Т. Н. Прокофьева

Хороши или плохи события жизни, во многом зависит от того, как мы их воспринимаем.
М. Монтень

Каждая функция проявляется в информационной системе человека по-разному в зависимости от его типа информационного метаболизма. С точки зрения соционики эти особенности в работе функций различаются по двум основным направлениям.

1. **Сила функции.**
2. **Осознанность функции.**

Зная тип ИМ, к которому принадлежит человек, можно сказать, какие функции у него сильные, а какие слабые, какие лучше осознаются, а какие хуже.

Сила функции

Что же такое **сильные и слабые функции**, чем они отличаются друг от друга? Вот, что писал об этом К. Г. Юнг: «Как показывает опыт, почти невозможно, – вследствие неблагоприятных общих условий, – чтобы кто-нибудь развил одновременно все свои психологические функции. Уже социальные требования ведут к тому, что человек прежде всего и больше дифференцирует (развивает) ту из своих функций, к которой он или от природы наиболее одарен, или которая дает ему самые очевидные реальные средства для достижения социального успеха. Очень часто, почти регулярно, человек более или менее всецело отождествляет себя с функцией, поставленной в наиболее благоприятные условия и поэтому особенно развитой. Так слагаются психологические типы» [1].

Проще говоря, сильные функции определяют психологический тип. В каком-то смысле они показывают, кто мы есть на этом свете: что несем миру, какие наши качества мы можем эксплуатировать больше, чем другие, в чем лучше всего разбираемся, где искать

области наших талантов. Есть старый соционический тест: вспомните, пожалуйста, что вы можете делать долго-долго и не уставать при этом. Это и будет область наиболее сильной вашей функции. Даже если под этим «делать» подразумевается, что и не делать-то ничего, а, скажем, мечтать. Это не есть плохо, а просто говорит о сильной функции интуиции.

Часто люди обращаются ко мне с вопросами профориентации. Начинаю их расспрашивать об их предпочтениях, и, когда уже создана доверительная атмосфера, слышу: «Ну, это, конечно, глупо, но вообще-то мне хотелось бы…» Думаете, при этом называют какие-то редкие профессии? Самые обычные. Но почему же «глупо»? «Не знаю, непривычно, как-то, да и образования у меня такого нет». Люди просто стесняются быть собой, открыться даже себе, поэтому так часто трудно определить сильные функции человека.

Как все-таки понять, что такое сильные функции, и как отличить их от слабых? Определение, данное Юнгом, довольно расплывчато, его трудно истолковать безошибочно. Это связано с тем, что Юнг лишь нащупывал новые понятия, составлял классификацию того, что не было описано никем до него. Да и работа эта велась в конце XIX – начале XX веков. Трудно было тогда объяснить все это. Продолжив работу, начатую Юнгом, и подойдя к введенным им понятиям с точки зрения теории информационного метаболизма, А. Аугустинавичюте дала пришла к следующему заключению.

Сила функции определяется объемом информации, который она может обработать.

Соционические исследования показывают, что больший объем информации набирается на тех функциях, где от природы нам дана большая пропускная способность информационных каналов. Именно в тех областях, где мы располагаем большим объемом информации, мы и сильны, можем полнее оценивать ситуации, учитывать больше фактов, делать более правильные выводы. Здесь нас труднее сбить с толку. Здесь у нас шире кругозор, и мы набираем информацию по областям сильных функций без страха, с удовольствием, легко. Через некоторое время становимся экспертами в этих областях, можем и других покритиковать.

А что же со слабыми функциями? Юнг писал: «… одна или несколько функций неизбежно отстают в развитии. Поэтому их можно подходящим образом

охарактеризовать как «неполноценные», и притом в психологическом, а не в психопаталогическом смысле, ибо эти отсталые функции совсем не являются болезненными, но лишь отсталыми в сравнении с функцией, стоящей в благоприятных условиях» [1].

На соционическом языке это будет выглядеть так: для слабых функций нам отведены каналы меньшей мощности, поэтому слабые функции обрабатывают меньше информации, чем сильные. В чем проявляется их слабость? Неполная информация обычно недостаточно достоверна. Принимая решения, связанные с областями обработки слабых функций, мы чаще делаем ошибки и вынуждены обращаться за помощью и советом. В этом нет ничего страшного или унизительного, ведь мы в свою очередь можем дать совет со своих сильных функций.

