

Socionica: habilidades e relações.

Dmitry Lytov, socion@hotbox.ru
São Petersburg, 20.07.2002.

Socionica e problemas pedagógicos.

Socionica é uma teoria psicológica à qual foi conhecida no território de União Soviética anterior durante 20 anos passados e agora é propagado em outros países. Seus partidários pensam isso relações entre os humanos e as habilidades nativas deles são em correlação, e se um entende habilidades de um humano é possível prever o seus relações para outras pessoas.

Já em 20ies psiquiatra suíço C.G.Jung [4] construiu teoria de tipos de personalidade baseado na declaração que algumas características nativas de caráter não podem ser simultaneamente forte, como se natureza escolhe: se--ou. Depois, na base da teoria dele alguns autores -- Eysenck, Mayers-Briggs, Keirsey e outros [2,5]--construíram testes psicológicos que se tornaram popular. Infelizmente, estes autores não prestaram atenção necessária ao problema de relações entre tipos de personalidade.

É muito estranho que geralmente, em tipos de psicologia de personalidade e relações são considerados como fenômenos independentes que são não conectados absolutamente a um ao outro. Além disso, em psicologia soviética presença de características nativas de caráter foi ignorada freqüentemente: conforme à filosofia marxista-leninista, "humano é um produto de sociedade."

Em 1970 sociólogo lituano Aushra Augustinavichute escreveu vários artigos nos quais ela provou isso digitam de personalidade descoberta por Jung é uma chave a relação entre humanos. A teoria dela foi nomeada "socionica": "socio" (social) + "-onica" gostam em palavra "bionica" (ciência sobre modelar biológico)--teoria de modelar de reunião social relações e se comportando..

Não é uma ocasião que desenvolvimento intensivo de socionica levou coloque isto é em território de União Soviética anterior. Poder soviético ignorou Personalidade muita vez (e em 30ies--50ies psicologia isto era proibido)--então interesse para problemas psicológicas e pedagógicas e agora enorme.

Muitos socionistas trabalham em esfera de crianças e psicologia de escola, o profissional e família que consultam [2,7]. Neste artigo pequeno vou eu tente descrever como socionica ajuda resolver problemas de educação, educação e relações inter-pessoais.

Tipos e ensinando.

De 1991 Ekaterina Filatova, socionista da Rússia, coleciona retratos fotográficos de cujo tipos que ela determinou. Agora há mais 1500 retratos na coleção dela [3]. Durante isto estudando ela achou um fato interessante -- muitas pessoas do mesmo olhar de tipo como gêmeos até mesmo se eles não são os parentes. É evidente que tipo é nativo.

É um fato muito importante. Significa que possibilidades para "re-fazer" um humano é restringido. Infelizmente, muito freqüentemente nas escolas e em educação que o

problema consiste em um fato que personalidade de um humano é ignorada, quando ele é isto é experimentado para ser re-feito. "Você não é "não possa, você não quer entender" simplesmente -- o aluno freqüentemente ouve de professor, e criança -- de pais. Mas se ele realmente só "não queira?"

Explicar razões de entender mal eu tenho que falar um pequeno sobre tipos socionicos. Há 16 deles. Em mesa 1 as fórmulas deles/delas e quadros da maioria dos representantes típicos de cada tipo são determinados.

Pesquisas médicas modernas mostraram isso assina de tipos socionicos (assim chamada intuitos, sentindo etc., descobriu por Jung) tem afiado correlações em estrutura de cérebro (e é uma mais confirmação para o fato que tipo é determinado de agüentar). Porém, quando nós comunicamos com uma pessoa nós não podemos abrir a cabeça dele e podemos olhar dentro. Mas nós podemos julgar sobre o tipo dele fundando em manifestações externas que nós chamamos caráter de um humano.

