять совершенно новую услугу.

Услуга заключается в следующем: с пользователем заключается контракт, по которому пользователь обязуется не зво-

нить провайдеру через dial-up и не использовать выделенные провайдерские линии ни под каким предлогом. За это провайдер обязуется не брать с пользователя дополнительных денег. Контракт заключается минимум на месяц. В результате у провайдера есть реальный шанс разгрузить свой канал».

Интуиция, ЛИИ.

Автор выходит за рамки контекста: предлагает заключать контракт не для того, чтобы пользоваться ресурсами интернет-провайдера, а для того, чтобы ими не пользоваться. А вот сенсорных, физиологических оборотов, как в предыдущем примере, мы не видим, от слова «совсем».

Так верно ли, что сенсорика — синоним практичности, здравого смысла? Перед нами — текст интуита-логика на тему практичности, пусть с элементом иронии. И текст сенсорного этика с эмоциональными наблюдениями за природой, далекий от дел и практики.

Верно, что сенсорики склонны понимать мир таким, каким он кажется здесь и сейчас, без забеганий вперед-назад, без метафор и иносказаний. Скрытые смыслы могут поставить их в тупик. Начало диагностического интервью с сенсориками часто начинается с диалога: «Что интересного в Вашей жизни?» — «А что конкретно?». Особенно характерен такой заход для сенсориков — квестимов — объективистов (СЭЭ, ЭСИ, ЛСЭ, СЛИ; МГ10).

В списке 100 проверенных нами известных бизнесменов России мы видим 45 интуитов (из них 41 интуитивный ло-

гик) и 55 сенсориков (сенсорных логиков — также 41) [6].

В силу незнания Признаков Рейнина в MBTI, слепым пятном остается наличие интуитов — объективистов — деклатимов (ИЛИ, ЛИЭ, ЭИИ, ИЭЭ). У этих типов образное мышление сочетается с опорой на реальность (МГ10). Это подрывает взгляд на интуитов как на «людей не от мира сего», порождающий нежелание казаться такими по тесту.

Интуиты лучше чувствуют время — в силу того, что психика меньше привязана к физиологии. Им легче настроить себя так, чтобы не опаздывать или опаздывать немного. Сенсорикам это сложнее. Сенсорики физически более собраны; они могут, если надо, накрутить себя и быстрее собраться, хотя редко этим пользуются.

Между интуитивными и сенсорными логиками — громадная разница в возможностях интеллекта. Лучшая иллюстрация: из 50 проверенных ведущих шахматистов мира разных лет — 48 интуитивных логиков, 2 сенсорных и ни одного этика. Возможности интуитивных логиков вне конкуренции там, где требуется быстро соображать. В современном мире для них открылись пути, которых раньше не было. Раньше мы жили в более физическом мире. Интернета, информационных технологий не было, а то и электричества.

У сенсориков в старом физическом мире шансов было больше. Хотя были ниши-исключения. Среди проверенных композиторов (с 1756 г. рождения) выявлен перевес интуитов во все времена. Но в цифровую эпоху профессия компо-

зитора стала нишей для интуитивных логиков; работа композитора и музыканта стала связана с информационными технологиями.

А вот интуитивные этики — группа риска, социальная проблема, о которой никто не знает. Такие кандидаты регулярно встречаются на собеседованиях на IT-вакансии и неминуемо проигрывают конкурентам-логикам. Но не подозревают, что профессия психолога или рекрутера подошла бы лучше [23].

Мы живем в мире, где интуитивные логики универсальны и незаменимы, а интуитивные этики заменимы почти везде; трудно представить нишу, в которой без них не обойтись.

В спортивных единоборствах больше шансов у сенсориков, но есть исключения — Брюс Ли, Александр Усик (оба ИЛЭ).

В футболе шансы сенсориков и интуитов сравнимы, но на некоторые ключевые места в футбольной команде, в становой хребет, в центр обороны и опорную зону, лучше ставить сенсориков, а интуиты увереннее держатся на флангах. Есть и исключения: ведущие игроки нашего времени Л. Месси (ИЭИ) и К. Мбаппе (ЭИИ) пробились за счет феноменальной скорости и сообразительности. В 80–90-е годы прошлого века Г. Линекер (ИЭЭ), не отличавшийся габаритами и весом, блестяще играл в центре атаки, там, где увереннее чувствуют себя сенсорики.

