Шнайдер Альберт

В статье раскрывается специфика интуиции возможностей как точки наименьшего сопротивления в модели А. Рассмотрено её взаимодействие с другими функциями в рамках работы блоков, даны рекомендации по выходу из сложных состояний. Описаны особенности её проявления в межполовых отношениях представителей данного типа информационного метаболизма.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, Логико-сенсорный интроверт, модель А, интуиция возможностей, интертипные отношения, блок функций, диагональный императив.

Место в модели А и назначение болевой интуиции возможностей

Обе функции блока Супер-Эго предназначены для социализации индивидуума. По ним человек старается вписаться в общество и выполнить в этих областях необходимый минимум, который от него ожидают окружающие. Функции осознанные, но слабые. При обработке информации по слабым функциям мы видим меньше информации и чаще делаем ошибки, чем по сильным функциям. Соответственно мы менее уверены в своих оценках по ним, чем в своих сильных функциях с их экспертной оценкой, и больше опираемся на мнение окружающих. В речи эта неуверенность проявляется фразами "надо", "так принято" и т.п.

"Вписывание" в общество по болевой интуиции возможностей означает, что человек должен стараться не закрывать шансы и возможности другим членам общества, стараться не разбрасываться своими и чужими талантами, не зарывать их в землю. Но далеко не всегда на практике это "вписывание" действительно происходит успешно. Невписавшийся человек может не увидеть и закрывать возможности и себе и другим людям.

Даже увидев их, он может их неверно оценить. Причины этого в том, что одномерная интуиция возможностей работает преимущественно на собственном опыте и не позволяет сравнить и оценить увиденные таланты и возможности на примере других людей. Если базовый черный интуит спокойно отнесётся к игнорированию мелких талантов и возможностей, своих и чужих, понимая, что всё за свою жизнь всё равно не реализуешь, и удовлетворится выбором и реализацией крупных или наиболее интересных талантов и возможностей, концентрируясь на главном, то болевой интуит не способен в такой же мере оценить реальный вес, ценность и значимость увиденных возможностей в сравнении.

Из-за сложности оценки болевой человек может допускать обе крайности в обращении с увиденными талантами и возможностями.

Крайность *недооценки* проявляется в недостаточно бережном отношении к шансам, возможностям и талантам. Ярким примером служит знаменитое сталинское отношение к людям, как к одинаковым винтикам в системе, которых легко заменить.

Крайность *переоценки* может проявляться в несоразмерном, чрезмерно бережном отношении к (возможно и ненужным) возможностям. А может проявляться и в придании потенциально негативным возможностям преувеличенного веса, не соответствующего реальному, например, в переоценке рисков, *сверхосторожност и* ("А вдруг чего?").

Пример. Попытка закрыть возможность из-за переоценки риска

Увидев в новостях репортаж о том, что на какой-то деревенской дискотеке подросткам лучом лазера обожгло роговицу глаз, ЛСИ пытается запретить своей дочери пойти поиграть в лазерный пейнтбол, мотивируя это тем, что там есть опасность попадания лучом лазера в глаза. Абсолютная несопоставимость этих ситуаций не осознаётся, идёт попытка лишить дочь возможности поиграть.

Пример. Чрезмерная бережность к шансам при выборе колбасы

ЛСИ, стоящий перед витриной из многих десятков сортов колбасы испытывает затруднения при выборе сорта. Приобрести знакомый и вкусный сорт он опасается из-за того, что она слишком быстро будет съедена (и возможность есть её на этом закрыта), а выбрать другой сорт он затрудняется в том числе потому, что тогда остальные останутся некупленными и неперепробованными, т.е. не все возможности окажутся реализованными, пропадут втуне.

Пример. Бережное отношение к способностям коллег - 1

ЛСИ сознательно поощряет на работе ТИМные способности коллег. Старается организовать работу так, чтобы её коллега-СЭЭ работала с людьми по своим сильным функциям волевой сенсорике и этике отношений, поощряя её экстравертную инициативу и освобождая её от бело-логических задач по наведению порядка, систематизации, организации, структурированию, распределению, раскладыванию по полочкам, накоплению и подаче точной информации и т.п.