O psicólogo Victor Gulenko (Kiev, Ucrânia) "separou" caráter de um humano em dois componentes [1,2]. Ele chamou parte primeira "orientação para o tipo de atividade". Por seu orientação qualquer humano pode ser lógico (julgando sobre eventos objetivamente, "independentemente") ou ético (considerando situação de ponto de vista de qualidades pessoais das pessoas), intuitivo (de dominar pensamento de abstrato, imaginação que é manifestada freqüentemente dentro ausente, note) ou sentindo (continuamente concentrado, sentindo, concreto, pensando).

Ele chamado parte segunda "temperamento". Através de temperamento pode estar qualquer pessoa é extrovertido (orientado em expansão de atividade) ou introvertido (orientado em estabilização e harmonização), racional (com partes ativos de cérebro "julgando") e irracional (com partes ativos de cérebro "percebendo").

Temperamento é uma parte bastante magra e flexível de caráter e seu descrição em vários página não é simples. Porém, orientações em tipo de atividade é muito bem visto durante comunicações. Muito freqüentemente entendendo mal entre o professor e aluno, pais e as crianças são conectado isto é com orientações diferentes. Há quatro orientações (Tabula 1).

Investigadores. Eles desenvolveram freqüentemente pensamento analítico e imaginação ativo. Os interesses deles são freqüentemente vários com o deles receba até mesmo conhecimento de "extensão" que talvez avançam serão úteis. Eles pensam muito tempo e freqüentemente fazem soluções não triviais. A característica fraca deles -- eles não têm bastante tato em relação com pessoas. É possível que eles desenvolvem solução brilhante mas têm dificuldades com seu realização prática.

Humanitários. Eles são humanos cujos é orientada imaginação para mundo de humanos e as relações deles. Eles são possíveis inspirar ou aquietar, ache chave a um humano e as habilidades dele. A característica fraca deles -- as emoções deles, paixões que não os dão estar quieto. Eles aceitem muitos problemas mesmo perto do coração deles que torna tensões possíveis e instabilidade nervoso.

Reuniões sociais. Demandas de um humano, a vida dele e mundo de material é o esfera de interesse deles. O realismo deles e habilidade para tratar dão freqüentemente eles sucesso em vida e interessa de sexo oposto. Característica fraca é o curto de vista deles, ausência de

crítica. Eles pensam freqüentemente que o habilidade deles para tratar com um homem e influí nele é mais importante que fatores objetivos. Se o professor desse uma marca ruim a aluno - social, seu primeiro pensamento--não "eu fiz não estudado" mas o "Professor relaciona mal para eu."

Práticos. Eles consideram tudo de ponto de vista de resultado prático, faça não como "fantasias e conversas vazias". o modo deles de comunicação a próxima distância é principalmente bastante áspera ("eu sou o homem rígido! "), sem "redondos modos"-- se o sócio "não obrigará respeitar ". A problema primeira deles é que eles não podem lidar com próprios sentimentos que é muito difícil se levantar para mulheres destes tipos. Desde que eles não é possíveis expressar os sentimentos deles adequadamente eles são freqüentemente muito rígidos e suspeitos sem razões essenciais. Segundo problema é a adoção deles para "modos conferidos", e eles não gostam de estudar novo conhecimento.

Destas descrições está claro que tipo de personalidade é mesmo relacionado com habilidades a alguma atividade profissional. Infelizmente, pessoas não trabalham freqüentemente em acordo às habilidades deles. Às vezes pais escolhem para a criança deles profissão "prestigiosa." Às vezes o precise em habilidades nativas de um humano é muito baixo, e ele tem que escolher outra profissão. Porém, vida é mudada, e um humano tem possibilidades para mudar a escolha ruim dele.

Além disso, diferencie freqüentemente em orientações conduz entendendo mal. Tais casos são muito conhecidos em prática pedagógica. Isso que fazer se o professor é "prático", e a maioria de alunos de classe -- "investigadores"? É evidente que os alunos gostarão primeiro da precisão dele, detalhes, formulações rígidas. Porém, mais adiante eles podem repugnar o seus "padrões", repetindo, modo standard de pensar. O que fazer? Professores experientes levam em conta inter-pessoais diferenças principais, mas sem experiência um muito provavelmente podem querer para "re-fazer" os alunos e até mesmo os "castigar" porque eles não querem entenda as melhores motivações dele. Deste modo não conduza a sucesso. Agora quando você aprendeu diferenças entre 16 tipos que nós demonstraremos base de relações deles.

