

Socjonika w praktyce

Daniel Mikołajczyk

Spis treści

Wstęp.....	3
1. Korzyści, wynikające ze zrozumienia socjoniki.....	5
2. Funkcje psychiczne.....	6
2.1. Opis działania funkcji psychicznych.....	8
2.2. Podsumowanie i uzupełnienie informacji o funkcjach psychicznych.....	13
3. Socjoniczne elementy rzeczywistości.....	18
3.1. Charakterystyka socjonicznych elementów rzeczywistości.....	19
3.2. Przykłady użycia socjonicznych elementów rzeczywistości.....	28
4. Socjotypy.....	30
5. Potencjał reprezentanta socjotypu.....	35
5.1. Definicja, ogólny opis.....	35
5.2. Określanie wielkości PRS-u człowieka.....	37
5.3. Różnice między reprezentantami socjotypu, posiadającymi różne PRS-y.....	39
6. Identyfikacja socjotypu człowieka.....	43
6.1. Ogólne wskazówki.....	43
6.2. Socjotest.....	48
7. Relacje socjoniczne.....	60
7.1. Opisy relacji socjonicznych.....	62
7.2. Komfortowość relacji międzyludzkich.....	69
8. Zewnętrzne czynniki, kształtujące zainteresowanie socjonicznymi elementami rzeczywistości.....	72
8.1. Czynniki środowiskowe.....	72
8.2. Czynniki społeczne.....	74
8.2.1. Oczekiwania społeczne, wynikające z realizacji celu trwania i rozwoju społeczeństwa.....	74
8.2.2. Oczekiwania społeczne, wynikające z liczby reprezentantów socjotypów w społeczeństwie.....	75
8.3. Podsumowanie.....	77
9. Pytania i odpowiedzi.....	78

Wstęp

Socjonika to praktyczna teoria, opisująca psychologiczne aspekty odbierania, przetwarzania i wysyłania informacji przez ludzi oraz zdeterminowane tym kształtowanie się relacji międzyludzkich. Autorka opisywanej teorii - Aušra Augustinavičiūtė - tworząc ją korzystała z prac Carla Gustava Junga, Sigmunda Freuda i Antoniego Kępińskiego.

Niniejsza publikacja powstała na podstawie informacji, zawartych na stronie socjonika.pl i jej podstronach: socjonika.pl/starastrona, socjonika.pl/forum (forum dyskusyjne o socjonice) oraz w oparciu o własne spostrzeżenia i wnioski autora. Na stronie socjonika.pl i jej wymienionych podstronach zamieszczono teksty Ekipy socjonika.pl oraz przetłumaczone na język polski teksty innych socjonistów (osób zajmujących się wnikliwym badaniem i pracą nad socjoniką) takich jak: Rick DeLong, Victor Gulenko, Dmitri Lytov, Igor Weisband, Yekaterina S. Filatova, Vera Stratiyevskaya, Grigory Reinin, Valentina Meged, Anatoly Ovcharov, Sergei Ganin. Zamieszczono polskie tłumaczenia fragmentów stron: wikisocion.org, socionics.us, socioniko.net, the16types.info, socionics.com, socionics.ru, socionist.blogspot.com.

Treść publikacji odnosi się do najważniejszych, zdaniem autora, aspektów teorii socjonicznej, zawiera także ich interpretację i propozycje poszerzenia o interesujące tezy. Publikacja pomoże czytelnikowi ustalić swój typ osobowości według klasyfikacji socjonicznej (socjotyp) oraz uzmysłwić sobie korzyści, jakie socjonika może dać każdemu człowiekowi.

Najlepszym sposobem na zweryfikowanie zgodności z prawdą zaprezentowanych w książce twierdzeń jest obserwowanie przez pryzmat socjoniki zarówno siebie, jak i innych ludzi.

Część terminologii, używanej w socjonice, nie jest jeszcze ostatecznie ujednolicona ze względu na to, że socjonika wciąż jest udoskonalana i w jej ramach proponowane są nowe koncepcje i nazwy.

Socjonikę zacząłem poznawać w 2009 roku za sprawą strony socjonika.pl/starastrona. Od tamtej pory obserwuję zachowania ludzi i zestawiam je z teorią socjoniczną, próbując jednocześnie na własną rękę dopasować ją do realiów tak, by w bardziej trafny i użyteczny sposób wyjaśniała nasze motywacje i działania. Patrząc na ludzi, bardzo często zakładam socjoniczne okulary. Jeśli chcesz zobaczyć, jak przez nie widzę świat, zapraszam do przeczytania publikacji.

1. Korzyści, wynikające ze zrozumienia socjoniki

1. Szybkie wyznaczenie dużych i niezmiennych obszarów naturalnych upodobań i skłonności danego człowieka oraz obszarów, do których podchodzi niechętnie. Socjonika pomaga stwierdzić, jakiego rodzaju informacji człowiek chce więcej, a jakiego mniej; na czym zależy mu bardziej, a na czym mniej. Na tej podstawie można przewidywać jego zachowania i reakcje w odpowiedzi na różne rodzaje informacji i sytuacji.
2. Określenie mocniejszych i słabszych stron człowieka. Zrozumienie, dlaczego komuś jest trudno nauczyć się pewnych czynności, mimo usilnych i długotrwałych starań, podczas gdy inne opanowuje szybko i z łatwością, osiągając bardzo zadowalające wyniki. Zaakceptowanie swojej tożsamości psychologicznej; uwydatnienie jej zalet poprzez wyeksponowanie silnych stron oraz unikanie kłopotów dzięki świadomości swoich słabych stron.
3. Duże ułatwienie tworzenia par oraz grup ludzi, którzy będą się lubić i uzupełniać. Zdobyć umiejętności dostrzegania w społeczeństwie osób, z którymi istnieje największa szansa na zbudowanie głębokich, długoletnich relacji i ludzi, z którymi kontakt będzie dla człowieka przyjemnością. Unikanie wchodzenia w niekorzystne relacje międzyludzkie.
4. Znaczące ułatwienie znalezienia życiowego partnera, z którym człowiek będzie żyć przez lata w prawdziwej, odwzajemnionej i partnerskiej miłości.
5. Pomoc we wczesnym wybraniu ścieżki kariery zawodowej i hobby, które będą dla człowieka interesujące na dłuższą metę i w których ma największe szanse osiągnąć doskonałe wyniki.
6. Optymalne dobieranie ludzi do określonych zadań. Zwiększenie ludziom możliwości wykazywania się w obszarach naturalnych zdolności i umożliwienie zmniejszenia ich aktywności w obszarach mniejszych predyspozycji.
7. Zrozumienie, dlaczego relacja między dwiema osobami jest zła lub pogarsza się, nawet mimo starań i dobrej woli z obu stron. Przyspieszenie znalezienia porozumienia pomiędzy ludźmi o zupełnie innych charakterach i celach. Łatwiej będzie przyjąć i tolerować odmienną drugą osobę, jeśli zrozumiemy jej wewnętrzne motywacje.
8. Wszystkie inne korzyści, będące następstwem powyższych i wiele innych...

2. Funkcje psychiczne

Socjonika wyróżnia 16 typów ludzi, nazywanych socjotypami. Wszystkie socjotypy łączy taki sam sposób działania umysłu, który jest opisany przez tzw. model A. Model A jest prostym schematem ośmiu cyfr, symbolizujących osiem części, nazywanych funkcjami psychicznymi, na które podzielony jest umysł człowieka. Każda funkcja psychiczna posiada inne i niezmiennie mechanizmy działania. Poszczególne funkcje psychiczne są różnie nazywane, a poniżej przedstawione nazwy są wyborem (w przypadku funkcji 3,4 i 5 propozycją) autora niniejszej publikacji.

