УДК 159.9

Махди Нура Насер

**СОЦИОНИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИЙ**

Научный руководитель: cтарший преподаватель Петрович C.А.

*УО «Витебский гоcударcтвенный медицинcкий универcитет», г. Витебcк*

**Аннотация.** В работе рассматриваются современные подходы к пониманию соционической теории, история ее изучения, а также ее социальная эффективность в процессе коммуникации. Описан характер интертипных отношений на практическом примере.

**Ключевые слова:** соционика, соционическая теория, тип личности, интертипные взаимодействия.

**Введение.** Соционика, как и иные направления в психологической науке, имеет огромный потенциал применения во многих областях. Систематизированные знания о познавательных функциях и информационной модели психики человека могут не только спрогнозировать эффективность коммуникации, но и помочь в профилактике и лечении разнообразных расстройств здоровья, связанных с эмоциональной сферой. В общем понимании соционика занимается изучением взаимоотношений между людьми в социуме, особенностями восприятия человеком информации об окружающей реальности. Это теория об одной из сторон психологической совместимости между индивидуумами, ключевым понятием которой является тип информационного метаболизма (ТИМ, социотип) [1].

По наиболее смелым оценкам, соционика представляет собой самостоятельную дисциплину, выходящую за рамки психологии. Сегодня она набирает популярность и имеет широкое применение в различных областях — от психологического консультирования до командообразования в бизнесе. Но несмотря на практическую значимость, до сих пор соционика сталкивается с критикой со стороны традиционного научного сообщества. Эти сложности связаны в первую очередь с вопросами методологии, стандартизации исследований и эмпирической проверки её положений. Ещё одним важным аспектом, вызывающим скепсис в научном сообществе, является проблема воспроизводимости результатов соционических исследований. В идеале, научное исследование должно давать возможность повторения его результатов в любой независимой лаборатории, что пока сложно осуществить для многих соционических теорий.

Тем не менее, постепенно соционика набирает признание благодаря разработке строгих исследовательских методик и публикации результатов в рецензируемых научных журналах.

Сегодня соционика продолжает привлекать внимание за счет своей способности предлагать глубокие инсайты о человеческой природе, взаимоотношениях и коммуникации. Несмотря на вызовы и споры, соционика остаётся одним из самых популярных и неординарных направлений психологического знания.

Корни соционики уходят к теории психологических типов Карла Густава Юнга, выдающегося швейцарского ученого, психиатра и психотерапевта, который в 1921 году опубликовал работу «Психологические типы». Благодаря обширной медицинской практике Юнг пришел к выводу, что между людьми существуют явные психологические различия. Систематизируя свои наблюдения, Юнг предложил концепцию о существовании различных психических функций (мышление, чувство, ощущение, интуиция) и двух аттитюдов (экстраверсия и интроверсия), которые комбинируются, формируя разнообразные типы личности. При этом у человека чаще всего преобладает активность по одной из этих функций. Затем функции были выделены в две парные группы: рациональные — мыслительный и эмоциональный, выраженность которых зависит преимущественно от внутреннего состояния, и иррациональные — ощущающий и интуитивный, у которых активность коррелирует с реакцией на внешние раздражители. В каждой паре функции представляют собой прямые противоположности друг другу. Юнгом была обнаружена закономерность: если одна из функций у индивидуума наиболее развита, то противоположная ей будет наиболее слабой, невыраженной, находиться условно в инфантильном, неразвитом состоянии. Например, если самая сильная — ощущения, то интуиция будет наиболее слабовыраженной.

Дальнейшее развитие соционики было обеспечено благодаря работам польского психиатра Антона Кемпинского, который разработал теорию информационного метаболизма как процесса восприятия, обработки и передачи информации психикой человека. В основе психологического дискомфорта лежит нарушение информационного метаболизма, возникающее из-за недополучения индивидом нужных сигналов-раздражителей от людей с дополняющей психикой и перегрузки ненужными, утомляющими, раздражающими контактами с людьми, которые выражают свои мысли малоприятным и неприемлемым для него способом [1]. Различия в типах личности – это различие в обмене информационными сигналами, поэтому типы личности и называют типами информационного метаболизма (ТИМ).

Аушра Аугустинавичюте, литовский экономист и социолог по образованию, представила соционику в 1970-х годах. Её вдохновили идеи Юнга, но Аугустинавичюте пошла дальше, разработав собственную систему типологии, которая учитывает как психологическую совместимость, так и динамику межличностных взаимодействий внутри группы или социума. Основной её работой стала книга «Дуальная природа человека», опубликованная в 1980 году, которая и заложила основы соционики. Аугустинавичюте и её последователи разработали теорию социона — модель социума, состоящего из 16 психотипов, которые взаимодействуют друг с другом в соответствии с определёнными закономерностями.