Объема информации, обработанной сильными функциями, хватает человеку как для собственных нужд, так и для передачи другим людям, обществу. В то время как слабые перерабатывают относительно небольшой объем информации. Качество выданного слабыми функциями продукта ниже. Такой продукт редко может заинтересовать окружающих, ведь в обществе всегда найдутся люди с такими же функциями в качестве сильных.

Рассмотрим, как проявляется сила функции на примере логики отношений. Если у человека эта функция **сильная**, то он легко понимает различные правила, законы, ему с легкостью дается изучение математики и языков, работа с документами, редактирование. А вот человеку, у которого логика отношений – функция **слабая**, лучше не выбирать для работы перечисленные виды деятельности. В этом случае сильная функция человека – этика, и его таланты следует развивать в этической области.

Нужны ли человеку слабые функции? Да. Он может их использовать для собственных нужд. Информации слабых функций вполне хватает для повседневной жизни. Нет смысла полностью перекладывать работу по ним на других людей, при этом чувствуя себя зависимым, несамостоятельным, ущербным. Такая трактовка слабых функций часто встречается среди тех, кто недостаточно знаком с соционикой, но это неверно, не стоит впадать в крайности. Необходимые навыки самообслуживания каждый человек может обрести и по слабым функциям, этому вполне реально научиться в том объеме, которого требуют обычные ежедневные дела.

А. Аугустинавичюте пишет об этом: "Те аспекты, которыми пользуется лишь сам индивид, отражаются сравнительно обобщенно, запоминаются как образы, опыт, навыки. Те же, информация о которых передается обществу, воспринимаются дифференцированно, с большой точностью, позволяющей осмысливать эту информацию и передавать ее в словесной форме" [2].

Сильные функции следует использовать не только для собственных нужд, но и для передачи информации другим людям
: в профессиональной и другой совместной деятельности, для передачи опыта, поддержки близких. Продукция наших сильных функций нужна обществу, и мы вправе рассчитывать на отдачу за нее.

Слабые функции уместнее использовать для себя, не навязывая помощь другим людям с этих функций: здесь велика вероятность ошибок, а значит, и вероятность подвести людей. Но освоить по ним необходимый минимум знаний, умений, навыков – каждому по силу.

Следует помнить, что силу функции, или «пропускную способность информационного канала», необходимо определять лишь в сравнении с его же другими функциями. В соционике сравнивают функции попарно (по дихотомиям): что сильнее у человека

- логика или этика;
- интуиция или сенсорика.

Речь ведется только об относительном перевесе внутри психики одного и того же человека. При этом мы не сравниваем его с другими людьми.

Иногда нам кажется, что какая-то функция у человека сильная, потому что он лучше других разбирается в этой информации. Но при этом мы не знаем, он долго учился и развил эту функцию, или она у него сильная от природы. А пока не разберемся, не сможем правильно определить тип. Очень часто начинающие соционики допускают такую ошибку.

Вот пример. На тренинге по диагностике в группе первого года обучения учащиеся нашей Школы определяют ТИМ выпускника МИФИ, сейчас он работает программистом. В его рассказе звучат базы данных, языки программирования … Очарованная таким потоком белой логики группа дружно выносит вердикт: логика – сильная функция. Безусловно, в данном случае информационный канал белой логики наполнен очень хорошо, обрабатывает и пропускает большое количество информации, значительно больше, чем у людей, не имеющих такого мощного образования. Но здесь пора сказать: «Стоп, ребята, а что у нас с этикой?» Вспоминаем весь ход интервью, и оказывается, что на протяжении всего этого времени мы не только слышали, но и видели, как легко и непринужденно наш клиент строит отношения с людьми, ему доставляет удовольствие найти подход к любому человеку, а в малейшую паузу, когда группа задумалась над очередным вопросом, он уже начал знакомиться с одной из наших симпатичных девушек. Если кому-то из вас, дорогие читатели, приходилось сидеть на «горячем стуле» перед группой из 15 человек, которая задает вам самые неожиданные вопросы о вашей жизни, то вы наверняка помните это состояние. Большинству здесь не до того, чтобы заигрывать с девушками, для этого нужна ну очень сильная этика. Сильные функции обычно проявляются просто и естественно, просто получается, и все. Ими не «козыряют», их не выпячивают, в них хозяин просто уверен. А вот по слабой, даже очень хорошо проработанной, можно увидеть некоторое напряжение, некоторую натужность, часто здесь встречаются и оправдания. Наш клиент, кстати, козырнув своим «МИФИческим» образованием, тут же и оправдался: «семейная традиция, все мужчины в семье заканчивали МИФИ, не мог нарушить». Ох, уж эти наши традиции, заставляющие всех мужчин поголовно быть логиками!