1 - funkcja dominująca (dominowania)

2 - funkcja kreatywna (kreatywności)

3 - funkcja pomijająca (pomijania)

4 - funkcja unikająca (unikania)

5 - funkcja respektująca (respektu)

6 - funkcja naturalna (naturalności)

7 - funkcja ignorująca (ignorowania)

8 - funkcja automatyczna (automatyzmu)

model A

1	2
4	3
6	5
7	8

Osiem funkcji modelu A można podzielić na cztery poziome bloki, każdy składający się z dwóch funkcji:

1 - blok mocy i chęci - funkcje 1 i 2 - strefa świadomych mocnych stron, priorytetów życiowych i najintensywniejszych zamiłowań,

2 - blok niemocy i niechęci - funkcje 3 i 4 - strefa świadomych słabych stron i działań podejmowanych bardzo niechętnie,

3 - blok niemocy i chęci - funkcje 5 i 6 - strefa podświadomych słabych stron i nie zawsze ukonkretyzowanych upodobań,

4 - blok mocy i niechęci - funkcje 7 i 8 - strefa podświadomych mocnych stron i niechętnie podejmowanych działań.

Funkcje 1 - 4 są świadome. Osoba doskonale zdaje sobie sprawę ze swojej zróżnicowanej mocy w każdej z nich.

Funkcje 1 i 2 są silne i cenione. Człowiek przez całe życie będzie cenić wartości i podejmować działania, związane z funkcjami 1 i 2, które są dla niego najważniejsze (przede wszystkim funkcja dominująca) i tym samym sukcesywnie zwiększać biegłość w ich używaniu.

Funkcje 3 i 4 są słabe i niecenione. Osoba jest świadoma swojej nieporadności w funkcjach 3 i 4, których zawartość uznaje za mało ważną. Może starać się rozwijać się na polu funkcji 3 i 4 raczej na zasadzie walki ze swoimi wrodzonymi słabościami lub aby sprostać wymogom czy oczekiwaniom społeczeństwa. Brak talentu w funkcjach 3 i 4 powoduje jednak, że nawet mimo dużych nakładów sił i pracy nad tymi niedoskonałościami, będą one mogły zostać zniwelowane tylko w ograniczonym stopniu, co może sprzyjać powstawaniu kompleksów na tych polach.

Funkcje 5 - 8 są podświadome. Ich aktywność można zauważyć w życiu człowieka w procesie wykonywania czynności, nierzadko bez głębszego zastanowienia nad nimi.

Funkcje 5 i 6 są słabe, ale cenione, dlatego są traktowane przez osobę jako interesujące uzupełnienie dla zawsze priorytetowych, świadomych funkcji 1 i 2.

Funkcje 7 i 8 są silne i niecenione. Ich użycie nie sprawia osobie większych trudności, ale równocześnie nie chce długoterminowo rozwijać się w tym kierunku, gdyż nie ceni wartości, związanych z tymi funkcjami.

Funkcja	Ceniona/nieceniona	Silna/słaba	Świadoma/podświadoma
1 - dominująca	ceniona	silna	świadoma
2 - kreatywna	ceniona	silna	świadoma
3 - pomijająca	nieceniona	słaba	świadoma
4 - unikająca	nieceniona	słaba	świadoma
5 - respektująca	ceniona	słaba	podświadoma
6 - naturalna	ceniona	słaba	podświadoma
7 - ignorująca	nieceniona	silna	podświadoma
8 - automatyczna	nieceniona	silna	podświadoma

2.1. Opis działania funkcji psychicznych

Funkcja 1 - dominująca - ceniona, silna, świadoma

Najważniejsza i najmocniejsza w całej psychice funkcja, wszystkie inne są jej podporządkowane. Odnosi się do głównych zainteresowań jednostki, osobistych celów i tego jak osoba chce być postrzegana przez innych. Funkcja dominująca odpowiada za podstawowy sposób patrzenia na rzeczywistość i jest najbardziej naturalnym stanem umysłu. Osoba doskonale wie, jak jej używać, jest pewna jej znajomości i tego, co w związku z nią chce osiągnąć, chętnie wymyśla i inicjuje przedsięwzięcia. Bardzo często wypowiada się w jej zakresie, robiąc to w sposób kompetentny i zdecydowany. Może przekonująco wpływać na innych ludzi w tym obszarze, bo ma ogromny zasób niezbędnych do tego informacji. Posiada zdolność bardzo szybkiego, trwałego zapamiętywania informacji i gromadzi je konsekwentnie przez lata. Nie szuka pomocy ani podpowiedzi innych w tym obszarze, bo sama najlepiej wie, jak się nim zająć; robi to z łatwością, bez wysiłku i z największą satysfakcją, dlatego też czasem może, obiektywnie patrząc, przesadzać z częstotliwością działań, związanych z tą funkcją. Funkcja dominująca tworzy silne, uświadomione oceny działań innych ludzi. Jeśli z jakichś względów osoba nie może realizować się na polu działalności pierwszej funkcji, odczuwa to dotkliwie i pragnie zmian. Funkcja dominująca może w każdej chwili łatwo przyćmić czy rozproszyć działanie funkcji kreatywnej tzn. sprawić, że osoba nie myśli o drugiej funkcji, ani tym bardziej o pozostałych, ale trzyma się w myślach, słowach i działaniach pierwszej funkcji. Człowiek używa jej najbardziej precyzyjnie i z największą wprawą w porównaniu do pozostałych funkcji, potrafi zręcznie się nią posługiwać w dowolnej nowej sytuacji, wymagającej jej zastosowania, nie musząc koniecznie polegać na własnym lub cudzym doświadczeniu. Funkcja ta stanowi najważniejszy element aktywności intelektualnej oraz określa priorytety osoby.

Funkcja 2 - kreatywna - ceniona, silna, świadoma

Funkcja kreatywna jest również ceniona i silna, ale jest zawsze w cieniu funkcji dominującej. Wartości, jakie socjotyp posiada w tej funkcji są dla niego również bardzo ważne, ale nie aż tak, jak te z funkcji pierwszej. Osoba również łatwo radzi sobie z zadaniami, wymagającymi użycia funkcji kreatywnej, ale nie jest w jej użyciu aż tak biegła, jak w przypadku funkcji dominującej. Posiada dużą ilość danych tego rodzaju, ale ma ich mniej niż danych, dotyczących pierwszej funkcji. Każdy człowiek bardzo lubi używać tej funkcji i traktuje ją jako doskonałe narzędzie sytuacyjne, służące realizacji jego celów. Druga funkcja może stanowić pole/obszar/temat/kontekst działań dla funkcji pierwszej. W odróżnieniu od funkcji dominującej, w początkowych etapach rozwoju funkcji kreatywnej osoba potrzebuje widzieć pozytywny przykład jej użycia, ale ma potencjał do bardzo szybkiego uczenia się jej obsługi, gdyż robi to w pełni świadomie, chętnie i bez znużenia; nie ma górnej granicy chętnie przyjmowanych informacji, chyba że właśnie wybił czas dla zajęcia się funkcją dominującą. Osoba już od wieku młodzieńczego czuje, że ma siłę w funkcji kreatywnej, ale potrzebuje nabyć doświadczenia. Uogólniając, pomimo że druga funkcja jest słabsza od pierwszej i wymaga staranniejszego szkolenia, to jednak również jest silna. Człowiek zasadniczo nie oczekuje pomocy innych w tym obszarze, sam gromadzi wszystkie potrzebne informacje, przetwarzając je sprawnie i z dużą dokładnością, często wymyślając i podejmując nowe zadania.

