



ПРИКЛАДНАЯ
СОЦИОНИКА

Е.С. Филатова

Соционика для всех

*Соционика — наука общения,
понимания и согласия*



Издательская группа «Чёрная Белка»
Москва, 2010

Составитель серии и руководитель проекта А.Л. Митрохина.

Филатова Е.С.

Соционика для всех. Соционика — наука общения, понимания и согласия. — М.: Чёрная белка, 2010. — 312 с. — (Библиотека SOCIONICA. Прикладная соционика.) ISBN 978-5-91827-008-0

Книга Екатерины Сергеевны Филатовой «Соционика для всех» представляет собой переработанное и существенно дополненное новым материалом переиздание одноименной книги, благодаря которой состоялось первое знакомство с соционикой и пробудился интерес к этой новой науке о человеке у многих и многих читателей. Издание 2010 года дополнено в первую очередь материалами по признакам Рейнина и модели «Т», разработанной В.Л. Талановым. В качестве приложений в книгу также вошли статьи автора, статистически подтверждающие либо опровергающие ряд соционических постулатов. Благодаря широкому охвату и популярному изложению материала книга может служить пособием для преподавателей соционики в учебных заведениях. Рекомендуется широкому кругу читателей.

Впервые книга «Соционика для Вас» вышла в свет в 1993 году тиражом 10 000 экземпляров, через год она была переиздана тиражом 50 000 экземпляров. Позднее — в 1999 году книга была существенно переработана и издана под несколько измененным названием «Соционика для всех» общим тиражом 15 000 экземпляров.

Несмотря на вполне внушительный общий 75-тысячный тираж этой книги, до сих пор раздаются телефонные звонки — читатели хотели бы вновь получить «Соционику для всех». Более того, мне сообщили, что в Одессе в 2006 году видели пиратское издание «Соционики...».

Конечно, возникло вполне естественное желание снова эту книгу переиздать, тем более, что за последние 10 лет в соционике сделано достаточно много нового. Мне показалось, что необходимо включить в текст и новые разработки — более всего это касается признаков Рейнина.

Книга довольно сильно изменилась, что вполне естественно — с годами приходит понимание того, что прежде было недостаточно ясно.

Предлагая читателям новый вариант своей ранее изданной книги, я надеюсь, что она будет так же полезна, особенно тем, кто только начинает свой путь в соционику.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	8
Введение.....	11
Часть I. ОСНОВА СОЦИОНИКИ – ТИПОЛОГИЯ ЮНГА.....	19
Глава 1. Ограниченность человеческого восприятия.....	19
Глава 2. Типология Юнга.....	27
Глава 3. Психические процессы и асимметрия полушарий головного мозга человека.....	32
Глава 4. Экстраверсия-интроверсия.....	37
Глава 5. Информационное поле и психические функции.....	41
Глава 6. Модель Юнга.....	52
Глава 7. Рациональность-иррациональность.....	59
Часть II. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ.....	63
Глава 1. Интуитивные интроверты.....	67
Глава 2. Сенсорные интроверты.....	77
Глава 3. Этические интроверты.....	86
Глава 4. Логические интроверты.....	95
Глава 5. Интуитивные экстраверты.....	104
Глава 6. Сенсорные экстраверты.....	112
Глава 7. Этические экстраверты.....	120
Глава 8. Логические экстраверты.....	130
Глава 9. Знаки соционических функций.....	139
Часть III. ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....	145
Глава 1. Гетеровертные отношения.....	147
Глава 2. Гомовертные отношения.....	162
Итог по интертипным отношениям.....	169
Часть IV. ОТ МОДЕЛИ «Ю» К МОДЕЛЯМ «А» И «Т».....	171
Глава 1. Структура сознания.....	171
Глава 2. Модель Аушры Аугустинавичюте – модель «А».....	174
Глава 3. Признаки Рейнина	186
Индивидуальные признаки.....	187
Диадные признаки.....	192
Квадральные ценности.....	195
Квадровые признаки.....	200
Глава 4. Модель Таланова – модель «Т».....	205
Глава 5. Модель Таланова и признаки Рейнина.....	210
Конструктивисты-эмотивисты.....	211
Тактики-стратеги.....	214
Уступчивые-упрямые	217
Беспечные-предусмотрительные.....	219
Итоговые таблицы по модели Таланова и признакам Рейнина	222
Глава 6. Идеи, соображения, гипотезы.....	231
Заключение.....	238
Приложения.....	245
1. Анализ психологических особенностей главных героев романа Маргарет Митчелл «Унесенные ветром», а также их отношений с позиций соционики.....	245
2. Акцентуации характера подростков.....	259
3. Статьи:	
Соционический психотип и темперамент.....	279
Соционическая статистика для 299 женщин, мужчин и их детей.....	283
4. Тесты.....	294
Литература.....	305

