Лахаев А.В.

Статья посвящена рассмотрению способов практического применения соционики типом ЛИЭ в жизни: дома, на работе, с родными и друзьями.
Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма (ТИМ), модель А, сильные функции, интертипные отношения, ЛИЭ, СЛЭ.

Начало
Впервые о соционике я услышал в 2011 году. Коллега по работе как раз только закончила недельные курсы и считала себя знатоком в этом деле. Пообщавшись некоторое время со мной, она вынесла свой вердикт: «Вы являетесь рациональным этико-сенсорным экстравертом (ЭСЭ), или Гюго», и скинула мне ссылку для самостоятельного прочтения. В тот момент я ещё ничего не знал об этой науке и решил

немного прочитать про неё. Как человек, который приходит к гадалке и выискивает в её словах подтверждение своих опасений, так же и я находил в описании типа «Гюго» то, что свойственно мне. На тот момент мне показалось, что она попала в точку, и я действительно являюсь представителем этого ТИМа. Тогда я сказал ей: «Здесь правда на 99%». Меня эта тема заинтересовала, и я стал глубже изучать этот предмет.

Первые шаги

Практически каждый день я начинал с прочтения описаний того или иного типа. Мне были не совсем понятны термины «волевая сенсорика» или «логика отношений», но почти каждый ТИМ был на меня похож. Меня подстегнул исследовательский интерес, и я скинул описание одного и того же типа нескольким моим знакомым, которые подтвердили, что это про них. Стало ясно, что всё это очень похоже на астрологические портреты с максимально размытыми фразами типа «...иногда вы чувствуете себя неуверенно...» или «...периодически Вам нужно побыть одному, чтобы прийти в себя...». Я тогда решил, что слепо верить тому, что написано общим языком, нельзя, и для того, чтобы определять себя и других правильно, необходимо постичь азы диагностики и вообще глубже изучить эту науку.
Всемирная паутина – кладезь информации, на любой вопрос можно найти ответ, только как определить, что именно этот ответ правильный, если не разбираешься в самом предмете? Тогда я этого не осознавал и черпал знания со всех сайтов по соционике, какие только мог найти. Естественно, это привело к тому, что я вконец запутался и голова моя была засорена. Многие сайты пестрили красивыми баннерами, заманивали статьями «известных» соционников, но единого мнения я не смог составить, слишком разнородной была информация. И, как это обычно делается, я выбрал наиболее приятный для меня источник и доверился ему.

Как я был своим дуалом

На том сайте я вновь стал изучать все аспекты информационного метаболизма, понял предмет изучения соционики, узнал про Модель А и признаки Аугустинавичюте-Рейнина. Ещё раз прочитав описание всех типов я, наконец, пришёл к логическому заключению – я рациональный этико-сенсорный интроверт (ЭСИ), или «Драйзер». Описание этого ТИМа было мне наиболее близко, мне было интересно про него читать, изучать его сильные и слабые стороны и, естественно, я находил в чертах «Драйзера» отражение моей повседневной жизни. Мне не был понятен принцип построения Модели А, что такое суггестивная или референтная функции, но зато я с удовольствием читал всё про свой «новый» тип информационного метаболизма.

Заблуждения

Был уже 2012 год, работа была объёмной и отнимала почти всё моё время, поэтому неудивительно, что мне так по душе пришёлся мой дуал. Со временем моя убеждённость в верной оценке себя окрепла, я довольно много прочитал и считал себя неплохим экспертом. Я продиагностировал всё своё окружение, рассказывал друзьям про эту науку и думал, что пора теперь найти своё место в этой жизни, исходя из своего соционического типа. Хорошо, что я не стал резко менять направление своей деятельности, поскольку внутри чувствовалась некая неудовлетворённость. Что-то мне подсказывало, что информации всё равно недостаточно. После четырехлетней рефлексии я принял решение пройти обучение и получить документ, который подтверждал бы, что я являюсь экспертом в области соционики. И я начал свои поиски.