Funkcja 3 - pomijająca - nieceniona, słaba, świadoma

Zajęcia, wykonywane z wykorzystaniem funkcji pomijającej, są dla osoby męczące, wymagają wysiłku i często nie dają oczekiwanego efektu, stąd też są przez nią niechętnie podejmowane. Osoba posiada małą ilość informacji tego rodzaju, gdyż są to dla niej tematy nieinteresujące. Równocześnie pamięć funkcji pomijającej jest zawodna, informacje są przetwarzane wolno i z błędami, oceny są niepewne, a decyzje są podejmowane z wahaniem. Jeśli osoba jest zmuszona jej używać, odczuwa stres i liczy na pomoc innych. Negatywne opinie innych na temat jej nieumiejętnego używania tej funkcji mogą być dla osoby przykre. Człowiek bardzo rzadko używa funkcji pomijającej, sam stan umysłu, związany z trzecią funkcją, jest incydentalny i najczęściej wymuszony na osobie przez zewnętrzną sytuację. Okresowo osoba stara się rozwijać tę funkcję, aby pokazać społeczeństwu, że nie jest niesprawną w tej dziedzinie i że nie ignoruje danego obszaru. Walczy ze swoimi słabymi stronami, z których dobrze zdaje sobie sprawę i chociaż może to przynosić pewne efekty, to jednak generalny skutek poprawiania tych umiejętności będzie niezadowolający.

2.2. Podsumowanie i uzupełnienie informacji o funkcjach psychicznych

Funkcje 1, 6 i 8 definiują główny kierunek działań jednostki - "do wewnątrz" w przypadku introwertyków i "na zewnątrz" w przypadku ekstrawertyków. Funkcja dominująca panuje nad wszystkimi innymi funkcjami i ma niepodważalny, niezmienny priorytet. Mimo, że funkcja kreatywna jest drugą w hierarchi ważności, to zsumowany czas użycia funkcji 6 i 8 w przypadku wielu ludzi może być większy niż czas użycia funkcji kreatywnej, ponieważ funkcje 6 i 8 prowadzą w tym samym kierunku, co funkcja dominująca.

Działania na polach funkcji cenionych (zwłaszcza w obrębie pierwszej funkcji) są dla osoby satysfakcjonujące i powodują jej trwałe zadowolenie. To przede wszystkim w tych sferach człowiek wciąż chce się wykazywać/wypowiadać/doskonalić itp. W sytuacji, gdy jest pozbawiony takich możliwości, odczuwa brak/dyskomfort i dąży do zmian.

Informacje/umiejętności/doświadczenia, związane z funkcjami niecenionymi, są zbierane o tyle, o ile mogą okazać się pożyteczne dla funkcji cenionych lub do realizacji innych celów, w tym głównie celów, związanych z potrzebami opisanymi w piramidzie Masłowa.

Każdy człowiek ocenia działania i słowa innych ludzi, patrząc przez pryzmat swoich funkcji psychicznych. Ceni ludzi, którzy rozwijają się w tematach, powiązanych z funkcjami cenionymi przez niego samego, a dystansuje się od ludzi o odmiennych dążeniach. Szczególnie silne i częste wewnętrzne oceny działań innych ludzi (uzewnętrzniane zależnie od woli osoby) człowiek tworzy w funkcjach cenionych, zwłaszcza w funkcji dominującej i kreatywnej. Na polach pozostałych funkcji także są tworzone oceny działań innych ludzi, jednak z mniejszym uświadomieniem i częstotliwością.

Każdy człowiek lubi otrzymywać i przetwarzać informacje, związane z jego funkcjami cenionymi. Im bardziej ceniona funkcja, tym chętniej przyjmuje tego typu informacje. Nie lubi i nie chce otrzymywać informacji, przetwarzanych przez jego funkcje niecenione, chyba że uzna je za użyteczne dla swoich funkcji cenionych lub ze względu na inne korzyści.

Ludzie zazwyczaj nie chcą być kojarzeni z zajęciami, angażującymi funkcje, których nie cenią. Zdecydowanie bardziej wolą wykazywać się i być postrzegani jako świetni na polach ich funkcji cenionych, szczególnie funkcji 1 i 2, które są ich świadomymi

talentami. Nierzadko są także skłonni do poświęceń w imię obrony wartości, związanych z ich funkcjami cenionymi. Zdecydowana większość chce być jednocześnie uważana za ludzi nie mających problemów z funkcjami niecenionymi (zwłaszcza słabymi), a także postrzegana jako osoby nadążające w tych tematach za wymaganiami i oczekiwaniami społeczeństwa, co jest jedną z głównych przyczyn niezarzucania rozwoju funkcji niecenionych.

Im bardziej ceniona jest funkcja, tym większe są potrzeby i ambicje z nią związane i tym większe rozczarowanie w razie ich niespełnienia. W przypadku cenionych funkcji słabych, potrzeby funkcji 6, są szybciej i bardziej odczuwalne niż potrzeby funkcji 5, ze względu na naturalność funkcji naturalnej i pasywność funkcji respektującej. Funkcja respektu, z uwagi na jej bardziej poważne traktowanie przez człowieka, może jednak generować większe i bardziej dalekosiężne ambicje (wrodzone zorientowanie na ludzi o socjotypie komplementarnym, którzy są najlepiej dopasowani psychologicznie do człowieka).

Im bardziej ceniona funkcja, tym większa wrażliwość osoby na ewentualny niedobór w otoczeniu tego typu informacji, a także tym większy dyskomfort w związku z niecenieniem lub nieumiejętnym poruszaniem się w tych obszarach przez inne osoby. Okazywanie ignorancji czy popełnianie przez innych podstawowych błędów w związku z funkcjami cenionymi przez osobę (szczególnie silnie cenionymi) może powodować jej zdenerwowanie/irytację i w konsekwencji otwartą krytykę wobec osoby, dopuszczającej się takich zachowań.

Im bardziej ceniona jest funkcja, tym większa chęć, by dane wartości znajdowały duże zainteresowanie i uznanie wśród społeczeństwa, tym większe oczekiwania wobec społeczeństwa posiadania umiejętności/wiedzy tego typu i tym większy zawód w razie odbiegania rzeczywistości od oczekiwań.

Niedobór informacji i niedogodności, związane z funkcjami niecenionymi, zazwyczaj nie jawią się jako uciążliwe (o ile nie są wyjątkowo uciążliwe), a niepoprawne działania innych osób w obszarach niecenionych przez osobę najczęściej nie wywołują jej stanowczego sprzeciwu, ostrej krytyki czy uporczywych prób naprawiania (chyba, że błędy są na tyle duże i zasadnicze, że swoim oddziaływaniem godzą w wartości cenione). Takie nieporadne lub niewłaściwe poczynania są traktowane dość pobłaźliwie, a często w ogóle nie przeszkadzają i nie irytują osoby. Zwykle nie przeszkadza nam, gdy ktoś ma słabe umiejętności i niewielką wiedzę w obszarach, których sami nie cenimy, chyba że oczekujemy pomocy dla swoich funkcji 3 i 4.

3. Socjoniczne elementy rzeczywistości

Socjoniczny element rzeczywistości (selor)¹ to zespół informacji, działań, umiejętności i wartości o jednorodnej specyfice. Wyróżniamy 8 socjonicznych elementów rzeczywistości, które obejmują wszystkie aspekty rzeczywistości. Socjonika nie wartościuje socjonicznych elementów rzeczywistości i nie ocenia ich wagi, osąd ten zostawia każdemu człowiekowi. To, jak ważny jest dany selor dla osoby i jak biegle posługuje się nim, zależy przede wszystkim od tego, w której z jej ośmiu funkcji psychicznych jest umiejscowiony. Pozycja socjonicznych elementów rzeczywistości w funkcjach psychicznych jest niezmienna od urodzenia do śmierci człowieka.