Relações.

Porque papel é curto que nós não descreveremos relação entre todos os tipos e usará assim chamou propriedades simples de relações [8]. Há quatro deles.

1. Ajuda.

△ - ● ▲ - ○ □ - ┘ ■ - ┘

É algum tipo de complementação de lados fracos de um sócio por lados fortes de outro. Às vezes observadores desejam saber: "O que conecta estes homens, eles são assim difere!" Porém, mútuo entendendo nestes relação sempre não é nenhum funcionamento bom: se para um sócio que "tudo já são do que o sócio compreendido", outro precisa em muito tempo compreensão.

2. Resistência.

△ - ○ ▲ - ● □ - ┘ ■ - ┘

Se nós vemos que duas pessoas estão conectadas através de relações pelo menos de tal um tipo um deles sobrevive essencial crise pessoal, por exemplo ele não é possível resolver algum tipo de problemas da vida. Troca de informação para tais relações é pouco efetivo -- que a pessoa diz outro não goste de ouvir e ele ignora isto. Ensinando este tipo de dianteiras de relações a muitos problemas.

Com o que é conectado este fenômeno? Com o fato aquele do são desenvolvidas funções em vez de outro. Nós escrevemos dentro o começando do artigo sobre senso de tipologia de Jung -- alguns habilidades são desenvolvidas devido a perdido de outras habilidades. E é bastante aplicável a resistir "a funções" mutuamente. Quando o portador deles é distante ele atrai até mesmo, faz interesse -- ele pode fazer isso é difícil para mim.

3. Governando.

△ - ▲ ○ - ● □ - ■ ⊞ - ⊞

Aqui inclinação para concentrar o sócio em "pouco caracterize ele perdeu" presentes, mais "correto e soma" que entender informação dada por sócio. Discussões são muito intensivas mas principalmente não terminem com nada -- os sócios cansam deles. Em tal sócios de relações têm freqüentemente posições não iguais ou simplesmente pertence para companhias diferentes. Ensinando estas relações é bom se o alunos muito informação entendida "em geral", e estas informações devem ser só corrigido. Caso contrário aluno ignora tudo que ele tem notícias do professor.

4. Entendendo.

Esta é interação de funções idênticas (para exemplo, ▲ - ▲). Em tais relações que ensinam de um por outro é muito bom especialmente se nível da pessoa é mais alto que nível de outro. Em comum negocia os sócios entendem um ao outro muito depressa. Mas tal relações têm dois problemas pelo menos. Primeiro, ambos o sócios são igualmente fracos aos mesmas problemas, i.e. se a experiência deles se bastante pequeno a ajuda mútua deles não é efetiva. Segundo, esfera comum de atividade, pode conduzir a concorrência.

Ao lado de destas propriedades há outros fatores que estão usando influir para relações. Se um de sócios é racional e outro não é mais provavelmente os ritmos de vida deles não coincidem. Que é depressa terminado por um -- é lentamente terminado por outro. O que é em detalhe terminado antes de um faz "em geral". conduz a problemas em comunicação. Ao mesmo tempo tais sócios distribuem trabalho facilmente quando cumprem tempo longo problema como em caso oposto surge a concorrência entre eles.

Se o professor tem dificuldades em contato com aluno ou problemas em seu classe surge, enquanto conhecendo relações de enterrar-tipo é uma chave para correto resolvendo do problema.

Prospectos.