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный человек — это человек общающийся. Ежедневно мы вступаем в контакт с десятками, а иногда — с сотнями хорошо знакомых, малознакомых или вовсе незнакомых людей. Результативность деловой активности, авторитет в обществе, удовлетворенность досугом, домашний покой и уют зависят от нашего умения общаться с деловыми партнерами, сотрудниками, друзьями, родственниками, случайными знакомыми. Я сказал «умение общаться», но лучше было бы назвать это «искусством общения», потому что подлинное общение — это не ремесленный навык, а творческий акт. Можно овладеть этикетной вежливостью, но как научиться понимать мотивы поведения собеседника, предвидеть его реакцию на ваши слова и поступки? Чаще всего мы предполагаем, что партнер будет действовать так же, как мы сами действовали бы на его месте. И как часто ошибаемся, попадаем впросак! «Чужая душа — потемки» — гласит русская пословица. Как же общаться с темными тенями? Вот было бы хорошо хоть немного рассеять таинственную мглу и получить путеводные ориентиры! Еще недавно таких ориентиров не было; теперь они есть! Эти ориентиры предлагает молодая наука о межличностной коммуникации — соционика.

Общение по устоявшейся научной традиции считается предметом психологической науки. Особенно много внимания уделяли и уделяют общению социальные психологи. Опубликованы солидные монографии, многочисленные учебные пособия, сотни научных статей, посвященных проблематике человеческого общения, но ученые-психологи благоразумно воздерживались от конкретных рекомендаций, от четких классификаций и от, так сказать, «алгоритмов коммуникационной деятельности». Для них общение, как мышление, как память, как сознание оставалось непостижимой terra incognita. Молодую науку соционику создавали не профессиональные психологи, а экономисты, математики, физики, мыслящие формулами, а не единичными фактами. Получился необычный научный гибрид: традиционный гуманитарный предмет, исследуемый методологией точных наук. Гибрид оказался не только жизнеспособным, но и весьма продуктивным. Формулы и схемы соционики имеют в области человековедения такое же значение, как Периодическая таблица Д.И. Менделеева в области химии.

Однако соционика вовсе не отрицает научный багаж классической психологии. Напротив, она рационально его использует. Отправной

точкой соционической теории является фундаментальная типизация психологических типов, разработанная Карлом Юнгом — признанным авторитетом психологии XX столетия. В трудах социоников идеи Юнга приобрели рационально-логическое оформление, но этого мало. Главное достижение соционики — учение об интертипных отношениях. Это учение — подлинное научное открытие, ничего подобного психологическая наука не знала. Интертипные отношения обуславливают характер межличностного общения: агрессивно-конфликтный или доброжелательно-миролюбивый. Зная свой психотип, умея определять психотипы других людей и ориентируясь в психотипах, вы можете заранее предсказать, с кем вам будет легко и просто договориться о сотрудничестве, а с кем — нет. Девушки, владеющие соционикой, практически безошибочно выбирают нужного партнера для создания счастливой семьи.

