

А. Е. Спасский

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА. ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ДИСКУРСИВНОГО ПУТИ УСПЕХА



**Спасский
Александр Евгеньевич**

кандидат политических наук,
Генеральный директор
ООО ДРП «Локомотив»

Предлагаемая типологизация человека является частью Учения Дискурсивного Пути Успеха, выступает одним из самых важных инструментов дискурсивного воздействия на человека. Если конкретный человек существенно отличается от других, то и воздействие на него также должно отличаться. Это относится к человеку, предприятию, нации. Одной из проблем подобной типологизации выступает ее существование на границе между общественными и психологическими науками. Далее в работе используется пограничный термин «психосоцио» типы человека. Основы учения были разработаны группой Такэру. В последующем данное учение развивалось группой российских исследователей. И не только развивалось, но и практически постоянно использовалось.

Описание подобной типологизации человека мы предлагаем вашему вниманию.

1. ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА.

Сегодня известны и применяются несколько вариантов типологизации человека. У разных авторов человечество делится на 4, 5, 8 психо или социо типов. Лучшие типологизаций – две, базирующиеся на одной и той же теоретической платформе. Это западная модель, выделяющая 16 психотипов (с точки зрения психологии). И советская модель, выделяющая 16 социотипов (с общественной точки зрения). Обе модели основаны на выделении в человеке 4 характеристик. Их сочетание, 4×4 дает 16 психо или социо типов человека.

2. ПРЕДЛАГАЕМАЯ ТИПОЛОГИЗАЦИЯ.

Предлагаемая типологизация человека – фактически революция. В тоже время, она основана, на достаточно известном делении информационного взаимодействия человека на 3 основных фазы и на 9-ть основных классов характеристики человека. В каждом из 9 основных классов можно выделить еще по 3 класса второго порядка. Итого 27 (9×3) позиций для классификации типов человека. И даже странно, что авторы типологизации человека не заметили этой теоретической базы для себя.

Обычно используется два варианта оценки по каждой рассматриваемой характеристики. И для ряда характеристик другой вариант практически невозможен. Характеристики, оценивающие уровень чего-либо, на практике обычно делятся грубо на 3 уровня оценок: низкая, средняя, высокая. Это деление мы используем далее. Поэтому для подсчета количества классов

умножаем количество характеристик само на себя три раза. В результате получаем $(9 \times 3) \times (9 \times 3) \times (9 \times 3) = 19'683$ психо/социо типов человека. (Возможно 9 оценок.)

А. Первая фаза деятельности социопсихики человека – Восприятие информации.

- 1) **Ощущения.** А) Изнутри человека. Б) Слова. В) Реальности.
- 2) **Внимание.** А) Уровень. Б) Объем. В) Скорость переключения.
- 3) **Интерес.** А) Работа. Б) Хобби. В) Любовь.

Б. Вторая фаза деятельности социопсихики человека – Принятие решения.

- 4) **Восприятие.** А) Людей «книжки». Б) Людей «телевиденья». В) Людей «Интернета».
- 5) **Мышление.** А) Интуитивное. Б) Стереотипное. В) Логическое.
- 6) **Память.** А) Эмоциональная. Б) Брендная. В) Схематизированная.

В. Третья фаза деятельности социопсихики человека – Реализация решения.

- 7) **Мотивы.** А) Люблю. Б) Верю. В) Нацелен действовать – Воля.
- 8) **Намерения.** А) Единения. Б) Власти. В) Выгоды.
- 9) **Способности.** А) Пассионарность. Б) Харизма. В) Лидерство.

Для достижения человеком успеха, главную роль играет последний класс – способности.

3. ВОПРОСЫ О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ, ПРЕДЛАГАЕМОЙ ТИПОЛОГИЗАЦИИ.

1) Почему понадобилось подобное существенное умножение типов человека?

Нельзя сказать – понадобилось. Просто даже грубая оценка человека гораздо богаче применяемой типологизации сегодня. Мы просто оценили основные характеристики человека. Поскольку их больше, чем в известных системах оценки, постольку и количество психо/социо типов существенно выросло.

Благодаря росту числа типов человека, его оценка становится существенно более точной. Ошибок становится во много раз меньше. Практически характеристика человека достаточно близко приближается к 100% точности прогноза его будущего поведения.

2) Возможно ли использование на практике подобного количества типов человека?

В отличие от стандартных методов, выделяющих 16 психо или социо типов, каждый из 19'683 предлагаемых нами типов строится самим исследователем из сочетания оценок всего 9 основных характеристик человека. Поэтому оценка человека не предполагает наличия толстых томов описания всех 16 типов, которые достаточно сложно освоить. Достаточно краткого описания всего 9-ти характеристик человека. И оценка каждого человека есть произведение 9 отдельных оценок с извлечением соответствующей степени. Поэтому предлагаемый метод существенно проще применяемого ныне.