Agora em pedagógica mundial um jogo grande de problemas existe chave a resolver de qual poderia ser socionica [2,6,7]. por exemplo, progresso científico e técnico produz cada vez mais informação. Como resultado pessoa terminou escola não sabe bastante para

entrar em instituto. Isso que para faça? Aumentar programa escolar antes das 2--3 anos? Progresso não parará -- programa escolar será aumentado cada vez mais... Porém, outro solução é possível que é prosperamente usado no Japão--de cedo infância tudo estão separados de acordo com as habilidades deles; eles não são "enchido" por máxima chegue de informação mas contanto por aquele qual maximamente corresponde às inclinações naturais deles. Isto é devido a esta aproximação o Japão desenvolveu tal depressa. Se qualquer desejo rural para bem ao vivo, em nível alto, não pode ignorar problemas de educação.

Relações inter-pessoais também é um problema importante. É conhecido que muitas famílias se divorciam por causa de "diferença em caráter" que pode pesadamente aja em crianças. Socionistas estão ativamente interessados dentro tal problemas e investigam modos pelo resolver deles. Então socionica tem futuro grande.

Internacionalização da socionica.

Até começar de 90ies de século 20 socionica só era conhecida dentro União Soviética daquele tempo. Além disso, muito recentemente na Alemanha seu gêmeo se aparecido--teoria com o mesmo nome mas não tendo nada comum com isto. Porém, durante último 10 anos socionica comece a ser propagado em países diferentes de mundo que tem várias razões.

Primeiro, alguns socionistas emigraram de União Soviética anterior. Segundo, socionica recebeu atenção de psicólogos de outros países (principalmente--os partidários de teorias semelhantes). Nos Estados Unidos Tipologia de Mayers-Briggs é muito conhecida -- tens de milhares de americanos passaram neste teste [5]. Mas socionica tem um pouco de vantagens que comparam esta teoria. Por exemplo, até última vez de tempo sobre enterrar-tipo relações não foram consideradas por americanos.

Nós fizemos uma tentativa para apresentar socionica em nosso local em recentemente idiomas diferentes. Resultado pode ser visto em nosso local de muitos - idiomas <http://socioniko.narod.ru>.

Referências (em parênteses--ano e idioma de publicação):

1. Gulenko V. Garantias de ensino produtivo (russo, 1996).
2. Gulenko V., Tyschenko V. Jung na escola (russo, 1996).
3. Filatova Ye. Personalidade em espelho da socionica (russo, 2001).
4. Jung C.G. Tipos psicológicos (1920).
5. Leaver B.L. Ensinando a Classe Inteira (inglês, 1994).
6. Lytov D. Aplicação de tipologia para estudar de idiomas estrangeiros (russo, 2001).
7. Ovcharov A. Socionica --modo para pessoa (russo, 1992).
8. Shepetko Ye. Análise e classificação de relações de enterrar-tipo (russo, 1997).

Tabula 1. 16 tipos de personalidade: orientações para tipo de atividade (por horizontal) e temperamentos (por vertical). Por V.V. Gulenko, 1991. Fotografia se imagina--Ye.S. Filatova, 1991--2001.

Colunas-- temperamentos, linhas-- orientações para tipo de atividade	Linearmente inclinado (Extrovertido Racional)	Flexivelmente que move (Extrovertido Irracional)	Equilibrado estável (Introvertido Racional)	Aceitavelmente adaptável (Introvertido Irracional)
Investigadores (Intuitivo + Lógico)	 ■△	 ▲□	 □▲	 △■
Humanitário (Intuitivo + Ético)	 ■△	 ▲□	 □▲	 △■
Reuniões sociais (Sentindo + Ético)	 ■○	 ●□	 □●	 ○■
Práticos (Sentindo + Lógico)	 ■○	 ●□	 □●	 ○■

Como nomeia de tipos é erudito: símbolos (● ou ○, ■ ou □, ▲ ou △, ■ ou □) significam respectivamente--sentindo, éticas, intuição, lógicas. Se primeiro símbolo é que tipo branco é introvertido, preto--extrovertido. F.e. △■ - intuitivo lógico introvertido, □▲ - lógico intuitivo introvertido.

Autor.



Dmitry Lytov. Nascido 12.07. 1974.

Linguista, tradutor e psicólogo.

Vários artigos publicados em comparativo e psicologia experimental, psicolinguística. Vidas em São Petersburg, Rússia.