Автор настоящей книги Е.С. Филатова — один из самых известных популяризаторов соционики в России. Она начала свою научную карьеру как физик, затем много лет преподавала физико-математические курсы в высшей школе, стала опытным и авторитетным вузовским педагогом. Но ощущения полной самореализации не было. Знакомство с соционикой произошло случайно в конце 1980-х годов, и это была роковая встреча. Наконец-то были востребованы в полной мере интеллектуальные, эмоциональные и моральные потенции Екатерины Сергеевны. Вузовский преподаватель превратился в пионера-первооткрывателя увлекательных перспектив новой науки. Источниками драгоценного соционического знания стали многолетние эксперименты, в которых приняли участие сотни студентов-энтузиастов, очарованных лекциями Е.С. Филатовой. Критическое изучение публикаций, заочные и очные споры и дискуссии с коллегами, подготовка и публикация нескольких монографий по соционике, не считая научно-теоретических и популярных статей — вот путь Екатерины Сергеевны Филатовой.

Эта книга — не компиляция трудов разных авторов, а цельное и завершённое произведение талантливого ученого, достойного доверия взыскательного читателя. Е.С. Филатова — представитель психологического крыла современной соционики. Она трактует соционику как науку понимания и согласия людей. В жестоком мире конкуренции, неопределенности, угроз и стрессов психологическое общение с окружающими — подлинный островок спасения. Поэтому соционика нужна всем. Есть три вида грамотности, необходимых современному человеку: орфографическая грамотность, компьютерная грамотность и грамотность коммуникационная. Книга Е.С. Филатовой есть прекрасный учебник коммуникационной грамотности, адресованный людям всех возрастов, профессий и жизненного опыта.

*Заслуженный деятель науки России,
академик Российской академии естественных наук,
доктор педагогических наук, профессор
А.В. Соколов*

Для меня знакомство с соционикой началось со знакомства с книгой Е.С. Филатовой «Соционика для всех». Екатерина Сергеевна собрала все значимые факты этой науки и сумела изложить их в максимально понятной, простой форме, сделать их интересными, содержательными. Поэтому какие бы новые книги глубокоуважаемая Екатерина Сергеевна ни написала, та, первая для меня все равно останется лучшей. Это уже потом я стал интересоваться теориями психологии и выяснил, что в представлении многих личность представляется трехкомпонентной. Например, С.Л. Рубинштейн (1946) считал личность состоящей из направленности, способности, темперамента и характера. Р. Кеттел (1950) — из интересов, способностей и темперамента. К. Леонгард (1989) — направленности интересов, интеллекта, воли и чувств. И так далее. Соционика покрывает один из этих векторов — направленности интересов. Я продолжал исследования дальше и выделил 8 типов характера, которые накладываются на свойственные людям 16 типов личности. Получилось 128 сочетаний, позитивность отношений между которыми я изучаю. Исходным материалом для этого явилась книга по соционике Е.С. Филатовой, за что я ей признателен и благодарен.

Очередная работа этого замечательного автора способствует гармонизации нашей жизни и дает направление для поиска близкого человека, единения душ, теплоты отношений, проявления чувств... Конечно, такие книги никого не оставят равнодушными. Цитируемость Е.С. Филатовой будет только расти. Считаю любую книгу этого автора лучшим подарком человеку, который Вам не безразличен.

*Доктор педагогических наук,
доцент УГТУ–УПИ (Екатеринбург)
А.А. Полозов*

Фрагмент одного из многочисленных писем, полученных автором после публикации книги «Соционика для Вас»

... Когда-то давно Ваша книга была моим единственным путеводителем в мир соционики в течение многих лет. Мои школьники зачитали ее до дыр. Потом брали домой и аккуратно подклеивали. Опять читали. Этот букинистический экземпляр заслужил записи в книге рекордов Гиннеса. Ведь его перечитали более тысячи человек! С Вашей книжкой вдвоем мы помогли определиться с личностной моделью очень многим молодым людям...

Татьяна Меньшова (Москва)

«**С**частье — это когда тебя понимают» — с этими словами героя популярного фильма конца семидесятых годов прошлого века «Доживем до понедельника» были согласны многие зрители. Но чтобы понимать — нужно знать, и знать прежде всего самих себя. В самом деле, как нас поймут другие, если мы порой сами не можем объяснить себе, почему поступили именно так, а не иначе?

