

Полисаєв О. П. Соціоніка як технологія тренінгу прогнозу взаємовідносин між людьми та їх взаєморозуміння / О. П. Полисаєв, О. А. Блінов, В. М. Шевченко // Вісник Національного авіаційного університету. Соціологія. Політологія. Історія: зб. наук. пр. – К. : НАУ, 2013. – №1. – С. 29–32.

УДК 159.9.01:159.923(045)

О. П. Полисаєв,
доктор філософських наук, професор
кафедри політології та соціальних технологій НАУ
О. А. Блінов,
кандидат психологічних наук, доцент
кафедри політології та соціальних технологій НАУ
В. М. Шевченко,
кандидат соціологічних наук, доцент
кафедри політології та соціальних технологій НАУ

СОЦІОНІКА ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ТРЕНІНГУ ПРОГНОЗУ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ЛЮДЬМИ ТА ЇХ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ

У статті розглядаються наукові підходи до розкриття змісту соціоніки, її становлення як науки, можливості її використання як психодіагностичного інструментарію для прогнозу міжособистісної поведінки людини. Наведено результати досліджень щодо встановлення соціотипів людини.

Ключові слова: соціоніка, соціотипи людини, інтертипні відносини між людьми, поведінка людини, соціонічні тести

Вступ. Зміни, що відбуваються в нашому суспільстві, перенесення центру уваги на людину, її потреби, з новою гостротою поставили вічне питання: що ж таке людина? Багато психологів, філософів, соціологів намагаються дати на нього відповідь. Наростаючий потік розрізнених досліджень не дає цілісного уявлення про це. Попри всі свої досягнення,

сучасна наука не змогла запропонувати послідовну теорію, що описує все різноманіття спостережуваних психічних станів людини, її поведінку.

Аналіз досліджень і публікацій. Серед безлічі наук, що описують ті або інші сторони психології особистості, є соціоніка, яка виникла наприкінці 70-х — на початку 80-х років ХХ століття. Вона виділяється послідовним і цілісним розглядом будови психіки і поведінки людини. Їй не більше 40 років, але важко перерахувати всі сфери її вживання. Соціоніку можна використовувати в сім'ї, в колективі, в управлінні собою, для створення психологічного клімату, при формуванні робочих груп та ін. [1—10].

Соціонічні закономірності можна прослідити у всіх сферах людської діяльності або організації колективів, від найменших — сім'ї, до суспільства в цілому. Ці закономірності спостерігаємо і в соціально-економічних процесах, науці, мистецтві, — словом, скрізь. Річ у тому, що спостережуваний світ діяльності людського духу певним чином структурований. Закономірності подібної структуризації і описує соціоніка.

Метою написання статті є аналіз становлення соціоніки як науки, особливостей інтертипних відношень між людьми, представлення результатів проведеного емпіричного дослідження щодо встановлення соціотипів людини.

Постановка завдання. Соціоніка — молода наукова галузь, але вона допомагає відповісти на багато питань. Наприклад, чому одні сім'ї живуть щасливо, а інші — ні; чому людина інколи себе погано відчуває в колективі або сім'ї; чому хтось виявляється "білою вороною"; чому дуже часто люди не розуміють один одного? Чому, наприклад, Георг Гегель створив свою філософську систему, а Наполеон намагався підкорити Європу? А чому жовтневі події 1917 року привели до диктатури Сталіна? Чому Зігмунд Фрейд і Карл Юнг не розуміли один одного і створили різні теорії?

Основна частина. Соціоніка як наука стала результатом розвитку теорій будови психіки людини, навколо витоків яких стояли дві гігантські фігури в психології ХХ століття — Зігмунд Фрейд і Карл Густав Юнг.

Фрейд вперше в психології запропонував структуру психіки, що складається з трьох рівнів — свідомості /*Ego*/, передсвідомості /*Супер Ego*/ і

підсвідомості або несвідомого /Id/. Виходячи з клінічних спостережень, він описав взаємодії цих рівнів. Але особливу увагу звернув на функціонування несвідомої частки психіки, складової великої частки душевного апарату. Він показав зв'язок психічних захворювань людини з порушенням рівноваги системи *Ego — Супер Ego — Id*.