Силу функции можно определить только в сравнении с другими функциями того же человека .

Слабые функции потому и слабые, что будут отставать от наших же сильных функций. Как это ни покажется кому-то печальным, но это единственное условие гармоничности. Можно развивать и те, и другие функции, наращивая общий объем обмена информацией. И тогда по абсолютной величине наши слабые функции могут запросто обогнать чьи-то сильные. Но наши сильные при этом будут еще сильнее.

Те, кто знаком с соционикой лишь поверхностно, часто не очень хорошо понимают, что разница между сильными и слабыми функциями в норме весьма мала. Говоря о сильных и слабых функциях, соционика не утверждает, что слабых функций почти нет, или что они значительно слабее сильных. У гармонично развитого человека баланс между сильными и слабыми функциями сохраняется примерно на уровне 60:40, что напоминает процентное соотношение частей золотого сечения (примерно 62:38) и вполне может ему соответствовать.

Если у человека слабые функции настолько слабы, что это бросается в глаза, то речь идет уже в лучшем случае о проблемах в развитии личности, возможно, об акцентуациях характера, а в случае грубых нарушений – о патологии. Из психологии мы знаем, что акцентуации заметны, они напоминают как бы «выступ» в характере человека, и этим «выступом» он часто «цепляется» за людей, за ситуации, за обстоятельства. Это достаточно сильно мешает ему жить и окружающим мешает общаться с ним.

Не следует путать это с сильными и слабыми функциями гармонично развитого человека: процентное соотношение 60:40 – это разница всего в полтора раза. Она заметна, прежде всего, самому человеку, возможно, его близким. Ярко проявляется она в стрессовых ситуациях, а в обычной жизни неспециалисту практически не видна.

Часто спрашивают, ограничивает ли соционика возможности людей, «запрещая» им работать по слабым функциям. Нет, и еще раз нет. Зная или не зная соционику, каждый волен выбирать для себя ту деятельность, которую он хочет. Дело здесь немного в другом. Соционика нам только помогает ответить на следующие вопросы. На что нам легче опираться? Что обеспечивает нас более надежной информацией? Как сделать свою жизнь легче и при этом успешнее? Возможно ли такое?

Психологи отмечают, что в различных ситуациях человек может опираться на одну и двух основных жизненных стратегий:

- стремление к достижению успеха;
- стремление к избеганию неудач.

Какую из них лучше выбирать для себя?

Так уж сложилось, что наши люди чаще стремятся избегать неудач. Стремиться к успеху не принято, «неудобно как-то», «как бы чего не вышло». Вот ничего и не выходит.

Обычно о чем мы думаем, то и сбывается. Думаем об успехе – получаем успех. Думаем о неудачах (даже о том, как их избежать) – получаем неудачи. Поэтому психологи считают более выигрышной мотивацию к достижению успеха. Если мы настроены на успех и идем к нему каждый день, помним о нем, собираем по крупицам его слагаемые, прокладываем к нему свои дорожки, упорно трудимся – то удача рано или поздно придет. Это мы часто видим в биографиях людей, сумевших достичь в своей жизни чего-то стоящего. Думая об успехе – мы приближаем успех. Так человек чувствует себя реализованным. А иначе, не стремясь ни к чему, или стремясь быть «как все», мы и становимся как все, т.е. никем особенным, а то и просто – никем.