Люди, на протяжении веков сделав множество замечательных открытий в области естествознания, до сих пор порою затрудняются ответить на простые вопросы, связанные с самим человеком, с его психикой, с законами психологической совместимости. Мы часто слышим или произносим фразы «Все люди одинаковы» или «Все люди разные», и при этом нас не очень смущает то, что формально одно утверждение полностью отрицает другое. И происходит это только потому, что в каждом конкретном случае подразумевается нечто совершенно разное, а именно: в чем-то одном люди действительно все разные, а в чем-то другом — одинаковые.

Уже в древности понимали, что удобно выделить целые группы сходных между собой людей, которые можно описать как определенные типы, сильно отличающиеся от других групп, составляющих другие типы. Так появились различные типологии, которые ставили своей задачей выделить и описать обобщенные портреты людей, принадлежащих разным типам. К настоящему времени разработаны и используются уже сотни различных типологий, в основу которых положены разнообразные базисные параметры.

Такой интерес людей самой разной профессиональной направленности к вопросам психологии не случаен. Именно этот круг проблем делает нашу жизнь подчас невыносимой, приводя к стрессам и даже к заболеваниям, заставляет нас страдать, мучиться, а бывают моменты, когда кто-то предпочел бы отдать все блага цивилизации в обмен на патриархальную теплоту человеческих чувств, доброту и понимание.

Успех любой типологии определяется тем, насколько эти параметры угаданы правильно. Можно, например, классифицировать людей по характеру одежды, которую они предпочитают носить (брюки или юбки), по их росту, выделив высоких, средних и низких, можно — по волнистости

или прямоте волос, по цвету волос или глаз, по худобе и полноте, по осанке и так далее. Однако мы понимаем, что такие деления вряд ли нам укажут на какие-то существенные отличия между людьми.

В наиболее ранних типологиях (IV в. до н.э.) делались попытки связать психические особенности человека с физическим строением его тела (Гиппократ). Позднее (II в. до н.э.) врачом Клавдием Галеном была предложена типология темпераментов, в которую уже в XX столетии внес вклад наш соотечественник И.Павлов и которая до сих пор не утратила своих приверженцев. Наиболее полной и последовательной в настоящее время принято считать, типологию темпераментов французских ученых Хейманса и Ле Сенна [19].

Далее были созданы и другие типологии, в том числе основанные на различной физической конституции человека (Э. Кречмер, У.Г. Шелдон), на клинических представлениях о типах психопатий (опросник ММРП). Также широко используются опросники Г. Айзенка и Р. Кеттела, в которых выделены определенные группы свойств личности.

Такое обилие различных типологий (а мы не перечислили и десятой части всех широко известных к настоящему времени), свидетельствует, вообще говоря, о двух фактах:

– *типологический подход имеет многие преимущества в понимании природы человека и находит все новых и новых приверженцев, которые не оставляют поиски наиболее эффективных способов разделения людей,*

– *ученые до сих пор не могут найти достаточно адекватные основы, которые позволили бы самым точным и надежным образом описать все поведенческие особенности каждого человека, поэтому поиски продолжаются.*

И вот в свете этих двух фактов мне бы хотелось остановиться еще на одной типологии – типологии великого швейцарского психоаналитика Карла Густава Юнга (1875–1961), который на основе своей психоаналитической практики выделил и описал 8 типов людей. Результатом многолетней работы, описывающей закономерности поведения людей, стала книга К.Г. Юнга «Психологические типы».

Как и многие выдающиеся открытия, намного опередившие свое время, типология Юнга не нашла поддержки сразу после ее создания в начале двадцатого столетия. Правда, ею пользовались некоторые последователи и ученики Юнга, но только к концу века стало понятно ее особо важное значение и принципиальное отличие от всех других типологий.