Далеко не все сенсорики выглядят мощными, как ска-

ла. Некоторые девушки, миловидные и миниатюрные, могут быть даже черными сенсориками (сенсориками — статиками — решительными). Особенно этим отличаются женщины–СЭЭ, такие, как политик Наталья Поклонская или актриса Скарлетт Йоханссон.

Бывают и габаритные интуиты, как рок-певец Фиш (ИЛИ), а то и с повышенным весом, как шахматист Пархам Магсудлу (ИЛЭ) или Стив Возняк (ЛИЭ).

При диагностике людей с любым ростом и сложением стоит смотреть в оба и делать выводы по речи, а не по виду.

В соционике важный источник ошибок — попытка определять в лоб аспекты, а не признаки, и невнимание к признакам Рейнина с привязкой к речи.

Специалисты по соционике уделяют основное внимание попыткам определить аспекты из малых групп 9 и 15, образующие модель А. Применительно к интуиции и сенсорике — это малая группа 15 (интуиция — сенсорика, статика — динамика, решительность — рассудительность). При этом нет понимания, что важный элемент этих аспектов, статику — динамику, можно и нужно напрямую определять по речи. В итоге — 70–90% ошибок. «Эффективность» работы специалистов по соционике можете представить. Заслуженный итог — репутация сомнительной псевдонауки. С тестом MBTI и «40% рациональных сенсориков» (SJ) [2, 25] дела обстоят не лучше, но западная корпоративная упаковка пока спасает.

Выход один. Проверять признак косвенно. Не во всех образцах речи есть такие сенсорные метафоры, как в примере про таяние снега.

Но настоящая проблема — недостаточная востребованность интуитивных этиков и ряда других типов в информационном обществе, заточенном под интуитивных логиков [13].

7

Рациональность — иррациональность

Приоритет оценочных суждений или безоценочного восприятия реальности.

1

Рационалы (ригидный полюс)

ЭСЭ, ЛИИ, ЭИЭ, ЛСИ, ЛИЭ, ЭСИ, ЛСЭ, ЭИИ.

2

Иррационалы (лабильный полюс)

ИЛЭ, СЭИ, СЛЭ, ИЭИ, СЭЭ, ИЛИ, ИЭЭ, СЛИ.

3

Социальное значение — незначительное

«Рациональность — синоним порядка» — такое же предубеждение, как «экстраверсия — синоним общительности». На перспективы человека признак почти не влияет, за исключением ситуаций, в которых важно умение быстро подбирать слова или быстро реагировать на раздражители.

4

Что легче, что сложнее?

Рационалам легче, иррационалам сложнее: подбирать слова и описывать ими людей, объекты и явления, следовать намеченному плану и принципу, воздерживаться от лишних движений и резких реакций.

Иррационалам легче, рационалам сложнее: чувствовать реальность как есть, быстро реагировать на изменения обстановки, воздерживаться от лишних слов и ненужной критики.

5

Почему об этом лучше знать?

Дихотомия пошла от Юнга. Здесь много искажений. Каких? Ответ напрашивается. Уже из названия кажется: рационалы — люди, более склонные к порядку, чем иррационалы, «у которых бардак».

Так или нет? Раз есть сомнения — уже нет.

Если вы проходили тест MBTI, помните вопросы на эту тему? Они скомпонованы так, что «рациональность — синоним порядка, планового начала». Как учили даже в центре традиционной соционики, — это приверженность к планам. «У рационалов плановое начало важно, а у иррационалов нет; они корректируют планы, забывают про них».

«Рациональность — синоним порядка» — такое же предубеждение, как «экстраверсия — синоним общительности». На перспективы человека признак почти не влияет.

А что оказывается? Есть признаки, которые часто путают с рациональностью — иррациональностью и делают кучу ошибок.

Беспечность — предусмотрительность: беспечный скачет от одной ситуации к другой, а предусмотрительный воспринимает их одинаково. И предусмотрительность путают с рациональностью.

Или тактика — стратегия. У стратега есть долгосрочные ориентиры, важные причины делать или не делать. А у тактика все сиюминутно. Есть текущая повестка дня, — он ее планирует, не важно, рационал он или иррационал.

Плановое начало есть у всех, но оно разное, связано с разными признаками. Но пока мы не знаем других признаков, кроме рациональности — иррациональности, все валится в кучу, получаются искажения. Люди боятся быть иррационалами, будто это нечто нехорошее, кривое зеркало. Его сделали кривым и не знали, что оно кривое. До сих пор не знают, пока вы работаете с традиционной соционикой или MBTI.