Socjoniczne elementy rzeczywistości (w kolejności alfabetycznej)

Socjoniczny element rzeczywistości	Symbol graficzny	Skrót nazwy
emocjonalność ekstrawertyczna		Me
emocjonalność introwertyczna		Mi
intuicja ekstrawertyczna		Ne
intuicja introwertyczna		Ni
logika ekstrawertyczna		Le
logika introwertyczna		Li
sensoryka ekstrawertyczna		Se
sensoryka introwertyczna		Si

¹ nazwy: socjoniczny element rzeczywistości, emocjonalność ekstrawertyczna, emocjonalność introwertyczna oraz skróty nazw: selor, makroselor, Me, Mi, Le, Li są proponowane przez autora niniejszej publikacji

3.1. Charakterystyka socjonicznych elementów rzeczywistości

Wśród większości socjonistów panuje zgodność w kwestii ogólnego zarysu zakresu informacji, działań, umiejętności i wartości, wchodzących w skład poszczególnych elementów informacyjnych, które nazywam socjonicznymi elementami rzeczywistości. W szczegółach występują pewne rozbieżności, a poniżej przedstawione przyporządkowanie określeń/słów do socjonicznych elementów rzeczywistości jest moim wyborem i propozycją.

Emocjonalność ekstrawertyczna Me



- komunikacja werbalna, częste artykułowanie myśli, aktywny udział w dyskusjach /pogawędkach, wspólne omawianie problemów, wymiana opinii przy użyciu narzędzi mowy, wciąganie innych w dyskusję, ocena innych pod kątem rozmowności i emocjonalnej ekspresji
- żywe i otwarte wyrażanie swoich uczuć i poglądów, umiejętne podnoszenie/obniżanie /utrzymywanie emocjonalnej energii sytuacji, emocjonalne reakcje na wydarzenia, wylewność w okazywaniu uczuć, udzielanie się własnego nastroju innym, uzewnętrznione emocjonowanie się sprawami
- emocjonalne oddziaływanie na ludzi, zmiana emocji otoczenia, tworzenie atmosfery o określonym ładunku emocjonalnym w jakiejś grupie ludzi, wpływanie na nastrój/stan emocjonalny/zachowania/poglądy innych szczególnie poprzez mowę i emocjonalną ekspresję, występy artystyczne/sceniczne/inne
- wygłaszanie przemówień, inklinacje oratorskie/krasomówcze, prowadzenie monologu, utrzymywanie na sobie uwagi słuchaczy, czytanie na głos, recytowanie utworów artystycznych/wierszy
- sposób wypowiadania słów/kontrola swojego głosu: umiejętne modulowanie głosem, intonacja głosu, niosące informacje emocjonalne/intencjonalne różnicowanie wysokości tonu i natężenia głosu/dynamiki wypowiedzi w obrębie zdania/kilku zdań/całej wypowiedzi, właściwe akcentowanie słów, poprawna dykcja, płynność mowy
- kontrolowanie swojej emocjonalnej ekspresji: wymowna gestykulacja, wyrazista mowa ciała, bogata mimika twarzy, "plastyczna" twarz, robienie zróżnicowanych min, mikroekspresje, pociąg do aktorstwa filmowego/teatralnego, wcielanie się w różne postacie, odgrywanie swojej roli w spektaklu/przedstawieniu/wydarzeniu, używanie umiejętności aktorskich w życiu, aktorskie naśladowanie/imitowanie głosów/dźwięków/postaci
- śpiew solowy/w duecie/chóralny/inny, sztuka wokalna/piosenkarstwo, emisja głosu, znaczenie siły i barwy głosu

Logika introwertyczna Li ☐

- logika w myśleniu/działaniu/wypowiedziach, budowanie logicznych/klarownych/jednoznacznych/uporządkowanych twierdzeń/ koncepcji/teorii/systemów/struktur, analiza rzeczywistości/słów/działań innych ludzi pod kątem logiki i spójności, zauważanie logicznych sprzeczności, trzymanie się i promowanie systemu uznanych wartości i poglądów, posiadanie logicznie powiązanych danych/informacji z tematów interesujących daną osobę
- racjonalność, rozsądne decyzje oraz podejmowane kroki z punktu widzenia osiągnięcia celu/zysku, konsekwentna logiczna ciągłość w działaniu, postępowanie wg sprawdzonych wzorów/modeli/formuł, chłodna kalkulacja, analityczny umysł, kierowanie się rozumem a nie emocjami, realistyczne rozważanie sytuacji, sensowne wyjaśnienia zjawisk/zachowań
- przestrzeganie standardów/zasad/praw/reguł/procedur/norm/instrukcji obowiązujących w systemie, którego jest się częścią np. systemu społecznego/politycznego/gospodarczego/prawnego lub innego, działanie w zgodzie z interesem struktury (systemu), której jest się częścią np. organizacji/przedsiębiorstwa/zespołu/grupy wyznaniowej/innej grupy ludzi z wspólnym celem i określonymi zasadami współpracy, trzymanie się ustalonego w systemie porządku, zachowanie adekwatne do pełnionej roli/zajmowanej pozycji w systemie, wypełnianie obowiązków i osiąganie korzyści wynikających z partycypacji w systemie, poświęcenie w służbie w pełni zaakceptowanemu systemowi
- kontrola (często sformalizowana) prawidłowości działania systemu, którego jest się zarządcą/nadzorcą i regularne sprawdzanie przestrzegania jego zasad często na podstawie wartości liczbowych; eliminowanie logicznych sprzeczności/błędów w systemie, jasne i zrozumiałe zasady działania systemu/działania w systemie; stabilność, niezawodność i doskonalenie systemu np. pracy/administracyjnego, branie odpowiedzialności za funkcjonowanie systemu, sprawiedliwe przyznawanie nagród i kar wg zasług i przewinień względem systemu
- dostrzeganie i analizowanie obiektywnych zależności pomiędzy podmiotami/przedmiotami/zjawiskami, odkrywanie i badanie logicznych praw rządzących światem, zainteresowanie przedmiotami ścisłymi, badanie logiczności teorii naukowych i formułowanie własnych, systematyzacja/klasyfikacja/zestawienia danych
- analiza, ocena i porównywanie obiektów/zdarzeń na podstawie wartości mierzalnych takich jak: ilość, rozmiar, waga, dystans, prędkość, czas, kwota, wynik itp.; obliczenia matematyczne, statystyka, analiza danych liczbowych np. wskaźników/parametrów/współczynników/tabel/wykresów
- praktyczność/funkcjonalność/usprawnianie działania czegoś/organizowanie/prawda zawarte w logice przyjętego systemu np. wartości i uwarunkowane spójnością z nim