Так получается, что избегание неудач – это совершенно бесполезная стратегия? Нет, она нам тоже нужна. Речь идет о не том, чтобы стать «человеком в футляре», избегающем всего непривычного, но об осторожности тоже не следует забывать, иначе жизнь превратится в безрассудство, и тогда недолго растерять все свои достижения, так и не получив результата. Необходимая предусмотрительность нужна, нельзя ей безнаказанно пренебрегать.

Получается, что обе эти стратегии нужны каждому человеку, иначе не видеть ему в жизни успеха, а только пребывать в неудачах. Как же выбрать нужную стратегию? Психологи советуют сочетать обе эти стратегии, при этом больший упор делая на стремление к достижению успеха. Мы можем уточнить: с точки зрения гармонизации жизни лучше, чтобы они сочетались примерно в пропорции золотого сечения.

Почему я об этом пишу в книге по соционике? Потому что соционика может сделать эти рекомендации более конкретными. Наблюдая за работой сильных и слабых функций, можно заметить, что к достижению успеха лучше стремиться по сильным функциям: это и легче и результативнее. Здесь велика вероятность обогнать других, блеснув своими талантами. Здесь мы выносливы, можем долго работать, не уставая, что немаловажно для достижения успеха. Здесь мы четче ставим цели и выбираем более подходящие средства для их достижения. Здесь мы не боимся критики, а если и допускаем ошибки, то это не снижает нашей уверенности в себе, мы просто ищем другие подходы к решению поставленных задач, исправляем ошибки и находим творческие решения, делающие наш результат еще более эффективным.

А слабые функции нам подсказывают, где мы можем ошибиться. Предусмотрительность в любом деле не помешает, поэтому лучше заранее продумать, где нас может подстерегать неудача. Наиболее вероятно, что это область слабых функций. Здесь-то и следует заранее подстраховаться. На слабых функциях чаще концентрируются страхи,

сомнения, комплексы вины и неполноценности, излишняя доверчивость к чужим мнениям или, наоборот, закрытость от информации.

Пословица говорит: «Знал бы, где упасть, соломки бы подстелил». Мы можем заранее знать: вероятность «упасть» больше на слабых функциях. Следовательно, туда и надо «подстилать соломку». Ведь любая наша деятельность неизбежно включает все функции, только в разной мере. Увлекшись работой, мы можем не заметить «прокола» по слабой функции. Но – «где тонко, там и рвется», поэтому лучше заранее позаботиться об избегании неудач, не игнорируя сомнений, идущих от слабых функций. Ведь если сильные функции самонадеянны, то слабые – осторожны. Они обеспечивают нам своеобразную страховку.

Как лучше подстраховаться по слабым функциям? Можно пригласить надежного партнера, у которого эти функции сильные. Можно не слишком расширять деятельность в сторону слабых функций. Можно, если необходимо какую-то часть времени работать по слабым функциям, как следует изучить предмет и натренировать нужные навыки, получив при этом необходимый опыт, но не забывать об их слабости, а значит, и о подстраховке. Это даст меньше удовольствия от работы, но в принципе возможно. Можно, наконец, пройти соответствующие психологические тренинги, чтобы удары по самолюбию, неизбежные при работе со слабыми функциями, не слишком травмировали психику.

При грамотном подходе можно даже обратить слабые функции себе на пользу. Как это сделать?

- В первую очередь – не забывать, что это слабость лишь в сравнении с нашими же сильными функциями, она отнюдь не заставляет нас быть слабее других людей.
- Понять, в чем именно состоит их слабость, какая информация нам обычно дается труднее. Это надо просто учитывать в жизни, чтобы не попадать в неприятности из-за неосмотрительности.
- Прислушаться, что нам подсказывают эти функции. Может быть, в нас говорят привычные страхи. Тогда их необходимо проработать, решить проблемы. А может быть, наоборот, мы слишком лихо подгоняем себя. Тогда другая стратегия: пора осмотреться, оценить свои ресурсы. Иначе у нас не хватит энергии на действительно важные достижения.
- И наконец, не менее важное. Благодаря нашим слабым функциям мы можем понять других людей, ощутить их слабости, ведь им тоже бывает страшно, и тоже на что-то не хватает сил. Такой подход ведет к лучшему взаимопониманию и снимает многие проблемы.