3) *Как отнести конкретного человека к определенному типу?*

Для оценки, обычно используются достаточно сложные и длительные опросы каждого конкретного человека. На практике, однако, ты нуждаешься в быстрой оценке тех людей, которых заставить отвечать на твои вопросы по тесту – просто не реально. Поэтому мы используем гораздо более простой и менее точный вариант – самостоятельно оцениваем человека по его поступкам. Позже анализируем предположение его поведения и реальность и уточняем наши представления о данном человеке.

Для оценки смотрим один класс характеристик человека за другим и выбираем наиболее подходящий вариант для оцениваемого человека.

Общая социо/психо типология человека формируется как произведение 9 отдельных оценок с извлечением соответствующей степени.

Главное, что поведение человека определяется именно 9-тью классами. Зная их, можно оценивать и будущее поведения этого человека. Поскольку характер его поведения исходит из самой этой характеристики.

После накопления сравнения оценки и факта в поведении людей, при необходимости уточняем свою оценку.

Мы не рассчитываем на то, что все читатели и слушатели

примут предлагаемый вариант типологизации. Тем более, что здесь приведено лишь краткое описание метода. Наша задача привлечь к себе порядка 3% наиболее энергичных читателей или слушателей. С учетом того, что наш метод существенно проще и осуществляется быстрее применяемых ныне, полагаем, что будет обеспечен постоянный рост числа людей реально использующих его в своей жизни. Как показывает практика, использование подобной классификации усваивается очень быстро и дает немалые результаты в своей деятельности. В работе, дружбе и любви.

Фактически учение базируется на идее его постоянного развития. То есть, все что есть, лишь черновой вариант пути к истине. В каждом черновике обязательно есть то, что надо дорабатывать и уточнять. Это относится и к нашей работе. «Не стремись делать идеальное. Делай сегодня лишь то, что можешь. Развивайся и завтра сделай лучше».

Важно то, что учение не ставит перед собой задачу борьбы с другими учениями. В каждом есть своя истина. Надо просто объединять взгляды, даже враждующих между собой. Это относится и к взглядам разных людей. Поэтому, приглашаем работать вместе. Приходите к нам со своими идеями и работами. И мы будем, ссылаясь на вас, использовать и печатать все самое лучшее.

Боб Битти

АМЕРИКАНО-КИТАЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Боб Битти

профессор Университета Вашбюрен Топека, Канзас, США

Историческим признаком взаимоотношений между США и Китаем является сложность культурного взаимопонимания. Оба государства далеко не всегда выстраивали в отношении друг друга устойчивую и мудрую внешнюю политику, обе державы иногда своими действиями демонстрировали не понимание исторических и культурных факторов.

В начале XX века американский взгляд на Китай формировался через религиозных миссионеров и торговцев. В 1930-х годах и в период второй мировой войны США идеализировала Китай как своего демократического союзника, не обращая внимания на недостатки националистического режима Чан Кайши. Затем, в период с 1949 по 1971 годы отношения между двумя государствами приобрели идеологическую и стратегическую враждебность: отсутствовали любые дипломатические контакты и даже было прямое противостояние во время конфликта на Корейском полуострове. Все это претерпело значительные изменения после 1971 года, когда США и Китай установили дипломатические отношения, взяв курс на политику понимания взаимных интересов. Почему произошел этот сдвиг? Президент Ричард Никсон и китайский лидер Мао Цзедун оба видели общего противника в лице СССР. С точки зрения Китая, проблемной стала доктрина Брежнева 1969 года, которая давала права СССР сохранять единство внутри коммунистического блока посредством силы. Для Никсона, в условиях вывода американских войск из Вьетнама, важным было получить новый

баланс в азиатском регионе, при котором США были ближе и к Китаю и к СССР, нежели оба этих коммунистических государства друг к другу. Это стало началом долгосрочной геополитической стратегии США по отношению к Китаю, которую после Никсона продолжили следующие президенты, как демократы, так и республиканцы.

Однако данная политика в отношении Китая столкнулась с двумя важными событиями конца тысячелетия. Первым событием стало падение коммунизма в Восточной Европе и в СССР, которое началось с 1989 года. Республиканские антикоммунистические силы в США начали видеть Китай как недемократическое государство, требующее изменений, на левом фланге внутри демократической партии стали говорить о необходимости учитывать вопросы демократии и прав человека во внешней политике США, которые ушли на второй план со времен Джимми Картера. Вторым ключевым событием стала резня на площади Тяньаньмэнь в 1989 году, когда после открытия огня по китайским студентам, призывающим к демократическим изменениям, стало понятно многим в США, что это поворотная точка для изменения политики в отношении к Китаю. Однако, существовали и другие, конечно, мнения как оценивать это событие. Так президент Буш-старший и бывший госсекретарь Генри Киссинджер, считали, что Китай не несёт реальной угрозы США, а события на площади Тяньаньмэнь возникли не благодаря коммунистической идеологии, а из-за тех проблем, которые встали перед Китаем в связи с экономическими реформами капиталистического характера. После этих событий президент Буш даже послал секретную миссию в Пекин, чтобы подтвердить китайскому руководству, что эта ситуация не может сильно повлиять на взаимное отношение двух государств.