Sensoryka ekstrawertyczna Se



- siła/energia psychiczna i fizyczna, pewność siebie, siła spokoju, stanowczość, opanowanie, siła przebicia, energiczność, pobudzanie siebie i innych do działania, działanie bez wahania, zdecydowanie, determinacja, skupianie na sobie uwagi innych, stawianie siebie w centrum zainteresowania otoczenia
- ukierunkowanie na zwycięstwo i osiągnięcie jasno określonego celu, pewne kroczenie naprzód, wytrwałość, doprowadzanie spraw do końca, konsekwentne pchanie spraw do przodu, śmiało pokonywanie wszelkich przeszkód czy trudności, zawziętość, upór, nieustępliwość, nieugiętość, stawianie na swoim, wytrzymałość, niepoddawanie się po porażkach, silna wola walki o interesy swoje lub bliskich osób
- twardość, waleczność, odważna obrona swoich racji, stawianie oporu jeśli to potrzebne, zdolność długotrwałego działania w opozycji do innych ludzi, rywalizacja, atakowanie przeciwnika i duża odporność psychofizyczna na ataki, ocena i świadomość siły i odporności fizycznej/psychicznej przeciwnika, umiejętność wywierania presji i bycia pod presją, naciskanie na innych z wyczuciem tak aby osiągnąć zamierzony efekt
- percepcja rzeczy widzialnych i namacalnych: wycucie położenia/ułożenia/rozmiarów /kształtów obiektów oraz dobra kontrola ich zmieniającej się pozycji, dobra pamięć umiejscowienia obiektów fizycznych w przestrzeni, wycucie wielkości/kształtu/ rozmieszczenia wolnej przestrzeni do dyspozycji i umiejętne zajmowanie w niej miejsca, ocena wytrzymałości fizycznej przedmiotów, umiejętność poprawy zewnętrznych stanów fizycznych przedmiotów/istot żywych, budowa silnego i atletycznego ciała, wydolność fizyczna, aktywne zdobywanie wartości/dóbr materialnych/terytorialnych
- działanie/ruch w przestrzeni fizycznej, pewna ręka do obróbki rzeczy materialnych, przenoszenie rzeczy materialnych (w tym umiejętne operowanie w przestrzeni własnym ciałem), skłonność do przemieszczania się, świadomość i dokładne wycucie tego jak działają siły fizyczne, wycucie ilości i punktu przyłożenia siły potrzebnej do umieszczenia danego przedmiotu w pożądanym miejscu czy osiągnięcia innego celu w przestrzeni fizycznej
- świadomość układu sił w danej sytuacji/czyjejś siły/pozycji, respektowanie zasad hierarchicznej struktury władzy/podległości, uznanie i posłuszeństwo wobec przywódców systemu, wspinanie się po szczeblach hierarchii w systemie, dążenie do posiadania władzy, zdolności przywódcze, skłonność do rządzenia/dominowania/wydawania poleceń, decyzyjność, kategoryczność, zajmowanie wysokich stanowisk, posiadanie szerokich wpływów, zdobywanie nowych terenów oddziaływania

3.2. Przykłady użycia socjonicznych elementów rzeczywistości

Poniższa tabela zawiera przykłady działań/czynności, wymagających używania co najmniej dwóch socjonicznych elementów rzeczywistości.

Działanie/czynność	Selory najbardziej wykorzystywane
spacer	Poruszanie się w przestrzeni fizycznej w największym stopniu angażuje selory Se i Le.
rozmowa na głos	Użycie przede wszystkim selorów Me (artykulacja myśli), Se (energia potrzebna do rozmowy, zwłaszcza długiej, prowadzonej na głos i pewność siebie), Li (logika w rozmowie musi być cały czas stosowana). Poza tym, od omawianych tematów zależy to, który z ośmiu selorów, w jakim stopniu jest wykorzystywany.
jazda samochodem	Kontrola pozycji własnego samochodu względem drogi i względem innych uczestników ruchu drogowego (Se). Logiczne i konsekwentne decyzje, zgodne z przepisami ruchu drogowego (Li). Przewidywanie zachowań innych na drodze (Ni).
pisanie na klawiaturze	Określenie dokładnej pozycji klawiszów w przestrzeni fizycznej (Se) oraz wciskanie ich w odpowiedniej kolejności (Le). Ponieważ jest to względnie prosta czynność, różnice w sprawności nie będą istotne. Poza tym, od opisywanego tematu zależy to, który z ośmiu selorów, w jakim stopniu jest wykorzystywany.

4. Socjotypy

Socjoniczne elementy rzeczywistości mogą być ułożone w psychice człowieka na 16 sposobów, z czego wynika istnienie 16 socjotypów. Każdy człowiek, niezależnie od płci, narodowości, koloru skóry czy wyznawanej wiary jest od urodzenia i pozostanie na zawsze reprezentantem jednego z 16 socjotypów.

Socjotyp (socjoniczny typ osobowości) to jeden z 16, wyróżnionych w socjonice typów osobowości człowieka, posiadający charakterystyczny układ socjonicznych elementów rzeczywistości w modelu A. Każdy człowiek jest przez całe życie tym samym socjotypem, socjotypu nie można zmienić, można tylko udoskonalać się w ramach tego, kim się jest, kładąc nacisk na te umiejętności, na których rozwoju nam zależy.

Alfa				Beta			
ILE	SEI	ESE	LII	EIE	LSI	SLE	IEI
Delta				Gamma			
LSE	EII	IEE	SLI	SEE	ILI	LIE	ESI

Powyższa tabela przedstawia rozmieszczenie socjonicznych elementów rzeczywistości w modelu A wszystkich 16 socjotypów, podzielonych na 4 równorzędne kwadry - Alfę, Betę, Gamę i Deltę. 4 socjotypy z tej samej kwadry łączą fakt, iż posiadają w swoich funkcjach cenionych cztery takie same socjoniczne elementy rzeczywistości (również takie same selory mają w funkcjach niecenionych), z czego wynika naturalne, wzajemne przyciąganie i sympatia między ludźmi z tej samej kwadry. Każda z czterech kwadr szczególnie promuje działania i wartości, związane z cenionymi przez nią selorami (także broni tych wartości, jeśli zajdzie taka potrzeba) oraz wykazuje znacząco mniejsze zainteresowanie selorami niecenionymi.

Cenione i niecenione socjoniczne elementy rzeczywistości z punktu widzenia kwadr

Kwadra	Selory cenione	Selory niecenione
Alfa	Ne, Si, Me, Li	Se, Ni, Le, Mi
Beta	Me, Li, Se, Ni	Le, Mi, Ne, Si
Gamma	Se, Ni, Le, Mi	Ne, Si, Me, Li
Delta	Le, Mi, Ne, Si	Me, Li, Se, Ni

Kwadry sąsiadujące to dwie kwadry, które posiadają 2 cenione i 2 niecenione socjoniczne elementy rzeczywistości wspólne. Zainteresowania kwadr sąsiadujących w połowie się pokrywają.

Sąsiedztwa kwadr: Alfa i Beta, Beta i Gamma, Gamma i Delta, Delta i Alfa.

Kwadry przeciwległe to dwie kwadry, które nie posiadają żadnego wspólnego cenionego seloru. Kwadry przeciwległe mają diametralnie odmienne upodobania i najmniej wspólnych punktów zainteresowań. Istnieją dwie pary kwadr przeciwległych: Alfa - Gamma oraz Beta - Delta. Wszystkie socjoniczne elementy rzeczywistości, cenione przez Alfę, są niecenione przez przedstawicieli Gammy i odwrotnie - wszystkie selory, cenione przez Gamme, są niecenione przez reprezentantów Alfę. Informacje, wartości, umiejętności i działania, szczególnie propagowane przez Gamme, spotykają się z niechęcią kwadry Alfa. Taka sama relacja istnieje pomiędzy kwadrą Beta, a kwadrą Delta.

Wydawać by się mogło, że taka odmienność musi prowadzić do częstych konfliktów, ale wszystkie negatywne zależności pomiędzy kwadratami są łagodzone przez powszechne cenie podstawowych zasad użycia wszystkich selorów, konieczność wspólnego bytowania w ramach jednego społeczeństwa, nieustanną naukę wzajemnej wyrozumiałości i chodzenia na kompromisy, ale przede wszystkim poprzez intuicyjne dobieranie się w grupy, które bez znajomości socjoniki dzieje się jednak nieco na ślepo i wymaga własnoręcznego sprawdzenia relacji. Trzeba też oczywiście pamiętać, że istnieje cały szereg wartości i działań ponadkwadrowych, powszechnie uznanych za ważne i traktowanych jako wymogi społeczne z punktu widzenia przetrwania i rozwoju cywilizacji.

5. Potencjał reprezentanta socjotypu

Kolejnym zagadnieniem, wymagającym poruszenia, jest zróżnicowanie wśród reprezentantów tego samego socjotypu, różnie tłumaczone przez socjonistów. Potencjał reprezentanta socjotypu stanowi moją propozycję wyjaśnienia tej kwestii.