Грамотное отношение к своим слабым функциям состоит в том, чтобы не пугаться и не комплексовать, но и не «прятать голову в песок», закрываясь от проблем и от признания своих слабостей. Мы с вами просто живые люди, и лучше всего – хорошо знать себя, принимать такими, как мы есть, чем слагать в своем воображении о себе легенды и пытаться заставить поверить в них и себя, и окружающих.

Не сумев принять себя, мы не сможем принять других людей такими, как они есть, и, значит, будем вечно обречены на морализаторство, контроль, придирки и прочие неприятности в общении. Нам это надо?

Если же человек сам для себя выбирает работу именно по слабым функциям, ему, конечно, никто запретить не может. Здесь просто уместно поинтересоваться, чего он ждет от такой работы. Чаще всего в таких случаях речь идет не о саморазвитии, а о нежелании принимать самостоятельные решения: такой человек просто стремится «работать, как все, потому что так заведено». Он уже толком и не ждет достойной оплаты и/или общественного признания. Здесь уже действуют социальные стереотипы: «Где мерилом работы считают усталость». Но такой человек вряд ли заинтересуется соционикой. Мы пишем не для него. Есть на свете другие люди, у которых имеются свои творческие интересы, но они стесняются их воплощать в профессии: «за такое удовольствие еще и деньги получать?» - А почему бы и нет?

Сформулируем выводы из сказанного.

- Основные жизненные стратегии лучше строить, опираясь на свои сильные функции, выбирая, сообразуясь с ними, цели и средства. Это касается как профессиональной деятельности, так и партнерских отношений, где мы хотим быть оцененными по достоинству.
- Предусмотрительность следует проявлять прежде всего в зонах слабых функций, продумав заранее, где у нас «узкие места», грамотно построив стратегию их защиты.
- Соотношение стремления к успеху и избегания неудач лучше выбирать на уровне золотого сечения: примерно 60% внимания уделять стремлению к достижению успеха, а примерно 40% - избеганию неудач.

Часто задают вопрос о развитии функций. Об этом мы будем говорить в следующей книге, но поскольку вопрос этот очень важный, кратко скажем об этом и здесь. Каждый, конечно, сам решает, какие функции ему лучше развивать, сильные или слабые. Здесь уместно дать лишь несколько советов.

В первую очередь хотелось бы предостеречь от крайностей: не стоит все внимание уделять только развитию сильных функций, но и «бороться с собой», стремясь развить преимущественно слабые – тоже ни к чему. Развивать нужно все функции, при этом желательно не забывать о балансе золотого сечения: 60% внимания, времени и сил следует уделять развитию сильных функций и 40% – развитию слабых. Так мы достигаем гармонии в развитии личности.

Почему не наоборот? Иногда люди стремятся подтягивать свои слабые функции до уровня сильных. Или даже хотят сделать их сильнее сильных, пытаясь уже изменить свой тип. На такую работу требуются гигантские усилия, человек преодолевает страхи и трудности, при этом «наступая на горло собственной песне». И все для того, чтобы стать «серединка на половинку», «50 на 50», «ни рыба, ни мясо». Стоит ли?

Стремление развивать функции в пропорции 50:50 часто вызвано страхом оказаться в чем-то слабее других, проявить при этом свои проблемы так, что они станут заметны окружающим. Конечно, страхи и слабости преодолевать надо. Но когда мы пытаемся их прорабатывать, «пробиваем» ситуацию, то успех, понятно, приходит не сразу. Необходимо создать себе некоторый «запас прочности», который поддержит нас на пути к достижению успеха. Берем же мы с собой в дорогу запас продуктов. Так и здесь.

Важно помнить и знать о себе хорошее – а именно о своих сильных качествах. Если наши сильные функции хорошо развиты, то мы в случае любой неудачи можем перевести свое внимание на них, чтобы не чувствовать себя полным неудачником. И самооценка не сильно пострадает.

Важно и другое: не всегда самым лучшим решением будет решение «в лоб». Иногда намного эффективнее решать задачу опосредованно, перенеся вес со слабой функции на сильную. Есть конкретные методы, показывающие, как это делать. Об этом мы будем говорить при разборе функций модели А.