В 1979 г. литовская исследовательница, «педагог по профессии и социолог по интересам», Аушра Аугустинавичюте вернулась к идее великого швейцарского психоаналитика. Она пришла к выводу, что **юнговский тип является врожденной психической структурой, осуществляющий конкретный вид информационного обмена личности со средой.** Вокруг Аушры сложилась группа энтузиастов: математики, врачи, художники, специалисты

по вычислительной технике и многие другие. Их совместными усилиями на фундаменте, который был заложен К. Юнгом, стали возникать контуры здания новой науки, привлекая все новых и новых исследователей. Участие в создании соционики людей с естественным, математическим, техническим и др. (а не традиционным психологическим) образованием позволило с новых позиций взглянуть на проблему устройства психики человека.

Но это еще не все. Соционика пошла гораздо дальше. Разработав идею типов информационного метаболизма, новая наука ответила на один из кардинальных вопросов практической психологии, а именно — **сформулировала законы отношений между представителями разных психологических типов**, и значение этого открытия трудно переоценить.

Важным шагом в решении первой проблемы, проблемы структуры типов, стало конкретное определение восьми юнговских функций – 8 элементов человеческой психики, тех «кирпичиков», которые лежат в ее основе. Например, один из 8 элементов, носящий название «волевая сенсорика», характеризуется так: «позыв к волевому активному действию, экспансия, владение пространством, волевые качества, напористость». Другой элемент – «этика отношений», описывается следующим образом: «приверженность законам морали, нравственности, соблюдение традиций» и т.д.

Далее из этих 8 элементов были построены 16 вариантов структуры психики, которые реально наблюдаются в жизни и, таким образом, оказалось возможным в компактной форме описать основные особенности каждого психотипа. В зависимости от того, какое место (какой канал связи) в структуре занимает тот или иной элемент, он соответственно играет ту или иную роль. Например, элемент «волевая сенсорика», о котором шла речь выше, в одном из вариантов структуры занимает самый мощный программный канал, поэтому человек, чей психотип определяется этой структурой, считает для себя самым главным тот факт, что миром правит сила и, соответственно, действует в рамках своей «силовой установки». В другой структуре этот же элемент может находиться в «болевого», самом раннем канале. В этом случае для обладателя такой структуры все, что связано с насилием, в каком бы виде оно не проявлялось – самое большое зло, отвратительное, безнравственное и отвергаемое, особенно если при этом в программном блоке у него находится «этика отношений».

А теперь представьте себе, что два человека, психотипы которых определены описанными выше структурами, оказались на службе в армии. Очевидно, что для 1-го – это родная стихия, а для 2-го, особенно, если приходится стрелять и убивать, – источник постоянного стресса. Но если два таких человека окажутся воспитателями детей младшего возраста, то силовые методы воздействия 1-го вряд ли окажутся уместными, в то время как 2-й – как нельзя лучше реализует свои самые сильные качества.

Если физические возможности всем видны и, к примеру, спортсмен маленького роста прекрасно понимает, что, вряд ли он достигнет выдающихся успехов, играя в баскетбольной команде, то психологические особенности людей не так очевидны. Поэтому сплошь и рядом встречаются люди, которые недовольны своей работой, выбранной профессией, чувствуют, что их способности лежат где-то за пределами их деятельности. От этого человек страдает, мучается, а в ком-то недовольство, причину которого он не может понять, вызывает агрессию, направленную на окружающих, которые, как ему кажется, живут более благополучно. Отсюда понятно, как важно каждому человеку знать сильные и слабые стороны своей психологической структуры.

Перейдем теперь к другой проблеме — проблеме отношений между представителями разных психотипов. Снова вспомним приведенные выше примеры людей, у которых «волевая сенсорика» находится в разных каналах структуры: у 1-го — в самом мощном, программном канале, а у 2-го — в наиболее ранним, «болевым» канале. Очевидно, что любые активные, волевые и напористые действия 1-го индивидуума вызовут крайнюю степень раздражения и неудовольствия 2-го — здесь конфликт неизбежен.