Ученье – свет

Изучив места, где можно пройти обучение, я доверился своей интуиции, сделал свой выбор и начал путь в освоении этой науки в НИИ Соционики. Каково же было моё удивление, когда на первой встрече с преподавателем я не смог толком ничего рассказать о том, что я якобы уже знал. Элементарные вопросы ставили меня в тупик, я пытался вспомнить определения и проговаривал их, но сути их не понимал. И в тот момент я осознал, что все эти интернет-знания можно смело «выделить и удалить без возможности восстановления». Недолго думая, я оплатил первые занятия и стал учиться. С первых дней учёбы стало ясно, насколько сильно был засорён мой мозг соционическими шаблонами, которые гуляют на просторах интернета. Всего лишь через месяц занятий я знал намного больше, чем за 5 лет самообучения. Мне очень понравился профессиональный подход к изложению материала, и информация стала структурироваться у меня в голове. Я уже с уверенностью мог сказать, что такое сенсорика или интуиция, в чём отличие рационалов от иррационалов и почему не все логики умные, а этики добрые.

Кто я

Но больше всего меня волновал вопрос «кто же я?». Уверенность в правильности моего вердикта касательно себя стремительно исчезала, у преподавателей была версия, но

они её не озвучивали, поскольку целенаправленно меня не типировали. Как оказалось, наличие у меня маски другого типа искажало мои собственные ТИМные проявления. И когда я прошёл полную диагностику, мне озвучили вердикт: мой тип информационного метаболизма – рациональный логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ), или «Джек Лондон». Сказать, что я был сильно озадачен и удивлён, - ничего не сказать. Шаблоны ещё полностью не вышли из моей головы, много информации я до этого читал про «Джеков», и их характеристика оставляла желать лучшего. Очень часто я находил их описание как циничных, хитрых и подлых людей. Почему-то многие «профессиональные» и не очень эксперты в области соционики личные качества отдельно-взятых людей приписывали как соционические проявления ТИМа Джека Лондона. По их мнению, если он обладает коммерческой жилкой и является логиком, то обязательно должен обманывать или использовать все возможности для получения выгоды, зачастую в корыстных целях. Взгляд абсолютно непрофессиональный и не имеющий ничего общего с реальностью. Но при этом мне всё равно нравился «Джек» своей энергичностью, эффективностью в работе, скоростью и удачей, я считал его хорошим и мужским ТИМом. Тогда же мне объяснили наличие маски своего конфликтёра («Дюма») и как это отражается на мне.

Моя базовая ■ сработала быстро, я понял и заметил неэффективность и нецелесообразность ношения этой маски, поскольку она портила моё восприятие действительности и вносила разлад во внутреннее состояние. Избавился я от маски достаточно быстро и буквально сразу заметил явный прогресс. Во-первых, ушёл внутренний конфликт, поскольку смотреть на мир через призму своего конфликтёра не приносило мне удовольствия (действительно, эмоциональное состояние было не совсем стабильным и внутренний конфликт мог периодически вырываться наружу). Во-вторых, повысилась эффективность моей работы, я стал предлагать пути решения тех или иных проблем, рационализировал некоторые трудозатраты в своём отделе, стал доверять своему уму и это пошло на пользу. В-третьих, это отразилось и на моей уверенности в себе, теперь я понимал возможности своих сильных функций и стал работать в основном именно по ним, прикрывая при этом слабые. В-четвёртых, это помогло моим отношениям с друзьями и близкими, поскольку я стал «человеком в себе» и заметил, что люди чаще стали обращаться ко мне за советом или помощью как раз по моим сильным функциям.

Тип информационного метаболизма и ИО

Соционический тип нам даётся с рождения и остаётся на всю жизнь. Пока что это теория, но достоверных фактов, опровергающих эту позицию, ещё нет. Поскольку всё наше общение базируется на обмене информацией, то знание ТИМа как своего, так и собеседника помогает выстраивать отношения наилучшим образом. Интертипные отношения (ИО) работают всегда, даже когда мы не общаемся с человеком напрямую, информация передаётся по огромному количеству каналов, не только вербально или не вербально. Например, почему встреча взглядом со своим дуалом зачастую вызывает