Пример. Бережное отношение к способностям коллег - 2

ЛСИ сознательно поощряет на работе ТИМные способности коллеги-СЛЭ: волевую сенсорику и логику отношений, одновременно стараясь смягчить его трения с окружающими по этике отношений и подчёркивая пользу его способностей для общего дела.

Свойства и работа болевой функции

Основное свойство любой болевой функции — её перфекционизм. Поскольку промежуточные варианты оценить с болевой сложно (не понятно, где место этих возможностей, способностей и т.п. в общей, глобальной картине, не понятно, много это или мало), то всё, что не максимум, не 100%, воспринимается как недостаточное. В этом проявляется несколько цифровой режим работы болевой функции, в ней нет промежуточных состояний и полутонов, есть только 100%, и всё остальное. 100% - это перфект и зачёт, а всё остальное, неперфектное, болевая функция склонна воспринимать как незачёт. Несмотря на весьма широкий спектр этого "остального", от 0 до 99%. Отсюда идёт образное представление, что болевая функция – это отличник-перфекционист, который стремится к идеалу.

Усугубляется ситуация тем, что болевая – функция продуктивная, она не только принимает информацию, но и способна её изменять и передавать дальше в модифицированном виде. Естественно, что когда одна из самых слабых функций начинает придумывать себе идеал, результат для окружающих может выглядеть мало адекватным. Причём для всех окружающих – от базовых черных интуитов до тождиков.

Если в какой-то области у болевой функции недостаточно личного опыта, то производить сложную обработку информации она неспособна. Но делать это по болевой функции и необязательно. При поступлении на неё информации, для обработки которой ей не хватает личного опыта, можно перекидывать информацию на другие функции. При этом болевая функция используется собственно не для обработки, а как детектор черно-интуитивной информации: следует обратить внимание на какую-то возможность.

Ещё одна особенность болевой функции — сфокусированность нашего внимания по ней на чём-то. Поскольку обрабатывать информацию по ней энергозатратно, наше сознание не видит одновременно широкий спектр разных возможностей, фокусируясь на очень ограниченном числе. Раз их мало, то отношение к ним бережное, они тщательно прорабатываются, сознание за ними внимательно следит. Намного более внимательно, чем за областью творческой функции, где не сложно накидать 10 разных вариантов, из которых один да сработает. А в болевой функции количество решений мало, налицо их бедность, поэтому их ценность для сознания возрастает. Плюс, болевая - функция инертная, что тоже повышает ценность информации, - её не отбросишь так быстро, как более "дешёвую" информацию с контактной функции. Сознание с напряжением фокусируется на этом маленьком числе вариантов, долго и тщательно их

прорабатывает, и если они всё-таки не срабатывают, то это воспринимается болезненно. К тому же во время напряжённой и сконцентрированной проработки одного варианта рядом может ускользнуть незамеченной другая возможность, что тоже воспринимается болезненно. Упущенные возможности могут потом длительное время вызывать сожаление. Люди, упускающие редкие возможности, могут вызывать осуждение.

Пример. Юношеская любовь

ЛСИ встречается с девушкой, которая произносит восхищённую фразу: "Такого парня, как тебя, у меня ещё не было!" Потом он уезжает на учёбу в престижный ВУЗ и через месяц у неё пропадает интерес к телефонному общению. ЛСИ испытывает лёгкое презрение к ней за данный поступок, не понимая, как можно отказаться от него как варианта, признанного ею лучшим. Переключение на менее уникальные, но более удобные и подручные варианты ему непонятно. Непонятно, как можно упустить шанс, оценённый обоими как лучший.

