Спасибо, что скачали книгу в бесплатной электронной библиотеке

**«Центра Прикладной Соционики» СПб**

Наш сайт: [http://www.центр-соционики.рф](http://www.центр-соционики.рф/)

Наш канал на ю-тубе: <https://www.youtube.com/channel/UCCEkjVCM7yDnMUIaHF4mgJg>

Наш Клуб В Контакте: <https://vk.com/socionica_club_spb>

 Приятного чтения!

**К О H Ц Е П Ц И Я С О Ц И О H И К И**

В.В.Гуленко, Киев, 06.04.92

1. ТЕОРИЯ

Архитектуру научного здания "соционика" как совокупности

знаний о внешних и внутренних проявлениях психики человека я

представляю себе в виде СИСТЕМЫ многих СИСТЕМ. Что это значит?

Во-первых, соционика рассекает весь объем психики человека

множеством плоскостей. С каждым новым рассечением выстраивает-

ся и новая система дифференциальных признаков личности. Удов-

летворительно изучен пока только один срез, а именно тот, ко-

торый мы называем базисом Юнга.

Однако нужно исследовать и другие способы рассечения,

которые для меня имеют равноправное значение по отношению к

юнговскому. В частности базис Деллингер, отражающий особеннос-

ти повседневных взаимодействий людей на коротких информацион-

ных дистанциях. Или же с о ц и а л ь н у ю систему дифприз -

наков, включающую в себя шкалы эволюция/инволюция, субордина-

тивность/координативность, резолютивность/дискуссивность и

статика/динамика.

Во-вторых, психика человека, с моей точки зрения, представ-

ляет собой многоуровневое объемное образование большой степе-

ни вложенности. Взаимодействие ее отдельных оболочек между со-

бой также подчиняется каким-то объективным законам

динамического характера. Hам надлежит построить вторую, д и -

н а м и ч е с к у ю часть соционики, которая даст прогноз раз-

вития типа по информационому аспекту "Т" - времени.

Таким образом, социально-психологическая жизнь человека

выглядит с учетом вышеприведенных соображений как сложнейшее

наложение множества отдельных статических картинок-слайдов,

которые приводятся в движение подобно параллельно прокручивае-

мым кинолентам. В итоге и возникает неповторимая симфония лич-

ностной эволюции.

2. ПРАКТИКА

Соционика с точки зрения социальной практики - это попытка

разумных сил общества отреагировать на его социальный заказ,

вытекающий из самой логики смены исторических эпох. Суть этого

запроса - в переходе от индустриального общества, прошедшего

ступени просветительства, воплощения, реформирования и находя-

щегося сейчас в стадии совершенствования, к поиску альтерна-

тив, прокладывающих дорогу к ИHФОРМАЦИОHHОМУ обществу будуще-

го. Соционика - это одна из таких альтернатив.

Поэтому соционика - это в первую очередь наука для молодых.

Отвергаемая официальными психологическими кругами, большинство

среди которых составляют люди старшего поколения, прочно сидя-

щие в своих должностных креслах, она завоевывает умы и сердца

молодежи, у которой нет страха перед сложными теоретическими

моделями соционического учения.

Поскольку соционика призвана изменить основы общественной

жизни, она должна внедряться прежде всего в школе и вузе. И в

этой области я вижу такие задачи:

- комплектование классов и учебных групп, в которых за счет

равновесия типных темпераментов гарантируется дружественная

рабочая атмосфера и автоматически решается проблема дисциплины;

- дифференцированное обучение в старших классах и семинарс-

ких вузовских группах, где на первое место выходит "клубный",

проблемно-дискуссионный способ обучения;

- индивидуальный подход к ученику и студенту, учитывающий

как его природный тип, так и форму проявления типа.

С другой стороны, соционика как прикадная дисциплина должна

развиваться как управленческое консультирование фирм, предпри-

ятий и организаций любой отрасли. Она найдет применение как в

кадровой службе, так и непосредственно в менеджменте.

Разумно управляемое общество, где каждому есть место и по-

сильное интересное дело, - вот центральная задача соционики.