А если баланс между сильными и слабыми функциями в какую-то сторону нарушен, что довольно часто бывает? Тогда надо развивать те функции, которые в данный момент нарушают равновесие: «недотягивают» сильные, почти приближаясь по развитию к слабым – значит, развиваем сильные; слишком слабы слабые, так, что это бросается в глаза – подтягиваем слабые. Но при этом стараемся быть как можно ближе к пропорции золотого сечения, ведь гармоничным людям легче живется. И с ними легче.

И несмотря на все рассказанное, находятся люди, говорящие, что вот, мол, есть техники, развивающие слабые функции до уровня сильных, а соционика это запрещает. Техники есть, это правда. И соционика не может их запретить. Но почему же эти люди до сих пор не развили свою левую руку до уровня правой? Тут уж вспоминается известный анекдот о человеке, любившем подстригать живую изгородь маникюрными ножницами. Он состоял в обществе по поиску максимальных трудностей в жизни и много чего такого же любил делать. Кто ж ему запретит?

Часто спрашивают о возможности изменения психологического типа с целью заменить свои слабые функции на сильные. Кто-то даже говорил, что проводил такие эксперименты. Поясню суть: даже если бы было возможно менять тип – то это бы означало не сделать все свои функции сильными, а поменять одни слабые на другие. То есть, свои сильные сделать слабыми (ну, а слабые – сильными, если получится). Лично я не вижу смысла в таких экспериментах: риск потерять рассудок – большой, а результат – сомнительный. На мой взгляд, риск не оправдан, да и вряд ли это можно ассоциировать с развитием личности.

Все сказанное еще раз доказывает, что люди должны не осуждать друг друга за недостатки, а ценить помощь, психологическое дополнение, ведь в одном человеке не могут присутствовать сразу все ценные качества. Возможно, этим и определяется человек, как коллективное существо.

Осознанность функции

В зависимости от своего места в модели типа ИМ функция может проявляться как осознаваемая или подсознательная. Впервые об этом заговорил К. Г. Юнг. Он называл самую осознанную функцию у типа – дифференцированной и утверждал, что она может осознавать свою область в чистом виде, без помощи других функций. Тогда как недифференцированные функции нуждаются в такой помощи, понимают свой материал не в чистом виде, а с примесью других функций.

Юнг писал: «Более ценная функция является всегда выражением сознательной личности, ее намерением, ее волей, ее достижением, тогда как менее дифференцированные функции принадлежат к числу тех событий, которые случаются с нами. Эти случайности совсем не всегда проявляются в форме языкового ляпсуса или других упущений; они могут быть наполовину или на три четверти намеренными, потому что менее дифференцированные функции обладают, хотя и меньшей, сознательностью» [1].

Об осознанных функциях человек чаще думает, говорит о них, может предложить что-то свое, осмыслить чужие предложения или покритиковать неверные мнения. Подсознательные функции работают как бы сами собой, «без отдачи отчета», не задумываясь, а выдавая готовый результат в виде действий, желаний, настроений.

Юнг уточнял: «Вообще не следует представлять себе, будто бессознательное длительно погребено под целым рядом наслоений и может быть открыто лишь при помощи кропотливого высверливания. Напротив, бессознательное постоянно вливается в психологические события, притом в столь высокой степени, что наблюдателю бывает трудно решить, какие свойства характера следует отнести за счет сознательной личности и какие за счет бессознательной» [1].

Юнг связывал подсознательные функции с инстинктами. Об этом сейчас практически не говорят, но похоже, что это действительно так. Человека иногда называют «общественным животным», т.е. в нем есть как социальное, так и биологическое. Социальное – обращенное к людям, к социуму, к общественным контактам – естественно связать с сознательным. Здесь нужна речь, размышления, отдача себе отчета в поступках. Биологическое – это функционирование на уровне организма, инстинктов, его правильнее связать с подсознательным, т.к. инстинктивные действия не предполагают размышлений и рассуждений.