Обработка информации в моделях А с болевой интуицией возможностей

При поступлении черно-интуитивной информации можно:

- обработать информационную ситуацию при поддержке других функций или
- выйти из этой ситуации, переключившись через диагональный императив на другую функцию без обработки.

При этом говорят, что человек выходит с болевой через другие функции.

Обработка информации в модели А всегда идёт в парах, блоком. Через горизонтальный блок интуиция возможностей – этика отношений (Супер-Эго) или вертикальный блок

интуиция возможностей – логика отношений вполне можно обработать информационную ситуацию. Рассмотрим эту обработку, выход и взаимодействие функций на примерах.

- **Обработка через вертикальный блок интуиция возможностей – логика отношений.**

"Принятие ... структуры ... облегчает …

колеблемый тростник преобразуется в статую."

А.Кемпинский

Информация анализируется логикой отношений, и лучший вариант находится через анализ и сравнение.

Пример. Выбор мобильного телефона

Поставлена задача выбрать мобильный телефон. Берём несколько разных моделей мобильников и строим таблицу сравнения. Изучаем технические данные разных моделей и выписываем все возможные свойства в первый столбик, т.е. просто составляем список всех свойств, которые сейчас есть на рынке. "Огласите, пожалуйста, весь список!" :-)

Потом как порядочные интроверты :-) добавляем к этим объективным свойствам свои собственные, субъективные ожидания. Например, должны быть приятные в нажатии кнопки, красивый цвет и т.п. Задумчиво чешем голову и выписываем для себя во второй столбик личный приоритет этих свойств: надо обязательно ("хочунемагу"), желательно, не обязательно ("все равно").

А теперь вписываем в следующие столбики разные модели и смотрим, что в них есть, а чего нет. Модели, не имеющие всех обязательных свойств, вычёркиваем (зачем нам компромиссы?). Из оставшихся выбираем ту модель, у которой больше всего желательных свойств. У Вас оказалось несколько таких? :-O Хорошо Вам живётся! :-) Тогда берите ту, где больше всего ненужных функций. Они Вам, правда, не нужны сейчас, но почему не взять за те же деньги? "Халява, сэр!" Вдруг когда-нибудь понадобятся? Вы и теперь всё ещё не можете выбрать между парой моделей? :-O Да откуда же Вы взялись-то на мою голову?! Тогда посмотрите ещё раз внимательнее на них и на рынок и Вы, скорее всего, найдёте дополнительные свойства, не замеченные ранее, которые Вам понравятся ;-) и помогут сделать выбор в пользу одной из этих моделей. Или придёте к выводу, что недооценили какое-то свойство, и Вам обязательно хочется иметь, к примеру, "синезубое стерео" (stereo-Bluetooth).

Получаем приблизительно следующую таблицу:

Свойства
Мои приоритеты
Нокия N92
Сонька G705
Вес
желательно меньше 100 грамм
191 г

98 г

Время работы в режиме ожидания в сети GSM

обязательно больше 5 дней!

14

16

Фотокамера

не обязательно

2-мегапиксельная

нет

Удобные кнопки

обязательно

да

да

Красивый цвет

обязательно

да

да

Сравниваем и получаем, что для наших целей Сонька подходит лучше Нокии. Несмотря на то, что у Нокии есть камера, она хуже проходит по весу, а камера нас как раз и не интересует. Выбор сделан. Через белую логику.

Многие производители сложных технических устройств (мобильных телефонов, DVD-рекордеров, компьютеров, автомобилей) уже давно предлагают на своих сайтах схожие функции сравнения моделей. Некоторые даже специальную терминологию придумали, например „Car Configurator“.

Если в пункте связи выбранного телефона не окажется, то ЛСИ может быть трудно

переключиться и быстро оценить возможности других телефонов. Он может пойти искать выбранный телефон в другом месте (выход через диагональный императив, см. дальше) , либо уйти домой и тщательно собрать дополнительную информацию, позволяющую сделать выбор через анализ свойств в изменившейся ситуации. Здесь хорошо видно, что выход через анализ достаточно медленный и времязатратный, поэтому внутренняя готовность к повторному анализу может отсутствовать, его необходимость может вызывать внутреннее отторжение.