Интертипные отношения — отношения между представителями социотипов, обусловленные расположением соционических функций в модели А. Между людьми с различными социотипами будут и различные типы взаимоотношений, так как каждый тип по-своему воспринимает и обрабатывает информацию. Существует 14 видов интертипных отношений между представителями 16 социотипов: тождественные, дуальные, зеркальные, активации, родственные, полудуальные, деловые, миражные, погашения, суперэго, квазитождественные, конфликтные, заказа, ревизии.

Все виды интертипных отношений, кроме социального заказа и ревизии, симметричны. Отношения социального заказа и ревизии асимметричны.

Именно Аугустинавичюте придала теории соционики новый статус, равный научному открытию, после чего в различных формах соционическая теория получила широкое распространение далеко за пределами психологии.

В США идеи Юнга в направлении соционики развила Изабель Майерс-Бриггс, разработавшая систему тестов для определения типа личности, которую назвала «Индикатор типов личности Майерс-Бриггс» или MBTI. Данный опросник до сих пор активно используется во многих странах мира.

**Цель работы:** теоретическое изучение соционической теории и истории ее развития, использование полученной информации на примере наблюдения и соционического анализа представителей различных типов личности в группе студентов и характера интертипных отношений между ними с целью повышения продуктивности совместной работы.

**Материалы и методы исследования:** изучение и анализ литературных источников, проведение анализа поведения типируемых и интертипных отношений между ними. В качестве психодиагностической методики был использован опросник Майерс-Бриггс (MBTI).

**Результаты исследования:** по результатам диагностики двух испытуемых, были определены их соционические типы: типируемый № 1 – Гексли, ENFP (интуитивно-этический экстраверт) и типируемый № 2 – Штирлиц, ESTJ (логико-сенсорный экстраверт). Данные социотипы находятся в специфическом виде интертипных отношений, называемом активацией. Изначально крайне благоприятный для общения тип отношений, однако требует работы всех участников над собой для достижения максимальной плодотворности и комфорта.

Отношения активации: в этой диаде взаимодействуют два экстраверта, оба - негативисты, эмотивисты и тактики.

ESTJ активизируется по аспекту “интуиции возможностей”. Поэтому и в ENFP он в первую очередь видит человека незаурядного и талантливого, разносторонне одарённую личность.ENFP активизируется по аспекту “деловой логики”, и ESTJ представляется ему личностью, способной оказать реальную помощь в решении практических проблем.

Со временем отношения между ESTJ и ENFP начинают немного натягиваться, так что участники начинают испытывать всё больший дискомфорт, всё больше устают от напряжения, ощущая контроль своего «активатора».

Отношения активации, однако, могут оставаться полезными крайне долгий период времени, если активаторы имеют время отдохнуть друг от друга.

На этапе знакомства с группой, среди новых друг для друга людей быстрее всего начали общаться именно типируемые. Общение сразу выстроилось легким, не напрягающим друг друга, во всем типируемые сразу находили повод для игры или соревнования, развлекая и себя, и партнера. Интересы в учебе, однако, не совпали у более нацеленного на результат и достижение успехаESTJ и более расслабленного, не планирующего работать больше, чем достаточно для достижения минимума ENFP. Со временем это увеличило дистанцию в общении с целью избежать так называемого «перегрева» в отношениях и гармонизации дальнейшей коммуникации.

Значимость исследования заключается главным образом в том, что раннее осознание типа отношений среди участников коллектива, для определения которого необходимо первоначально определить сам социотип, способно предотвратить возможные конфликты, которые рано или поздно наступают в любой группе людей, или по крайней мере минимизировать их последствия. Благодаря осознанию возможных областей конфликта между определенными социотипами, участники этих отношений могут повлиять на свое поведение, научиться принимать различия в типе восприятия информации и в потенциально достичь больших результатов от совместного труда.

**Выводы.** Анализ соционического взаимодействия может служить помощником в объяснении и разрешении возникающих конфликтов, а именно в понимании другой стороны конфликта. Осознание типа отношений может поспособствовать более эффективному взаимодействию их участников, в особенности в составе группы. В контексте совместного обучения необходимо помнить об обусловленных соционическим типом тенденциях поведения, не позволять им привести к серьезным конфликтам и нарушению отношений.

**Список литературы:**

1. Бердутина, Э.В. Соционический подход к управлению персоналом в медицинской организации: Учебное пособие / Э.В. Бердутина, В.А. Бердутин. – Н.Новгород, 2016. – 73с. – с ил.

2. Иванова, С.А. Соционика и ее практическое применение / С.А. Иванова, Н.Г. Погорелова // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 5–1.

3. Коваленко, Р.К. Звонарёва Н.А. Соционика: полный курс лекций: Учебник / Р.К. Коваленко, Н.А. Звонарёва. – Новосибирск: Научно-исследовательский центр Соционического Анализа, Изд. ООО «СибАК», 2020. – 230 с.

3. Филатова, Е.С. Соционика для всех. Наука общения, понимания и согласия / Е.С. Филатова. – М.: Феникс, 2013. – 108 c.