немотивированную улыбку? По Г.А. Шульману – это один из признаков дуального контакта. Каким образом в этом случае передаётся информация? Мы смотрим на него, мы с этим человеком ещё не разговаривали, он нам не знаком, первый раз видим его, но улыбка уже сама расплывается на лице. Почему так? Видимо, всё дело в отдыхе. Рискну предположить, что отдых нравится всем, он вызывает приятные ощущения, нам становится хорошо, настроение поднимается, выделяются гормоны счастья и радости и мы улыбаемся чаще. Может, именно это и происходит в тот момент, когда наши взгляды встречаются? Может, у нас подсознательно всплывают приятные воспоминания, связанные с отдыхом, или мы предвкушаем хороший отдых? А возможно, наша болевая функция улавливает фон от реализующей своего дуала? Причин может быть великое множество, а может быть одна, пока ещё это неизвестно (дуальные отношения как раз и характеризуют отдых, с кем, как не с дуалом приятнее всего проводить минуты свободного времени?). Такое наше поведение означает, что существуют другие способы передачи информации, невидимые глазу.
Пример ИО в моей практике: пришёл я на занятия раньше времени на полчаса, захожу в здание, а на пороге стоит моя коллега (ИЛЭ). На вопрос, «Почему ты не поднимаешься в аудиторию» она мне отвечает: «Меня охранник не пускает, преподаватели пока не пришли, без них нельзя». Я подхожу, улыбаюсь и говорю всего несколько слов: «Здравствуйте, мы на соционику». Охранник расплывается в улыбке и молча открывает турникет. Несложно понять, что на проходной сидел «Драйзер». Не знай я соционики раньше, возможно, так бы мы и остались стоять в дверях, ожидая учителей. На этом примере ярко видны проявления ИО (конфликтёр был вынужден стоять в дверях, а дуалу сложно было отказать). Но важно знать, что дуальные отношения не являются гарантией безоблачной жизни и абсолютной гармонии в паре. Качество информации может быть неподходящим, те же воспитание, образование, уровень интеллекта, личные предпочтения и т.д. также играют большую роль. К тому же существуют другие типологии, которые накладывают отпечаток на комфортность отношений. Просто при прочих равных дуальные отношения будут наиболее приятными.

Применение в жизни

Разберём интертипные отношения. В моём личном примере это отношения **Заказа**. Эти отношения несимметричные, Заказчик (З>) порой не замечает Подзаказного (З<), не слышит его и не воспринимает всерьёз. А самое неприятное – он не всегда замечает то, что делает
З<
и сколько своих сил на это тратит. Контактный блок
З>
(функции 3-2) как раз приходится на СуперИД
З<
(функции 6-5), поэтому он всегда кажется человеком значительным, интересным и привлекает внимание. Но обратного эффекта не происходит. Рассмотрим рисунок 1, где

изображены модели А
(ЛИЭ, ENTJ, «Джек Лондон») и
(СЛЭ, ESTP, «Жуков»).