Пример. Вклад в банке

ЛСИ решил вложить деньги. Провёл тщательный анализ видов вкладов, надёжности банков и т.п. Т.е. уже сделал выбор по логике отношений. Если ему в этот момент неожиданно сказать, что есть другая возможность и вкратце описать её, то ЛСИ может отказаться её рассмотреть. Сделать выбор интуитивно-быстро сложно, а на сравнительный анализ нового предложения с уже сделанным выбором нужно дополнительное время, которое может быть жаль затрачивать.

Пример. Выбор комнатных цветов

ЛСИ кропотливо изучает о комнатных цветах практически всё. Температурные режимы, режимы поливки, виды цветов и т.п. Составляет таблицу и делает свой выбор. Приходит в магазин и просит именно это растение. Но в продаже этого растения нет. ЛСИ идёт домой пересматривать свою концепцию, собирать дополнительную информацию и учитывать новую. Чтобы выбрать другое растение.

Творческий интуит возможностей в этом примере пришла в магазин изучить там предлагаемые возможности и сделать из них выбор сразу.

Пример. Написание статьи

Автор данной статьи выкладывает её черновик в Интернет-форуме для дискуссии. Поскольку некоторые вопросы, замечания и запросы читателей не вписываются в изначально запланированное содержание статьи, то автор сначала отказывается рассмотреть внесённые неожиданные варианты. Только после длительных размышлений и внимательного анализа комментариев читателей он обращает внимание на эти новые возможности, расширяет свою статью и с благодарностью вносит новую информацию. Выбор в пользу изменённого содержания статьи сделан через анализ.

- **Обработка через горизонтальный блок интуиция возможностей – этика отношений.**

Выход через людей и отношения между людьми.

Пример. Продавцы/консультанты/другие потребители и т.п.

При сложностях выбора можно попросить продавца помочь выбрать товар или услугу. Можно почитать рекомендации потребителей, оставляющих на сайтах отзывы о купленном товаре, поинтересоваться мнением и опытом друзей.

Пример. Выставка минералов

Сын расстроился, что не попадёт на выставку минералов, потому что планы его мамы изменились, и она отменила своё обещание с ним туда сходить. Выясняется, что эта выставка огромных размеров, идёт только 3 дня в году и что завтра – последний день. Понимая, насколько редка эта возможность, и что изучение этих минералов полезно для развития базового белого сенсорика, я не считаю допустимым со стороны его мамы закрыть ему эту возможность. Провожу переговоры с мамой и даже выражаю готовность взять на себя эскорт сына на выставку, но мама соглашается, и на следующий день вместе с сыном и гостьей они посещают эту выставку ко всеобщему удовольствию всей троицы. Выход был найден через людей (белая этика), напряжённая черно-интуитивная ситуация разрешена.

Пример. Несостоявшееся знакомство

Познакомился я как-то с московской дуалкой. Посидели разок в ресторане, поговорили, потом общались с месяц по телефону. Человек собрался в командировку в одну из соседних стран, и этим открылась редкая возможность пообщаться на выходных в реале, погулять по интересному итальянскому городу, поболтать "живьём", в общем, посмотреть друг на друга. Я предложил этот вариант и возражений не последовало. Но человек уехал, "забыв" поставить меня в известность о точном времени и месте встречи. С одной стороны, ситуация меня почему-то рассмешила, а с другой, - болевая интуиция возможностей просигналила о недопустимости разбрасывания редкими возможностями, поэтому человек был переведён из категории "изучать" в категорию "поверхностно-приятельские отношения, не больше".