Ідеї Фрейда про будову і функціонування психіки розвинув К. Г. Юнг. Його переконання дуже актуальні і зараз. Юнг запропонував опис психологічного типу за ознаками *екстраверсія — інтроверсія, мислення — емоції, інтуїція — відчуття, раціональність — ірраціональність*. Що це означає?

Екстравертовані типи оцінюють те, що відбувається з об'єктивної точки зору, а інтровертовані — з точки зору свого суб'єктивного "Я", своїх бажань і прагнень.

Юнг виділив раціональні та ірраціональні функції. До раціональних він відніс мислення і емоції, до ірраціональних — відчуття та інтуїцію. Кожна пара позначає взаємовиключні функції, тобто протилежні за своїм змістом, що проявляються в домінуванні у різних людей одної або іншої психічної функції. При цьому розвинені функції свідомої частки психіки однієї людини можуть надавати те, що притягує, впливає на такі ж функції іншої людини, біля якої вони знаходяться в підсвідомості, тобто менш розвинені. Тут і лежав ключ до вирішення питання про механізм психологічних стосунків між людьми. Але Юнг пройшов повз цю ідею.

У подальші десятиліття з'явилося безліч типологій людини. Але, на жаль, всі вони мали великий недолік — це були переважно клінічні психіатричні типології. І лише в 60-і роки дослідники почали повертатися до досвіду Юнга, що не могло не принести своїх плодів.

Вирішальне значення мали дослідження А. Аугустінавічуте з Литви, яка удосконалила типологію Юнга і побудувала систему, що містить 16 типів інформаційного метаболізму [5; 6]. Цікаво, що учениця К. Г. Юнга, І. Майєр-бріггс теж змогла назвати 16 типів особи, але, на жаль, цим і обмежилася. А терміном "інформаційний метаболізм" ми зобов'язані польському психіатрові

А. Кемпінському, який таким чином позначив неоднакову здатність людей "засвоювати" інформацію.

А. Аугустінавічуте також встановила, що між типами людей об'єктивно виникають 16 видів стосунків, від найпривабливіших — дуальних до самих відштовхуючих — конфліктних. Наприклад, доповнюючі (дуальні) стосунки — це кращі і найбільш сприятливі стосунки для створення сім'ї. За словами Аушри, "дуалізація підвищує самоповагу людини. Завдяки їй постійно усвідомлюється і власна корисність іншим людям, і власне місце в суспільстві... Пропадають всі відчуття неповноцінності і страх відчутти себе височкою. На доповнюючого не дивляться як на недосяжного принца, поряд із ним самі стають королями".

Найбільший ефект прояву соціоніка має при аналізі непорозумінь у відносинах між дітьми і батьками, при цілеспрямованому формуванні найбільш стійких колективів із оптимальним соціально-психологічним кліматом і високою працездатністю, соціоніку можна використовувати в службі сім'ї для прогнозування стійкості шлюбів, як один із засобів регулювання міжособистісних стосунків. Її з успіхом можна застосовувати в медицині при проведенні психодіагностики, виборі психотерапевтичних заходів. За даними санкт-петербурзьких дослідників, використання соціоніки при наркологічному лікуванні дає значний позитивний ефект.

Особливо цікаве застосування соціоніки в педагогіці. Наприкінці 80-х — на початку 90-х років київські дослідники розробили нову концепцію навчання, що враховувала типи осіб як учнів, так і вчителів і вихователів. На основі використання соціоніки дослідники планували підвищити успішність учнів і психологічний клімат у класах [2].

Залежно від того, який рівень у людини психічних функцій, вона і по різному взаємодіє з людьми різних типів. Так виникають відкриті та описані соціонікою інтертипні стосунки між людьми, а саме:

- *стосунки доповнення.* Кожна людина мріє про щастя, в кожному живе потреба любити, обожнювати улюблену людину, робити її приємне. Потреба, в тому, щоб його любили, захищали, потреба самому захищати когось. Потреба бути упевненим в тому, що його самопочуття, самооцінка не піддається різким

змінам;

- *стосунки активації.* Якщо в дуальних стосунках знижуються енергетичні і психічні навантаження партнерів, то в стосунках активації справа йде інакше — активатори стимулюють взаємну активність один одного. Це стосунки двох екстравертів або двох інтровертів, один із яких — раціональний, інший — ірраціональний;