А теперь подключим к этой паре третьего индивидуума, у которого эта же самая «волевая сенсорика» занимает слабый, так называемый «суггестивный» канал (заметим, что полное число каналов — 8, по числу юнговских функций). Этот канал устроен так, что просит помощи в своей области действия, в данном случае — с удовольствием перекладывает на партнера все волевые проявления, предпочитает «плыть по течению» и подчиняться кому-то. В этом случае 1-й, «волевой», партнер воспринимается 3-м индивидуумом как желанный помощник, ведущий, на которого можно переложить всю ответственность, чувствовать себя защищенным и ведомым.

Что же происходит? Действия, производимые одним и тем же человеком (в данном случае, обладателем самой сильной функции «волевой сенсорики»), его высказывания, советы, замечания вызывают совершенно различную реакцию у двух других людей, относящихся к разным психотипам. У второго — это раздражение, возмущение, возможно — агрессия, в то время как для третьего — это ощущение заботы о нем, чувство защищенности, психологического комфорта.

В соционике открыты и описаны все 16 типов отношений (каждый психотип с каждым другим). Оказалось, что в сферу комфортности попадают 4 типа отношений, сильного дискомфорта — также 4, а остальные 8 — промежуточные.

Человек — существо социальное, и нет такой сферы его деятельности, где достижения соционики не нашли бы исключительно плодотворного применения. Такие знания совершенно необходимы и молодым людям, вступающим в брак, и при решении проблемы отцов и детей, и учителям для развития в их питомцах потенциальных способностей и правильного профессионального ориентирования.

Несомненно, отделу кадров любого предприятия очень полезно было бы иметь консультанта-соционика, который смог бы порекомендовать, как наилучшим образом использовать сильные стороны тех или иных сотрудников.

Одной из областей, где применение соционики является наиболее результативным, следует назвать разработку основ для создания бесконфликтных коллективов самой разной направленности. Это могут быть и рабочие группы предприятий, производственные бригады, малые группы, вынужденные по специфике своей деятельности долгое время находиться на ограниченной территории (космонавты, моряки подводных и надводных кораблей, арктические и прочие экспедиции, экипажи полярной авиации и т.д.).

И, наконец, соционика может сыграть решающую роль в бизнесе. Действительно, трудно переоценить значение грамотности подбора кадров и слаженности работы команды в эффективности труда и, следовательно, конкурентоспособности любого предприятия.

Итак, соционика занимается исследованием типологических особенностей людей и их отношений, и здесь хочется сразу же ответить на вопрос, который часто задают слушатели на вводных лекциях по соционике: «В чем принципиальное отличие соционики от других типологий?» Чтобы сразу это увидеть, взгляните на шесть пар фотографий на следующих двух страницах. Специально оговорюсь, что ни здесь, ни далее на фотографиях нет ни одной пары кровных родственников: 1—2, 3—4, 5—6, 7—8, 9—10, 11—12. Да, вы правы, это — двойники. Каждая пара принадлежит к одному из психологических типов, с которыми работает соционика.

Данный факт — чисто экспериментальный, и представляется, что соционика вышла на «элементарный тип», определяемый генетической природой человека. И в этом состоит принципиальное отличие соционики от всех других типологий. Данному вопросу специально посвящена моя книга «Личность в зеркале соционики» [27], где приводится несколько сотен фотографий представителей разных психотипов, в том числе порядка 100 — «двойниковых» пар.

Устойчивость интереса к психологическим проблемам людей самых разных возрастов и профессий, который наблюдается постоянно, конечно, связан с отсутствием системы знаний о человеке, которые были бы доступны каждому, а не только специалистам. Более того, сама традиционная психология появилась скорее как наука о различных психических отклонениях от некоторой нормы, которую, похоже, пока еще точно никто не определил.

Соционика как раз и заполнила явный пробел в знаниях — это наука о психически здоровых людях, об их типических различиях, о том, как эти различия проявляются в жизни и как их определить. И, что немаловажно, эта наука доступна пониманию практически каждого человека,