Wszyscy jesteśmy równi jako ludzie. Sam fakt bycia istotą ludzką sprawia, że każdy człowiek zasługuje na poszanowanie swojej ludzkiej godności i przestrzeganie wobec niego podstawowych praw człowieka. Nie da się jednak ukryć, że istnieją pomiędzy ludźmi różnice w sprawności intelektualnej (nazywanej zazwyczaj inteligencją), które są przyczyną różnic w rodzaju podejmowanych działań i wielkości osiągniętych celów.

Jaka jest przyczyna tego, że dwóch ludzi o tym samym socjonicznym typie osobowości różni się między sobą na tyle, że nieraz trudno uwierzyć, że są reprezentantami tego samego socjotypu? Poza kwestiami takimi jak: różnica wieku, inna płeć, zróżnicowane środowiska wzrastania (do których trzeba się w mniejszym lub większym stopniu dostosowywać, naginając swoje własne skłonności), życie w odmiennych krajach/kulturach, wychowywanie się w różnych rodzinach, spotykane na swojej życiowej drodze różnych ludzi, inne zainteresowania (inne przejawy aktywności tych samych socjonicznych elementów rzeczywistości), zajmowanie się w życiu innymi zawodami/sprawami (mieszczącymi się zazwyczaj w zakresie tych samych sektorów) oraz dostosowywanie się do środowiska życia i okoliczności, moim zdaniem trzeba wymienić coś, co czasem trudno szybko i obiektywnie ocenić - potencjał reprezentanta socjotypu.

5.1. Definicja, ogólny opis

Potencjał reprezentanta socjotypu (PRS) to wielkość wrodzonych, niezmiennych, wewnętrznych możliwości człowieka, związanych z poziomem jego osobistych, nieprzekraczalnych, intelektualnych i fizycznych ograniczeń, wpływający na sprawność wszystkich ośmiu funkcji psychicznych danego człowieka. Im wyższy PRS człowieka, tym większa jego potencjalna sprawność w posługiwaniu się sektorami. Wielkość PRS-u jest niezależna od woli osoby.

Potencjał reprezentanta socjotypu warunkuje precyzję i szybkość przetwarzania informacji w ramach wszystkich funkcji psychicznych, wpływa na zasób oraz dokładność zgromadzonych informacji i rozległość wachlarza posiadanych umiejętności, co implikuje stopień złożoności/trudności zadań, które osoba jest w stanie wykonać.

PRS różnicuje reprezentantów socjotypu, określając ogólną sprawność intelektualną, biegłość umysłu i zazwyczaj, choć nie zawsze, także predyspozycje ciała.

PRS w każdej sekundzie życia człowieka jest taki sam. Zdobyte umiejętności i doświadczenia nie powiększają go, ale są szansą na jego pokazanie/uzewnętrznienie; złe warunki życia/nauki nie obniżają PRS-u osoby, ale opóźniają jego zrealizowanie i zaprezentowanie sobie i innym ludziom.

PRS-u nie można obniżyć brakiem działania, ale brak działania/nauki uniemożliwia pokazanie potencjału osoby.

PRS-u nie można podnieść pracą nad sobą. Praca i nauka zwiększają potencjał osoby, rozumiany jako to, co może/potrafi ona wykonać w rzeczywistości; powiększają możliwości działania jednostki, ale nie powiększają jej PRS-u.

PRS jest powiązany z pojęciem tzw. ilorazu inteligencji (im wyższy iloraz inteligencji, tym wyższy PRS).

Upraszczając, można powiedzieć, że PRS jest odpowiednikiem inteligencji ogólnej człowieka. W związku z socjonią należałoby wyróżnić 4 typy inteligencji, które odpowiadają 4 socjonicznym makroselorum i składają się na inteligencję ogólną człowieka:

Inteligencja emocjonalna, za którą odpowiada makroselor emocjonalność.

Inteligencja intuicyjna, za którą odpowiada makroselor intuicja.

Inteligencja logiczna, za którą odpowiada makroselor logika.

Inteligencja sensoryczna, za którą odpowiada makroselor sensoryka.

$$\text{PRS} = \text{inteligencja emocjonalna} + \text{inteligencja intuicyjna} + \text{inteligencja logiczna} + \text{inteligencja sensoryczna} = \text{inteligencja ogólna człowieka}$$

Jednym z najbardziej powszechnych błędów w próbach mierzenia inteligencji ludzi jest szacowanie jej za pomocą testów, w których tak naprawdę ocenie poddawana jest głównie logika badanego, a także w nieco mniejszym stopniu sensoryka i nazywanie tego miarą ogólnej inteligencji człowieka, co jest w sposób oczywisty krzywdzące dla ludzi z silnymi makroselorumami emocjonalność i intuicja. Testy takie mierzą głównie inteligencję logiczną i sensoryczną, a więc pokazują, jak sprawny jest dany człowiek przede wszystkim w obszarze makroselorów logika i sensoryka.

6. Identyfikacja socjotypu człowieka

Prawidłowa identyfikacja socjotypu konkretnego człowieka wymaga przede wszystkim znajomości charakterystyki poszczególnych selorów oraz specyfiki funkcji psychicznych. Umożliwi to przyporządkowanie każdego seloru do jednej funkcji psychicznej osoby i tym samym wyznaczenie jej socjonicznego typu osobowości.

Istnieją różne metody identyfikacji socjotypu człowieka (mniej lub bardziej skuteczne). Jedną z nich jest socjotest - test psychologiczny mojego autorstwa, zamieszczony w podrozdziale 6.2.

6.1. Ogólne wskazówki

Jakie informacje warto posiadać, chcąc zidentyfikować czyjś socjotyp? Najistotniejsze i jednocześnie łatwo weryfikowalne informacje na temat osoby zawierają się w odpowiedziach na pytania, dotyczące podziału funkcji psychicznych na cenione/niecenione oraz silne/słabe. Uzyskanie tych informacji wymaga postawienia 2 rodzajów pytań: o ważność seloru dla osoby oraz o to, w jakim stopniu potrafi ona posługiwać się nim.

1. Stopień ważności seloru dla osoby.

Przykładowe ogólne pytania: W jakim stopniu selor x jest dla Ciebie istotny? Czy cenisz selor x? Jak duże znaczenie ma dla Ciebie selor x? Jakie miejsce w Twojej osobistej hierarchii wartości zajmuje selor x? Czy lubisz być pod wpływem seloru x? Czy chętnie przyjmujesz informacje, dotyczące seloru x?

2. Poziom sprawności osoby w posługiwaniu się selorem.

Przykładowe ogólne pytania: Jak oceniasz swój poziom sprawności w używaniu seloru x? Jak duże umiejętności, związane z selorem x, posiadasz? Czy masz problemy z używaniem seloru x? Używanie seloru x jest dla Ciebie łatwe czy trudne?

Wszystkie pytania, będące rozwinięciem/uszczegółowieniem/inną wersją powyższych pytań o upodobania oraz poziom sprawności użycia seloru są dobre i tak naprawdę, moim zdaniem wystarczą do poprawnego sklasyfikowania osoby w socjonicznej typologii osobowości.