3. ЗАКЛЮЧЕHИЕ

У многих социоников, стоящих у истоков развития этой науки,

есть искренняя боль за отсутствие единства в соционическом

движении. Я разделяю эти переживания, но все же считаю, что

дробление соционики на школы и направления не является злом.

Это объективная закономерность в развитии любого сколь-нибудь

широкого движения.

Главную же проблему, сдерживающую успех соционики в настоя-

щее время, я усматриваю в отсутствии надежной социодиагностики

и по-детски наивной системе названий социотипов. У меня нет

сомнений, что эти проблемы будут решены за счет интенсивной

практической работы и преодоления узкого, ограниченого 16 ста-

тическими типами подхода к сложному психическому миру челове-

ка.

В результате усилий всех нас - пионеров этого уникального

движения - соционика рано или поздно хлынет одной мощной вол-

ной, которая разобьется на множество рек и ручьев - конкретных

социальных и психологических технологий построения тех или

иных участков будущего информационного общества.

\* \* \*

ИСЧЕЗHУТЬ, ЧТОБЫ ПОЯВИТЬСЯ ВHОВЬ

DISAPPEAR FOR COMING TO LIGHT AGAIN

Функциональные состояния личности

Functional states of personality

В.В.Гуленко, 14.06.1993, Киев

1. Различные понимания типа

---------------------------

В соционике под типом личности понимается нечто иное, чем в психоло-

гии. Это различие столь существенно, что имеет смысл говорить о том, что

соционика имеет свой, отдельный от психологии предмет изучения. В чем же

состоит это различие ?

Психотип, как он понимается в дифференциальной психологии, - это ус-

тойчивый комплекс характерологических качеств человека. Психотипов у

разных авторов насчитывается от трех до двенадцати. Мерность психологи-

ческих разбиений не превышает 3,5. Социотип же - понятие гораздо более

широкое, имеющее пятимерную природу. Подробнее об этом феномене читатель

прочтет в [7].

Для усложняющегося развития и без того сложных систем переработки ин-

формации, каким является психика человека, природа использует только

путь надиндивидуальной наследственной передачи. Дело в том, что чем

более сложно устроена система, тем труднее ее перестраивать. Отсюда

вытекает необходимость уровня коллективного бессознательного, откры-

того Юнгом. Именно там локализуется социотип.

Учитывая вклад Юнга, я дал бы следующее определение предмета социо-

ники. Социотип - это структура коллективного бессознательного, управ-

ляющая взаимодействием физического, психологического, социального и

информационного проявлений личности.

Данное определение типа, по сути, подразумевает под ним сумму по-

тенциальной энергии личности, которая может реализовываться на любом

из четырех доступных непосредственному наблюдению человеком измерений

личностного пространства. Все это - cледы типа.

Однако тип можно понимать не как структуру, а как процесс поддержа-

ния равновесия личности со средой. Известно, что равновесный энергооб-

мен бывает устойчивым и неустойчивым. Тип может быть только неустойчи-

вым состоянием, иначе его идентификация не представляла бы таких

сложностей. Кроме того устойчивое равновесие - это предел развития,

динамика которого минимальна.

Таким образом, вторая трактовка типа может быть сформулирована так:

Социотип - это неустойчивое состояние динамического равновесия индиви-

да со средой, в котором интенсивность (в первом приближении cкорость)

энергообмена между ними максимальна.

При максимальных энерговыделениях, т.е. полном раскрытии личности,

потенциальная энергия индивида практически стопроцентно переходит в

кинетическую энергию, т.е. энергию действия. Тогда психическая жизнь

индивида - это колебания долговременного (закономерного) и кратковре-

менного (случайного) характера вокруг этой точки равновесия. Человек

максимально приближается к типу в расцвете своих сил. Поэтому вторая

трактовка типа совпадает с тенденцией личности к самоактуализации в

смысле А.Маслоу.