- *дзеркальні стосунки.* Це теж внутрішні квадральні стосунки. Їх особливість — ліві функції одного партнера є правими для іншого, вони ніби дивляться в дзеркало, психічне дзеркало. Але це дзеркало криве, тому партнери й прагнуть весь час коректувати один одного, вказують на нерозуміння чого-небудь або помилки;

- *тотожні стосунки.* Ці стосунки цікаві тим, що в них, дивлячись на іншу людину, неначе бачиш сам себе з боку. Для людей, що знають соціоніку, в цих стосунках особливо добре видно стереотипи вчинків, мотиви, якими керується людина, що допомагає коректувати і свою власну поведінку. Видно також захисні механізми психіки, — своєрідну маску, яку носить людина, і яку вона помічає, тільки виявивши її на обличчі іншої;

- *стосунки напівдоповнення.* Характеризуються вони тим, що у партнерів доповнення відбувається лише за першими функціями, а інші не є додатковими. Зближення і взаємодія призводить до збою, партнери можуть вважати один одного за егоїстів;

- *стосунки повної протилежності.* Їх ще називають стосунками погашення або нейтралізації. У партнерів "колірна гамма" функцій (екстравертність-інтровертність) протилежна. У цих стосунках інтроверт гасить активність, особливо якщо інтроверт керує екстравертом. І в екстраверта починає накопичуватися роздратування;

- *стосунки квазітотожності.* Це стосунки раціонального й ірраціонального екстравертів або інтровертів, наприклад, логіко-сенсорного і сенсорно-логічного. Інтереси неначе схожі, але при близькому спілкуванні виникає нерозуміння один одного. Якщо "Дон Кіхот" міркує про абстрактні теорії, то "Джек Лондон" цікавиться більш практичними галузями. Академік Л.

Ландау ("Лондон") говорив, що йому математичні теореми не потрібні, людина повинна знати, як розраховувати ті або інші параметри;

- *стосунки Супер Его*. Це стосунки взаємної пошани і підтримки. Кожен бачить в іншому ті якості, які хотів би розвинути у собі. Більш того, бачить, що партнер реалізує його ідеал, тобто ті функції, які є джерелом сумнівів, а інколи і розкаянь совісті;

- *ділові стосунки*. У цих стосунках партнери досить добре розуміють один одного, із задоволенням спілкуються. Але в цілому це взаємодія людей з різними цілями. Партнера образити важко. Проте користуючись найсильнішою — першою — функцією, вони можуть раптово натиснути на таку саму, але слабкішу функцію співбесідника, що викликає у того неприємні відчуття;

- *міражні стосунки*. Це хороші стосунки, — але для спільного відпочинку. Адже щось серйозне разом робити важко, думки та інтереси іншого сприймаються невиразно, ніби в туманному серпанку. Наміри іншого ні би поглинаються стінкою з вати. Звідси досить слабе взаєморозуміння. В обговоренні якої-небудь проблеми партнерів цікавлять різні її аспекти, різні ситуації, що викликає постійне питання: "Як він може займатися такою нісенітницею?" Але роздратування це не викликає. Те саме стосується і спільної роботи: партнери підтримують активність один одного, завдяки чому настає своєрідне розслаблення;

- *стосунки конфлікту*. Мабуть, це найнебезпечніші і найнеприємніші стосунки. Перша і четверта, а також друга і третя функції партнерів переставлені, тобто найслабкіша функція одного знаходиться "під обстрілом" найсильнішої функції іншого, тому досить швидко виникає різке нерозуміння і конфлікт. Кожен думає: «Це він мені робить на зло!»;

- *стосунки соціального замовлення*. Стосунки соціального замовлення (а також стосунки ревізії), на відміну від всіх інших, — стосунки нерівні, асиметричні: з одного боку — тип-передавач, з іншого — тип-приймач. Відношення соціального замовлення служать передачі соціального досвіду, соціально значущої інформації для успішного розвитку суспільства;

- *стосунки соціального контролю (ревізії)*. Це теж асиметричні стосунки,

дуже брехливі і небезпечні. Один із партнерів є соціальним контролером (ревізором) для іншого — підконтрольного (підревізного). Ці стосунки характеризуються тим, що ревізор, як правило, завжди незадоволений діями підревізного. Варто підконтрольному проявити якусь ініціативу, висловити думку або щось зробити, як на нього відразу сипляться докори контролера: хіба так можна?! При цьому підконтрольний не може різко парирувати звинувачення — контролер пригнічує його;