- **Выход из ситуации через диагональный императив интуиция возможностей – волевая сенсорика.**

Если результаты анализа зашли в тупик (получился равнозначный товар или вариант), а людей подключить нет возможности или желания, то можно принять волевое решение по волевой сенсорике и выбрать один из равнозначных вариантов, просто ткнув пальцем в любой: "Этот!" Или сразу выйти из ситуации, даже не попытавшись её обработать.

Пример. Выбор шоколадки

Стою на рынке и рассматриваю 2 шоколадки. По результатам анализа и сравнения

свойств (вертикальный блок 1-4) однозначно лучший вариант не выходит. Одна более вкусная, но и дороже, причём наценка точнёхонько оправдывает разницу во вкусе. Но вкус дешёвой и мне, и моему приятелю вообще-то тоже нравится, а более вкусная для меня, ещё неизвестно как им воспримется. Выбор: сэкономить червонец и взять заведомо достаточную, или истратить его и взять более вкусную, рискуя, что она не понравится приятелю? Продавщицу через горизонтальный блок 3-4 (белая этика) спрашивать не хочется, что она порекомендует. Принимаю волевое решение по 2-ой черной сенсорике и тыкаю пальцем в более дорогую. Выбор сделан через диагональный императив.

На уровне подсознания в это время ещё работает вертикальный блок 6-7: я понимаю, что тратить много времени (белая интуиция) на этот выбор невыгодно (черная логика), поэтому пора уже принимать волевое решение.

Пример. Завершение деструктивных отношений

После длительного общения с конфликтёром ("Гексли") понимаю, что чувств с моей стороны нет, и не будет. По душевной простоте логика предлагаю ей сохранить отношения чисто дружескими. Она не соглашается. Поскольку общение виртуальное, и опыта у неё мало, она представляет себе меня другим, чем я есть на самом деле. И эта фальшивая картина её эмоционально держит привязанной, мешая строить отношения с действительно подходящими ей людьми. Приходится волевым решением через черную сенсорику полностью и окончательно прекращать общение, чтобы человек смог освободиться от своей деструктивной привязанности, и у него появился шанс найти себе действительно подходящего человека.

На отсутствие чувств к этому человеку с моей стороны также повлияло воспитание сына-"Габёнка" и знание соционики. Когда прекрасно видишь, что он постоянно посылает в информационное пространство запросы на базовую черную ингтуицию "Гексли", и что "Гексли" постоянно посылает в информационное пространство запросы на базовую белую сенсорику "Габена", то собственная болевая интуиция возможностей начинает ярко сигналить, что в конфликтных отношениях огромные сферы ТИМных способностей "Гексли" окажутся неиспользованными, в то время как какому-нибудь "Габену" именно их будет остро не хватать. Болевая интуиция возможностей противится такому разбазариванию ресурсов. Через волевую сенсорику эта ситуация была разрешена, и болевая успокоилась.

Пример. Противостояние с коллективом

У знакомой коллега, судя по её описанию, ЛСИ. Однажды у них в коллективе не вышла на работу секретарь, которую большинство недолюбливало. Без объяснения причины, просто исчезла. Фирма наняла для этой работы временного секретаря, которая всем понравилась. В коллективе возникла мысль оставить её, уволив предыдущую, постоянную. ЛСИ этому воспротивилась: "Вы хотите уволить ту только потому, что вам эта так понравилась. А если с той просто что-то случилось?" И усилиями коллектива не удалось повлиять на неё и изменить её мнение. Болевая интуиция возможностей чётко уловила, что закрывается возможность работы предыдущему секретарю, а волевая сенсорика позволила отстаивать свою позицию недопустимости данных действий перед коллективом.

- **На практике я ещё наблюдал перевод вопроса с интуиции возможностей одним длительно дуализированным ЛСИ на интуицию времени.**

Но такой выход – скорее исключение, предполагающие хорошее наполнение белой интуиции. Выйти через творческую черную сенсорику несомненно проще, т.к. она сильнее, гибче и осознанная.