В работе «Социон» А. Аугустинавичюте писала об этом в терминах первой и второй сигнальных систем [3]. Из биологии известно, что первая сигнальная система есть как у животных, так и у человека, она связана с инстинктами, и А. Аугустинавичюте связала ее с бессознательным (или, в терминах соционики, витальным, жизненно необходимым). Вторая сигнальная система присуща только человеку, она связана с речью. А. Аугустинавичюте связала ее с сознанием (в соционике это называется ментальным).

Иногда в быту люди представляют неосознанное как слабое. Да и сам Юнг еще не выделял сильных подсознательных функций. Однако соционические исследования показали, что не все подсознательные функции слабы. Есть сильные осознанные функции и сильные подсознательные, а также слабые осознанные и слабые подсознательные. Покажем, как проявляется осознанность и подсознательность функций на примере функции логика отношений.

У одних типов ИМ логика отношений находится в области **сознательных сильных**

функций. В таком случае работа по ней доставляет удовольствие, может быть связана с творчеством: человек любит и умеет придумать новую классификацию, разложить все по полочкам, объяснить сложные явления, найти новые способы объяснений, если старые недостаточно подходят.

У других типов логика отношений попадает в область **сильных подсознательных** функций. У такого человека работа по ней проходит как бы сама собой, не доставляя ни особых хлопот, ни особой радости. Он легко понимает правила и законы, но объяснять, скорее всего, не захочет: «чего тут объяснять? И так все ясно». Такой человек будет придерживаться законов, чувствовать их дух, но не придумывать новые. Легко и правильно освоит иностранный язык, но не будет «копаться» в тонкостях грамматики – ему это не интересно.

В таких случаях иногда возникают трудности при диагностике ТИМ: «Какой же он логик, если ему математика не интересна, не любит объяснять?» Не будем путать. Подсознательные функции неинтересны, но действуют быстро и надежно. А в область сознания у таких типов попадает сильная логика действий, к ней человек проявляет интерес, с удовольствием придумает и расскажет, что и как делать, изобретет новую технологию или придумает, как выгодно вложить деньги, чтобы заставить их работать. Это тоже логика.

Слабые функции тоже по-разному себя ведут в зависимости от осознанности. По **слабы м осознанным**
мы осознаем свою слабость, и это нам неприятно. Хочется или развивать эти функции, или как-то скрыть эту слабость, а лучше всего, чтобы этих тем никто не касался, не доставлял лишних неприятностей. Слабая осознанная логика отношений терпеть не может нечетких объяснений, обилия непонятных инструкций, упреков за беспорядок или за непонимание. Требования логически объяснить свои поступки приводят ее носителей в замешательство или в возмущение.

По **слабым подсознательным** функциям люди относятся к своей слабости значительно спокойнее. Они с удовольствием принимают помощь и поддержку, легко переносят беззлобную критику и радуются похвале, готовы учиться лучше применять эти функции, но такие наученные действия будут нетворческими, подражательными или они будут хорошо применяться при поддержке соответствующих сильных функций (например, понимание правил и законов через чувства людей, которых эти законы касаются). Люди, имеющие логику отношений в качестве слабой подсознательной, готовы с радостью придерживаться правил, любят, когда им что-то объясняют или рассказывают с позиций

научных законов. Даже применяют знания математики, программирования, юриспруденции и т.п. в своей работе, но не с этим связывают свое творчество.

В последнее время соционические исследования, проводившиеся в разных городах и разными исследователями независимо друг от друга, показывают, что среди программистов довольно распространен тип ИЭИ, у которого логика отношений, необходимая для программирования, находится в области слабых подсознательных функций. Я поинтересовалась у одного из таких программистов, нравится ли ему работа и как он работает. Знаете, что он ответил? «Я пишу программу, как поэму»

1. К.Г. Юнг. Психологические типы. – СПб.: «Ювента» – М.: «Прогресс – Универс», 1995.
2. А. Аугустинавичюте. О дуальной природе человека. В кн.: А. Аугустинавичюте. Соционика: кн. 1. Введение. – М.: «АСТ», СПб.: Terra Fantastica, 1998.
3. А. Аугустинавичюте. Социон. // Соционика, ментология и психология личности, № 5, 1996.

2004 г.