W dalszej kolejności, dla ewentualnego sprawdzenia poprawności określania socjotypu, można analizować takie kwestie jak: relacje danej osoby z ludźmi, widziane z socjonicznego punktu widzenia, zgodność cech i zachowań osoby z opisami

6.2. Socjotest

Socjotest jest narzędziem pomocnym w identyfikacji swojego socjotypu. Składa się z czterech etapów, z których każdy polega na wybraniu jednej z dwóch kolumn: lewej lub prawej. Wybranie jednej kolumny nie oznacza negacji wartości drugiej kolumny, jest tylko określeniem własnych skłonności, upodobań i talentów, co pomoże ustalić swój socjotyp. Aby wykonać socjotest, należy poznać charakterystykę socjonicznych elementów rzeczywistości. Ich opisy i użyte w socjoteście symbole znajdują się w rozdziale „Socjoniczne elementy rzeczywistości”. Właściwe określenie swojego socjotypu w połączeniu ze zrozumieniem podstawowych zasad socjoniki wiąże się z ogromnymi korzyściami, dlatego jeśli chcesz działać w swoim interesie, wybieraj szczerze i po namyśle. Jeśli nie masz pewności, co do swoich wyborów w socjoteście, a masz zamiar polepszyć zrozumienie socjoniki i obserwować swoje myśli/działania przez pryzmat funkcji psychicznych i socjonicznych elementów rzeczywistości, to warto za jakiś czas ponowić wykonanie socjotestu, już z większą świadomością, odnośnie siebie w socjonicznym ujęciu. Pozwoli to na bardziej przemyślane decyzje w socjoteście i zwiększy szanse na prawidłowe określenie swojego socjotypu.

1. Wybierz kolumnę, w której umieszczono selory, obejmujące działania, które chętniej podejmujesz oraz wartości, które bardziej cenisz.

Se ● + Ni△

Ne▲ + Si○

2. Wybierz kolumnę, w której umieszczono selory, obejmujące działania, które chętniej podejmujesz oraz wartości, które bardziej cenisz.

Me■ + Li□

Le■ + Mi◻

Jeśli wybierasz w 1 etapie prawą kolumnę, a w 2 etapie lewą, przejdź do punktu 3.1.

Jeśli wybierasz w 1 i 2 etapie lewą kolumnę, przejdź do punktu 3.2.

Jeśli wybierasz w 1 etapie lewą kolumnę, a w 2 etapie prawą, przejdź do punktu 3.3.

Jeśli wybierasz w 1 i 2 etapie prawą kolumnę, przejdź do punktu 3.4.

3.1. Wybierz kolumnę, zawierającą selory, które są Twoimi mocniejszymi stronami.

Me  Si 
+
Mi  Se 

Ne  Li 
+
Ni  Le 

Jeśli wybierasz lewą kolumnę, przejdź do punktu 4.1.

Jeśli wybierasz prawą kolumnę, przejdź do punktu 4.2.

3.2. Wybierz kolumnę, zawierającą selory, które są Twoimi mocniejszymi stronami.

Se  Li 
+
Si  Le 

Me  Ni 
+
Mi  Ne 

Jeśli wybierasz lewą kolumnę, przejdź do punktu 4.3.

Jeśli wybierasz prawą kolumnę, przejdź do punktu 4.4.

7. Relacje socjoniczne

Konsekwencją niezmiennego charakteru socjotypów jest stałość relacji, zachodzących między nimi. Każdy socjotyp posiada inny typ relacji z każdym z 16 socjotypów.

Tabela relacji socjonicznych

	ILE	SEI	ESE	LII	EIE	LSI	SLE	IEI	SEE	ILI	LIE	ESI	LSE	EII	IEE	SLI
Komplementarna	SEI	ILE	LII	ESE	LSI	EIE	IEI	SLE	ILI	SEE	ESI	LIE	EII	LSE	SLI	IEE
Tożsamości	ILE	SEI	ESE	LII	EIE	LSI	SLE	IEI	SEE	ILI	LIE	ESI	LSE	EII	IEE	SLI
Lustrzana	LII	ESE	SEI	ILE	IEI	SLE	LSI	EIE	ESI	LIE	ILI	SEE	SLI	IEE	EII	LSE
Aktywacji	ESE	LII	ILE	SEI	SLE	IEI	EIE	LSI	LIE	ESI	SEE	ILI	IEE	SLI	LSE	EII
Półkomplementarna	SLI	IEE	LSI	EIE	LII	ESE	ILI	SEE	IEI	SLE	EII	LSE	ESI	LIE	SEI	ILE
Podobieństwa	IEE	SLI	EIE	LSI	ESE	LII	SEE	ILI	SLE	IEI	LSE	EII	LIE	ESI	ILE	SEI
Prośby (odbiorca)	LSE	EII	SLE	IEI	ILE	SEI	LIE	ESI	EIE	LSI	IEE	SLI	SEE	ILI	ESE	LII
Nadzoru (odbiorca)	EII	LSE	IEI	SLE	SEI	ILE	ESI	LIE	LSI	EIE	SLI	IEE	ILI	SEE	LII	ESE
Iluzji	IEI	SLE	EII	LSE	ESI	LIE	SEI	ILE	SLI	IEE	LSI	EIE	LII	ESE	ILI	SEE
Biznesowa	SLE	IEI	LSE	EII	LIE	ESI	ILE	SEI	IEE	SLI	EIE	LSI	ESE	LII	SEE	ILI
Prośby (nadawca)	EIE	LSI	IEE	SLI	SEE	ILI	ESE	LII	LSE	EII	SLE	IEI	ILE	SEI	LIE	ESI
Nadzoru (nadawca)	LSI	EIE	SLI	IEE	ILI	SEE	LII	ESE	EII	LSE	IEI	SLE	SEI	ILE	ESI	LIE
Kontrastu	ILI	SEE	ESI	LIE	EII	LSE	SLI	IEE	SEI	ILE	LII	ESE	LSI	EIE	IEI	SLE
Ambiwalentna	SEE	ILI	LIE	ESI	LSE	EII	IEE	SLI	ILE	SEI	ESE	LII	EIE	LSI	SLE	IEI
Konfliktu	ESI	LIE	ILI	SEE	SLI	IEE	EII	LSE	LII	ESE	SEI	ILE	IEI	SLE	LSI	EIE
Quasi-tożsamości	LIE	ESI	SEE	ILI	IEE	SLI	LSE	EII	ESE	LII	ILE	SEI	SLE	IEI	EIE	LSI

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Antologii tekstów o socjonice, pracy zbiorowej autorstwa członków forum internetowego socjonika.pl, strona 127.

W pierwszym wierszu tabeli socjotypy są ułożone według kwadr w kolejności: Alfa, Beta, Gamma, Delta; socjotypy komplementarne są umieszczone obok siebie.

W pierwszej kolumnie nazwy relacji socjonicznych są ułożone według kwadr w kolejności: relacje z socjotypami z własnej kwadry, relacje z socjotypami z sąsiednich kwadr, relacje z socjotypami z kwadry przeciwległej.

Relacje z socjotypami z własnej kwadry: komplementarna, tożsamości, lustrzana, aktywacji.

Relacje z socjotypami z sąsiednich kwadr: półkomplementarna, podobieństwa, prośby, nadzoru, iluzji, biznesowa.

Relacje z socjotypami z kwadry przeciwległej: kontrastu, ambiwalentna, konfliktu, quasi-tożsamości.

W relacjach symetrycznych (wszystkich oprócz relacji prośby i relacji nadzoru) obie strony odbierają siebie tak samo.

W relacjach asymetrycznych (relacja prośby i relacja nadzoru) pierwsza strona odbiera drugą inaczej niż druga pierwszą.

W relacjach asymetrycznych socjotyp w pierwszym wierszu tabeli spełnia rolę zapisaną w nawiasie.

Powyższa tabela jest przykładowym zestawieniem relacji socjonicznych. Tabela relacji socjonicznych może wyglądać inaczej np. w pracach innych socjonistów, w zależności od tego, jaką przyjmie się kolejność socjotypów w pierwszym wierszu (lub w kolumnie) oraz kolejność relacji socjonicznych.

7.1. Opisy relacji socjonicznych

Zamieszczone poniżej opisy relacji socjonicznych są próbą zebrania najistotniejszych i najczęściej powtarzających się mechanizmów, występujących w relacjach międzyludzkich. Podobnie jak w przypadku opisów socjotypów, nie należy ich w każdym calu przekładać na rzeczywistość, ale porównać ze swoją rzeczywistością, aby lepiej zrozumieć swoje relacje z innymi ludźmi.