В этом примере ЛСИ в интервью задали какой-то вопрос по интуиции возможностей, что-то связанное с возможностями проектов. Он в ответ начал рассказывать вдоль временной линейки про то, что было раньше, тогда – то-то, а тогда – то-то. На вопрос он собственно и не ответил, а просто переключился на другую тему. Вышел из торможения, не обрабатывая. Переспрашивать журналист не стал.

Роль болевой интуиции возможностей ЛСИ в отношениях с ЭИЭ

Именно интерес к данной теме в нашей диаде и послужил основной причиной данной статьи.

В отношениях с противоположным полом болевая интуиция возможностей играет немаловажную роль. Чётко прослеживаются определённые этапы в личной жизни

многих ЛСИ.

В юности, когда идёт первое набирание опыта общения с противоположным полом, заметно стремление ЛСИ к однозначности, одновариантности и избеганию рисков: "Моя первая попытка должна быть последней", "если одного нашла, лучше сразу замуж выходить, чем неизвестно кого ещё искать, а вдруг не найду, а вдруг будет хуже..."

Всё-таки уже оказавшись внутри неудачных отношений, многие ЛСИ испытывают сложности выхода из них, пытаются "дать шанс даже заведомо неудачным отношениям", не видя альтернатив и других возможностей. Отдельные случаи даже приводят к тому, что ЛСИ "зависают" в таких отношениях на всю жизнь и никогда не преодолевают этого этапа, оставаясь в них до конца жизни.

Пример. "Зависание" в отношениях

После первого брака родительские права ЛСИ на детей из этого брака ограничиваются через суд. Мать детей не справляется с их воспитанием, оба ребёнка вырастают неблагополучными, попадают в места заключения свободы. У отца-ЛСИ это вызывает глубокое чувство вины. Несмотря на то, что второй брак ЛСИ абсолютно неудачен, и его супруга через несколько лет после его начала перестаёт с ним даже разговаривать, он не рискует развестись, опасаясь потери контроля над воспитанием детей из этого брака и повторения неудачного сценария детей из первых отношений. Выход из сложной и малопредсказуемой для болевой ЧИ ситуации идёт через диагональный императив, по ЧС сохраняется контроль над воспитанием детей ценой консервирования неудачных отношений с супругой.

Если, в случае неудачного выбора партнёра, ЛСИ всё же удаётся преодолеть этап "зависания" в некомфортных отношениях и успешно выйти из них, то, особенно в случае

повторяющихся неудачных отношений, у них может появиться "страх перед входом в новые отношения",
боязнь очередного неудачного выбора. Интересно при этом, что разные ЛСИ могут приходить к очень схожему выводу, что любовь как чувство покидает пару по причинам, скрытым внутри двух людей, что взаимная совместимость или несовместимость, - это скрытое внутреннее свойство людей, которое присуще им изначально и проявится рано или поздно, независимо от их действий, правильных или неправильных поступков и слов. Что слова и события — это всего лишь катализатор внешнего проявления этой принципиальной внутренней несовместимости. Показательно также, что высказанная в открытом письменном виде представительницей ЛСИ эта мысль встретила понимание прежде всего у представителей ЭСИ, - другого ТИМа, также обладающего болевой черной интуицией. Т.е. слабость своей черной интуиции в данной области может вполне осознаваться и собственно и являться одной из основных, если не основной причиной страха перед вхождением в новые отношения. Сложность оценки внутреннего потенциала отношений пугает.

В случае успешного преодоления этого страха, и перехода к осознанной тактике проверки отношений на их жизнеспособность практикой, болевая интуиция возможностей может проявить себя сомнениями в том, являются ли именно данные отношения идеальным выбором (Белецкие: "синдром упущенных возможностей"). Естественно, ни один человек не является идеальным, у каждого есть свои достоинства и недостатки. Болевая интуиция возможностей беспокоится, что ЛСИ возможно лишает себя знакомства с "более удачным вариантом", более точно вписывающимся в представления об идеальном партнёре. А вдруг там, за углом, есть Супер-ЭИЭ, со всеми достоинствами предыдущего, без его недостатков, да ещё и с дополнительными достоинствами? И кузнец, и жнец, и на дуде игрец? Нет уверенности в том, что нынешний ЭИЭ — самый удачный вариант. Даже в прекрасных отношениях начинает точить червь сомнения, "что если все так хорошо, то, может, тогда может быть ещё лучше?" Усугубляется это позитивизмом, ведущим к тому, что по мере развития знакомства ЛСИ начинаются видеть негатив, не замеченный в начале.