- *споріднені стосунки.* Вони характеризуються тим, що партнери частково схожі і на словах чудово розуміють один одного, люблять обговорювати одні й тіж теми, мають багато спільних інтересів. Проте, щойно доходить до практичної реалізації спільно висловлених намірів, виявляється, що діють партнери прямо протилежним чином, неприємно дивуючи і вражаючи один одного. При цьому кожен схильний вважати іншого за мало не зрадника: «Ми домовилися, а він ось що робить!». А робить він, звичайно, зовсім не те, що робить партнер. Але інакше робити такі партнери і не можуть, і не вміють.

У результаті проведеного нами соціонічного дослідження у 20 респондентів (студентів Національного авіаційного університету, віком 19-21 років) було встановлено такі соціотипи: «Драйзер» у 3 осіб, «Єсенін» у 2 осіб, «Голстой» у 3 осіб, «Гюго» у 2 осіб, «Дюма» у 2 осіб, «Гекслі» у 2 осіб, «Горький» у 2 осіб, «Бальзак» у 1 особи, «Габен» у 1 особи, «Достоевський» у 2 осіб. Студенти власноруч визначали індивідуальні соціотипи за допомогою соціонічних тестів [5]. Оціночний рівень складався від 5 до 100% персонального погодження з отриманими соціотипами в результаті проведення тестів. Загальний середньоарифметичний відсоток власних погоджень всіх студентів з результатами тестування становив 48%.

Висновки

Якщо людина знає основи соціальної психології та соціоніки, то вона спроможна визначити власний соціонічний тип, проаналізувати існуючі міжособисті стосунки, рівень майбутнього порозуміння між людьми. Також вона може спрогнозувати поведінку інших людей. Вона зможе визначити чого чекають від неї інші люди і дати пояснення типам їх взаємостосунків. Соціоніка

дає можливість людині бути успішною та щасливою, самостійно будувати власну кар'єру та життя.

Перспективою подальших наукових розвідок є встановлення прогнозу поведінки людини в міжособистих стосунках залежно від задалегідь дистанційно визначеного її соціотипу.

Список літератури

1. Букалов А. В. Потенциал личности и загадки человеческих отношений. – М.: Черная белка, 2009. – 592 с.
2. Букалов А. В., Бойко А. Г. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. – К. : Редакція газети «Соборна Україна», 1992. – 80 с.
3. Горенко Е., Багульник В. Природа собственного Я. – М. : Черная белка, 2009. – 294 с.
4. Гуленко В. Гуманитарная соционика. – М.: Черная белка, 2008. – 476 с.
5. Гуленко В. В., Молодцов А. В. Соционика для руководителя. – Кн. I. Введение в соционику: Метод. рекомендации. – 2-е изд. – К. : МЗУУП, 1993. – 128 с.
6. Гуленко В. В., Молодцов А. В. Соционика для руководителя. – Кн. II. Основы социоанализа: Метод. рекомендации. – 2-е изд. – К. : МЗУУП, 1993. – 128 с.
7. Ермак В. Классическая соционика. – М. : Черная белка, 2007. – 403 с.
8. Небыкова С. Неосоционика. Опыт психологического моделирования. – М.: Черная белка, 2008. – 384 с.
9. Рейнин Г. Тайны типа. Модели. Группы. Признаки. – М. : Черная белка, 2009. – 295 с.
10. Шульман Г. Портрет социона. – М. : Черная белка, 2008. – 423 с.

В статье рассматриваются научные подходы к раскрытию содержания соционики, ее становления как науки, возможности ее использования как психодиагностического инструментария с целью прогноза межличностного поведения человека. Представлены результаты исследований по определению социотипов человека.

Ключевые слова: соционика, социотипы человека, интертипные отношения между людьми, поведение человека, соционические тесты.

The article reviews research approaches to reveal the contents of Socionics and its establishment as a science, the possibility of its use as a psychodiagnostic tool for prediction of interpersonal behavior. The results of research to establish human sociotypes.

Key words: socionics, sotsiotipy person, intertype human relations, human behavior, socionics tests.