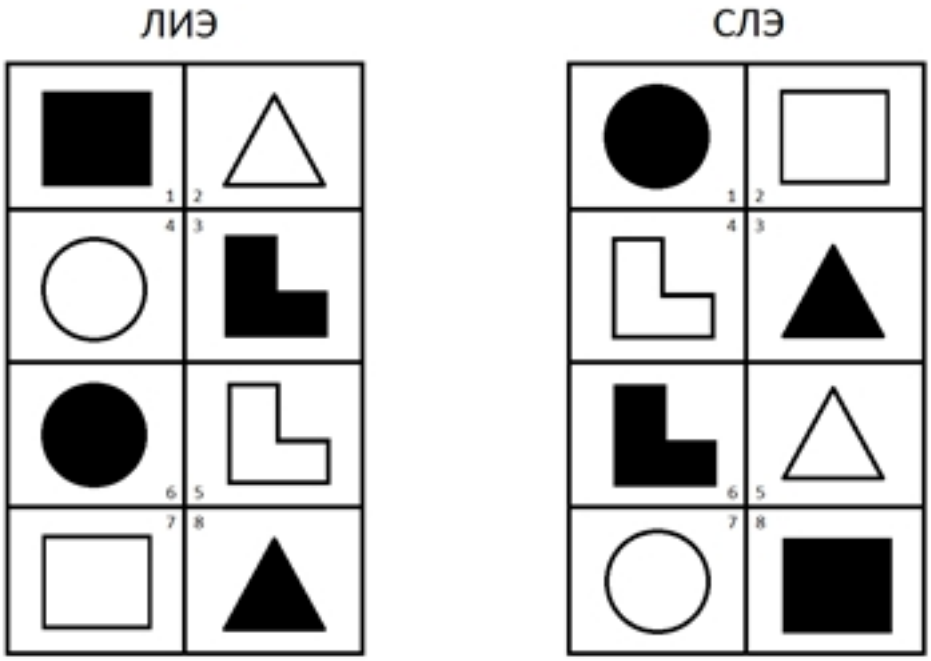

Рисунок 1. Модель А
(ЛИЭ, ENTJ, «Джек Лондон») и
(СЛЭ, ESTP, «Жуков»)

Начав с вход в ситуацию с ролевой
ЛИЭ дает энергию и активирует СЛЭ. поскольку обе функции попадают «Жукову» в детский блок. А далее базовая
, попадая на реализующую функцию СЛЭ, даёт указания, что и как делать. В этом и состоит смысл отношений **Заказа**. Обратного эффекта не происходит, поскольку, как мы видим из рисунка, контактный блок «Жукова» (
) попадает в ИД «Джеку», потому СЛЭ и остается незамеченным. Единственный выход для **Подзаказного** – это использовать свою базовую функцию. Резонанс 1-5 является

благоприятным и «Жуков», как эксперт в области , с легкостью может активировать «Джека». Например, красиво и эффектно одевшись, «Жуков» произведёт впечатление на своего **Заказчика**. Или, как вариант, сделав престижный подарок, подчёркивающий статус, тоже будет по душе «Джеку». Но, как и в отношениях активации, которым также присущ резонанс 1-5, может наступить переизбыток энергии, поэтому периодически нужно отдыхать друг от друга.
Теперь рассмотрим, каким образом ЛИЭ может помочь своему Подзаказному. Первое – это планирование. Зная слабость суггестивной функции «Жукова» ( ), я перестал поторапливать свою девушку, а также начал сам прописывать график совместных дел. Раньше возникали ссоры из-за того, что мы часто опаздываем. Теперь же, вместо того, чтобы учить и высказывать недовольство, я стал закладывать больше времени на сборы. Если нам надо выезжать в 10.00, то я говорю, что к 9.30 нужно быть готовым, и эти полчаса я спокойно жду, занимаясь своими делами. Второе – это отдых. Сходить вместе в театр или в кино на комедию, весело ( ). Получив такой заряд бодрости, девушка СЛЭ сможет в полной мере использовать свою волевую сенсорику, активируя при этом «Джека». Третье – выбор. Когда перед нами стоит выбор куда поехать на выходные, какую одежду купить или где отдохнуть летом, то девушка накидывает мне несколько вариантов, а я уже делаю окончательный выбор. Фоновая функция, в отличие от Ролевой, сильная, 4-х мерная, поэтому определить по , какой из предложенных вариантов самый оптимальный, мне не составляет труда.

Применение на работе

На работе мне стало проще руководить коллективом. Если раньше я старался договориться или уговорить сделать работу (маска СЭИ мешала), то теперь я стал управлять согласно своему типу личности. Являясь представителем делового стиля общения (малая группа на пересечении логики-экстраверсии-уступчивости), я без лишних слов стал давать указания, что и как нужно делать, ставить чёткие сроки и требовать результата. Я был удивлён, что моя «новая» манера руководства оказалась более эффективной, хотя я думал, что это может выглядеть жёстко, но мои коллеги восприняли это спокойно. Когда находишься в своём типе и ведёшь себя соответственно, то и окружающими это воспринимается естественно.
Одна из моих коллег является носителем ТИМа (ЭИЭ, ENFJ, «Гамлет»), который относится к процессным типам. Мой руководитель давал ей указания по подготовке внутренних документов и всё время требовал промежуточных результатов, несколько раз в день отвлекал и просил указать процент выполненной работы. Это, несомненно, её постоянно сбивало и вводило в стресс, что сказывалось на её эмоциональном состоянии. Тогда я договорился с начальником, взял под контроль ход её работы, поставил временные рамки и дал ей свободу: есть такая задача, нужен такой результат к такому сроку, и перестал вмешиваться. Работа была выполнена к нужной дате. Процессным типам необходимо больше времени для того, чтобы включиться в работу и набрать необходимый темп, а постоянное требование промежуточных результатов выводит их из равновесия и серьёзно снижает скорость. К тому же творческая функция «Гамлета» ( ) без вмешательства извне способна грамотно распределять время на свои дела. Знание