И ЛСИ могут уйти на поиски более "подходящего" ЭИЭ! Часто потом сожалеют об этом решении, но поздно, - обратного хода обычно нет. Случается, что им предоставляют возможность вернуться обратно, но отношения сохранить всё равно не удаётся.

В недуальных отношениях интуиция возможностей ЛСИ такой роли, похоже, не играет. Отношения изначально воспринимаются как менее комфортные и менее естественные, соответственно, идя на них, ЛСИ изначально осознаннее мирятся с этими перекосами, - в такой ситуации уже не до вопроса "А может быть бывает ещё лучше?"

Надеюсь, эта статья немного пролила свет на таинственную природу болевой интуиции возможностей ЛСИ, и поможет избавиться от стереотипов, что:

- болевая функция – это инвалидность, (Е. Удалова: "Все мы не инвалиды, все как-то выживаем!")
- по болевой интуиции возможностей люди принимают решения и делают выбор, в т.ч. выбор партнёра. Сомнения в степени идеальности текущего партнёра по интуиции возможностей, и выбор партнёра, осознание своих чувств к нему — это совершенно разные вещи. Во втором процессе сильно задействованы обе сенсорики и Супер-ИД (черная этика + белая интуиция), но механизм возникновения и реализации желаний в модели А – это уже совершенно другая тема.

Благодарности

- ЭИЭ "Пиковая Дама" за активную поддержку идеи раскрытия таинственной природы ЛСИ, грамматическую, стилистическую и этическую проверку статьи, а также за вдохновение.
- Всем, задавшим интересные вопросы, и внёсшим прямо или косвенно ценные и интересные примеры, замечания и дополнения .
- Преподавательскому составу НИИ Соционики: за информационную поддержку и создание учебной программы, позволяющей всем желающим понять механизмы информационного обмена.

Литература

1. Прокофьева Т. Н. Соционика. Типы информационного метаболизма. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.
2. Прокофьева Т. Н. Соционика. Соционические функции и модели. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.

3. Прокофьева Т. Н. Соционика. Профориентация и мотивация к деятельности. Учебно-практическое пособие. М., 2004, 64 с.
4. Прокофьева Т. Н. Соционика. Ваш индивидуальный стиль общения. Учебно-практическое пособие. М., 2004, 60 с.
5. Прокофьева Т. Н. Соционика. Ваш психологический тип и успех в жизни. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.
6. Прокофьева Т. Н. Соционика. Методика диагностики ТИМ. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 60 с.
7. Прокофьева Т.Н. Развитие личности и соционические функции. В кн.: Соционика для профессионалов. Соционические технологии в педагогике и управлении персоналом. Под ред. Т.Н. Прокофьевой. – М.: "Алмаз" , 2008. – 323 с.
8. Прокофьева Т.Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. - М.: "Алмаз", 2005.
9. Эглит И.М. Маломерные функции – не слабые функции. Киев, 2007.
10. Букалов А.В. О размерности функций информационного метаболизма. // Психология и соционика межличностных отношений. №2, 2003.
11. Белецкая И.Е., Белецкий С.А. Будни дуальных отношений: Дуальная диада ЭИЭ - ЛСИ // Психология и соционика межличностных отношений, №12, 2007.
12. Jung C.G. Psychologische Typen. // Gesammelte Werke, sechster Band. Walter-Verlag, 12.Auflage 1976.

Мюнхен — Москва, 2009