Do przedstawionych opisów relacji socjonicznych przyjęto założenie, że PRS-y obu osób, tworzących relację, są podobne, kontakty są wystarczająco częste, aby mogły uwidocznić się cechy relacji socjonicznej, a inne czynniki są neutralne – nie wpływają pozytywnie ani negatywnie na relację.

Relacja komplementarna

Najbardziej komfortowa relacja wśród wszystkich relacji socjonicznych. Partnerzy cenią dokładnie te same 4 socjoniczne elementy rzeczywistości i nie cenią czterech kolejnych, co sprawia, że interesują ich podobne obszary (podobne obszary także odrzucają, jako niewarte głębszego zainteresowania). We wspólnym osiągnięciu celów doskonale uzupełniają się – to, co jest problemem dla jednego, jest obszarem naturalnej aktywności dla drugiego, dlatego w osobie komplementarnej (komplerze/komplerce - nazwy proponowane) można znaleźć długotrwałe i pełne wsparcie. Panuje więc wśród nich pełna zgodność w zakładanych wspólnych celach i dopuszczalnych metodach działania, choć oczywiście ekstrawertyk zajmuje się w takiej parze innym rodzajem działań niż introwertyk; inaczej nie uzupełnialiby się.

Cechy funkcji dominującej jednej osoby doskonale dopasowują się do cech funkcji respektującej partnera – to, co jedna strona może robić bez końca, druga chce bez końca przyjmować. Podobna zależność, lecz w mniejszej i ograniczonej skali zachodzi na planie funkcji 2 i 6. Ważne jest też to, że partnerzy nie zarzucają sobie informacjami z niecenionych sektorów, obaj nie chcą brać udziału w tego typu aktywnościach i żaden nie czyni drugiemu z tego powodu wyrzutów. Partnerzy spełniają więc nawzajem swoje potrzeby, robiąc to z łatwością i przyjemnością. Łatwiej też wybaczą partnerowi jego niedociągnięcia w jego funkcjach słabych, wiedząc, że w zamian otrzymają zabezpieczenie dla swoich funkcji słabych. Dobrze dobrana para komplementarna będzie współistnieć na bliskim dystansie psychologicznym np. w małżeństwie przez długie lata.

Przed tworzeniem relacji komplementarnej często można zauważyć, że ekstrawertyk, jako osoba bardziej widoczna w społeczeństwie, często zostaje dużo wcześniej zauważony, a nawet podziwiany przez introwertyka. Ten z kolei nie zwraca uwagi ekstrawertyka, wydając się mu kimś przeciętnym. Dopiero po określonej liczbie wspólnych kontaktów i po lepszym poznaniu introwertyka, partner ekstrawertyczny zaczyna zdawać sobie sprawę z tego, że w drugiej osobie szuka właśnie tego, co posiada partner introwertyczny.

Nie należy jednak przesadnie idealizować relacji komplementarnej; ta relacja także wymaga pewnego wysiłku, gdyż komplementarny partner sprawia, że trzeba przyłożyć uwagę nie tylko do swoich funkcji 1 i 2, ale także starać się postępować w pełnej zgodzie z funkcjami 5 i 6, tak by nie ranić funkcji 1 i 2 swojego partnera. Znacznie oddalone PRS-y dwóch osób, tworzących parę komplementarną, pozasocjoniczne wady jednej ze stron, bycie na zupełnie innym etapie życia i wiele innych czynników może sprawić, że dana relacja komplementarna nie jest tą, na którą się czeka.

Relacja aktywacji

Partnerzy w relacji aktywacji mają często wspólne zainteresowania, gdyż cenią te same cztery selory oraz nie cenią kolejnych czterech. Będą dobrze osłaniać wzajemnie swoje słabsze strony, choć nie tak skutecznie, jak w przypadku relacji komplementarnej.

Partnerzy pobudzają się nawzajem do działania, często jeden może inspirować drugiego, stawiać pytania, na które drugi ma gotową odpowiedź lub chętnie jej poszuka. Fakt, że oboje są ekstrawertykami lub introwertykami może być nawet przyczyną lepszego zrozumienia celów i metod działania drugiej strony niż w relacji komplementarnej. Częste przebywanie ze sobą może męczyć szybciej niż w relacji komplementarnej m.in. dlatego, że selor z funkcji dominującej jednej osoby może być przyjmowany przez drugą osobę w ograniczonym stopniu (właściwości 6-tej funkcji), ale relacja aktywacji jest tak przyjemna i korzystna dla obu stron, że po stosunkowo krótkim odpoczynku partnerzy chętnie ponawiają kontakty, utrzymując pozytywną relację przez długi czas.

Relacja lustrzana

Relacja lustrzana charakteryzuje się bardzo dobrym wzajemnym zrozumieniem partnerów, czego powodem, oprócz pochodzenia z tej samej kwadry i co za tym idzie, cenieniem tych samych selorów jest to, że funkcja dominująca jednej osoby zawiera ten sam selor, który jest w funkcji kreatywnej drugiej. Są więc wysoce świadomi intencji oraz przyczyn ruchów i decyzji partnera, wykazując dla nich naturalne zrozumienie. Nie

7.2. Komfortowość relacji międzyludzkich

Komfortowość relacji między dwiema osobami jest zależna przede wszystkim od liczby współcenionych socjonicznych elementów rzeczywistości (co przekłada się na zbieżność celów, poglądów, ogólnych zasad działania i metod osiągania celów), a także od stopnia wzajemnego uzupełniania się (co pozwala na wspólne rozwiązywanie złożonych problemów lub pomoc drugiej stronie w sprawach, dotyczących jej słabych funkcji psychicznych). Im więcej wspólnych cenionych selectorów/zainteresowań i im lepsze wzajemne pokrywanie swoich słabych stron, tym generalnie relacja przyjemniejsza, wydajniejsza z punktu widzenia otoczenia i trwalsza - po prostu lepsza.

Równie ważnym czynnikiem jest oddalenie pomiędzy potencjałami reprezentantów socjotypów. Im bliższe PRS-y dwojga ludzi, tym większa szansa na stworzenie bliższej relacji. Cele, pragnienia, potrzeby i sprawność intelektualna ludzi o znacznie oddalonych PRS-ach mogą różnić się w stopniu, który uniemożliwi zbudowanie bliskiej i długotrwałej relacji. Zróżnicowany potencjał reprezentantów socjotypów sprawia, że czasem również w obrębie jednej kwadry (nawet w relacji komplementarnej) może występować wzajemny brak zainteresowania jednej osoby drugą.

Istotna jest również ilość wspólnych zainteresowań (w ramach tych samych selectorów zainteresowania mogą być różne np. jazda na rowerze lub jazda na nartach, fizyka lub matematyka itp.). Zacieśnianiu relacji służą też podobne problemy/sprawy do rozpatrzenia, podobne doświadczenia z przeszłości, pociąg seksualny, wspólni znajomi i inne spoiwa.

Ważnymi czynnikami, wpływającymi na relację między dwojgiem ludzi są ich: wiek, płeć, narodowość i doświadczenia życiowe.

Tłem dla relacji socjonicznych są też różnego typu zależności międzyludzkie, które w dużym stopniu wpływają na ostateczny kształt relacji, takie jak na przykład relacje rodzinne (specyfika np. relacji rodzica z dzieckiem jest inna niż relacji w rodzeństwie i inna niż relacje z ludźmi z poza najbliższej rodziny), zawodowe (specyfika np. relacji szefa z podwładnym jest inna niż relacji między ludźmi na podobnym stanowisku pracy) czy społeczne (np. różnice w pozycji społecznej, przynależność do różnych grup ludzi).

W tekstach o socjonice można spotkać się z określeniami: relacje potencjalnie korzystne i relacje potencjalnie niekorzystne, ponieważ istnieje szereg