соционики в данном случае позволило мне устранить конфликт и в то же время качественно выполнить работу. Процесс и результат – конфликтогенные признаки, и для того, чтобы эффективно управлять коллективом, необходимо это понимать.
Теперь меня чаще стали привлекать на работе для решения новых задач, с которыми ранее мы не сталкивались. Здесь мне «помогают» сразу две малые группы:

- **Клуб «Исследователей»** (из МГ "Клубы") для поиска необходимой информации (что я делаю с удовольствием),
- **«Рыцари» (уникальность)** (МГ "Стимулы к деятельности"): «никто ещё такое не делал!». А когда работу делаешь с удовольствием, то и результат будет соответствующий.

Раскрыв в себе свой ТИМ, я в буквальном смысле слова повысил качество жизни. Осталось добиться повышения и продолжать дальше двигаться по карьерной лестнице, поскольку для группы

- **«Пентаклей» (логики-рационалы-эмотивисты)** (МГ "Масти") важно не только работать, но и получать за это «овеществлённый результат».

Я не ТИМ, я Человек

Тип информационного метаболизма не ограничивает человека в чём-либо и не заставляет его делать или не делать те или иные вещи. ТИМ – это всего лишь каркас, на который наслаиваются наш личный опыт, воспитание, образование, интеллект, индивидуальные качества и т.д. Во всемирной паутине много шаблонов, например, «Ты толстый и такой добрый – значит ты Драйзер», или «Ты интуит, ты же не можешь готовить». К сожалению, такое невежество пока ещё широко распространено и не быстро искореняется с просторов интернета или из головы простых обывателей. В этом помогут системный подход к изложению материала и грамотно выстроенная система обучения.
Нужно просто принять себя таким, какой ты есть, со всеми своими сильными и слабыми сторонами, быть собой и, главное, всегда оставаться человеком.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А.* О дуальной природе человека. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 1–3.
2. *Аугустинавичюте А.* Соционика. - М.: Чёрная белка, 2008.
3. *Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В.* Эффективный менеджмент и кадровый консалтинг с использованием соционических технологий. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2003. — № 8.
4. *Прокофьева Т.Н.* Соционика. Алгебра и геометрия человеческих отношений. – М.: Алмаз, 2005.
5. *Прокофьева Т.Н.* Семантика аспектов. // Психология и соционика межличностных отношений. № 2 – 2004.
6. *Шепетько Е.* Анализ и классификация интертипных отношений // СМиПЛ, 1997, № 1.
7. *Прокофьева Т.Н.* Соционика в построении стратегии успешного взаимодействия: умение разбираться в людях и предсказывать их поведение. – М., 2004.
8. *Прокофьева Т.Н., Девяткин А.С., Исаев Ю.В.* Практическое применение горизонтальных блоков модели А. // Соционика, ментология и психология личности. 2012. №2.
9. *Прокофьева Т.Н.* Психологические типы и способности к профессии. // Муниципальное образование: инновации и эксперимент. 2008. № 2.
10. *Исаев Ю.В., Прокофьева Т.Н.* Деловой стиль общения. //Соционика, ментология и психология личности. – 2011. – №1.
11. *Каменева С.К., Прокофьева Т.Н.* Соционические «маски»: как они нам мешают и чем помогают. //Соционика, ментология и психология личности. – 2009. – №6.
12. *Каменева С.К., Прокофьева Т.Н.* «Маски» соционических типов //Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2011. – N 3.