Что на самом деле? Основные критерии такие. Иррационалы — люди, которые тесно привязаны к окружающему миру. У них постоянно идет его восприятие. А у рационалов оно отрывочное.

Рационалы — на ригидном полюсе; они дальше оторваны от реальности, опираются на сложившиеся представления, а к реальности обращаются опосредованно, с некоторой дистанции.

Иррационалы — лабильный полюс. У них непрерывное безоценочное восприятие окружающего мира. Автор — иррационал, для которого естественно: мир состоит из многих черных ящиков. Пока мы не знаем, что там — это черный ящик. Поизучали — появляются островки, про которые что-то можно сказать. Но про большую часть мира мы сказать ничего не можем.

Автор проходил курсы медитаций, их ведущая — иррационал (СЭЭ). Она учила безоценочному восприятию мира через медитацию, что весьма органично. Возникает вопрос: как справляются с такими задачами рационалы; насколько у них получается через медитацию достичь безоценочного восприятия?

Итак, основной критерий. Либо чувство окружающей реальности, которое обострено у иррационалов, либо отрыв от нее в пользу сложившихся представлений у рационалов. За счет этого рационалам легче подбирать слова.

Это создает сложности в отношениях, в контакте. Частое явление: рационалы выговаривают иррационалам (или рационалам, которые попадутся под руку), что они что-то не так делают. Иррационалы ничего сделать не успели, не понимают, что творится, а рационалы уже выговаривают.

Иррационалы склонны к безоценочности. Сделали, пошевелили, сказали — и не знают, это хорошо или плохо. А рационал уже знает. Правильно, неправильно, этично, неэтично — им легче об этом говорить. А иррационал докапывает-

ся пробами и ошибками. Делает много лишних движений.

6

Перинатальные матрицы (малая группа 28)

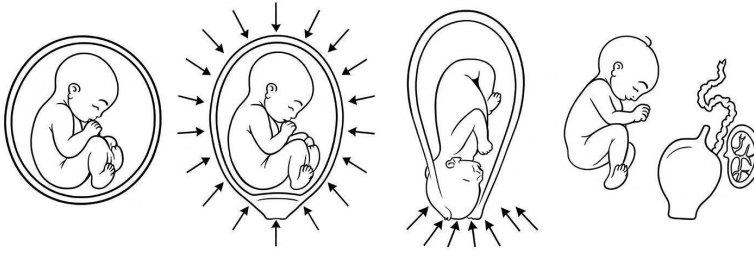
Тип — отпечаток матрицы Грофа [3]. Рациональность — иррациональность — один из трех признаков, связанных с ними [15, 27]. Остальные два:



Станислав Гроф (ИЛИ)
Фото: Антон Носик (1966-2017) CC-BY-3.0

Статика — динамика. Фрагментация времени схватками утробы в средних матрицах (2–3) и ее отсутствие у крайних (1–4).

Экстраверсия — интроверсия. Закрытая среда в ранних матрицах (1–2) и открытая в поздних (3–4).



Матрицы Грофа, символическое изображение.

А что с рациональностью — иррациональностью?

Нечетные матрицы (1 и 3) формируют иррационалов. Четные (2 и 4) — рационалов.

М1 и М3 — фазы родов, на которых плод может двигаться.

В первой матрице (интроверты — динамики — иррационалы) плод внутри утробы, еще не начались схватки. Плод может шевелиться, ловить ощущения.

В третьей матрице (экстраверты — статики — иррационалы) плод пробивается к выходу сквозь схватки, борьбу и напряжение. Но движение все равно есть.

Наличие движения плода — общее между 1 и 3 матрица-

ми.

Рационалы — четные матрицы, вторая и четвертая. В них условия другие.

Вторая матрица — плод внутри утробы, выхода нет, а схватки уже есть. Это самая тяжелая, напряженная стадия родов, здесь три ригидных полюса признаков.

Интроверсия: нет выхода, все внутри, посмотреть некуда. Статика: плод чувствует схватки, время фрагментировано. И рациональность: движения нет, смотреть не на что; остается наблюдать ощущения с повышенной оценочностью.

Четвертая матрица — фаза, когда плод уже вышел. Двигаться он не может; все силы отданы на третьей стадии. Да и некуда. Он уже снаружи, на руках у тех, кто принял роды. Здесь экстраверсия; открытая среда. Динамика; нет схваток, которые фрагментируют время. И рациональность: плод не двигается, значит, он оценивает.

Основной принцип: наличие или отсутствие движения в фазе родов, которая откладывается в сознании у появляющегося на свет ребенка.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.