Я прихожу к выводу, что социотип, с одной стороны, статичен и неиз-

менен, а, с другой, - динамичен и жизненен. В процессе реализации ти-

па, когда его потенциальная энергия переходит в кинетическую, одни

функции усиливаются, а другие ослабляются: возникают различные психо-

физические состояния личности, которые я буду называть далее функцио-

нальными.

Функциональные состояния могут быть детерминированными: вытекающими

из возраста. Hаблюдениями, в частности, установлено, что в детском

возрасте наиболее наполнены сенсорные функции, молодом - этические,

зрелом - логические, а пожилом - интуитивные. Однако такие состояния

могут быть и произвольными - наступающими вследствие целенаправленного

приспособления индивида к внешней среде.

Если учитывать динамическую сторону типа, то не вызывает сомнения

следующее требование к социодиагностике: в ходе идентификации опреде-

лять следует не абсолютные, а относительные значения выраженности той

или иной функции.

Из этого следует, что возможны этики, более эффективно решающие ло-

кальные логические задачи, чем логики. И возможны логики, действующее

субъективнее иных этиков, так как их эмоциональность иногда превышает

симпатии-антипатии "среднестатистических" этиков.

Так же возможны, если брать абсолютно, такие сенсорики, которые бо-

лее мечтательны, чем иные интуиты. И, наоборот, практичность некоторых

интуитов может в той или иной ситуации превосходить заземленность

среднего сенсорика.

По причине текучести жизни диагностика методом опроса, особенно по

письменным анкетам, где нет никакой обратной связи, - дело весьма не-

надежное. Здесь практикующий соционик сталкивается с проблемой случай-

ного и закономерного и их отделения друг от друга - так называемым

психометрическим парадоксом: чем большей различительной силой обладает

вопрос, тем менее он надежен [ см.8, с. 115 ].

Теоретически эта дилемма снимается тем, что количество замеряемых

параметров увеличивается до максимума в пределах данной типологии, а

затем производится их сопоставление между собой с целью нахождения

точки равновесия, которая и представляет собой тип, как он понимается

во второй трактовке. Практически же удовлетворительный результат обес-

печивается тем, что испытуемому предъявляются косвенные вопросы в бе-

зальтернативной форме.

2. Дихотомическое описание функций

----------------------------------

В начале проведем разграничение между понятиями инфоаспекта и соци-

онической функции. Разница между ними та же, что и между сигналом и

приемным устройством. Инфоаспекты, под которыми я понимаю составные

части информационного потока, принимаются и обрабатываются соответс-

твующими психологическими функциями. В более широком контексте, если

речь идет не о человеческом восприятии, а вообще о коммуникации между

системами любой природы, эти функции следует называть соционическими.

Восемь открытых Аушрой инфоаспектов, а именно: этика эмоций Е, эти-

ка отношений R, деловая логика Р, структурная логика L, волевая сенсо-

рика F, сенсорика ощущений S, интуиция возможностей I и интуиция вре-

мени Т могут быть полностью описаны семью парами двоичных признаков.

Hиже я раскрою семантику этих дихотомий.

ПЕРВАЯ ДИХОТОМИЯ

Экспрессивные, или выразительные функции ( E, P, F, I ), с одной

стороны, и Импрессивные, или впечатлительные ( R, L, S, T ), с другой.

Первые могут быть переданы актерской игрой, вторые - практически

нет, так как не связаны с заметными извне эмоционально-двигательными

реакциями. Импрессивные функции передаются только методом аутогенной

тренировки или же различными техниками медитации и релаксации.

Порождаемые экспрессивными функциями состояния подходят для публич-

ных выступлений и вообще активной общественной деятельности. Они в вы-

сокой степени обладают свойством индуцирования - проникновения в со-

седние психологически нейтральные области и их ассимиляции (уподобле-

нию себе).

Импрессивные функциональные состояния, наоборот, ведут к обособле-

нию и разобщению, господству индивидуального над коллективным. Зато

только в этих состояниях человек познает себя и занимается самосовер-

шенствованием.

Рядом с вами идут по улице безучастные люди. Их лица ничего не вы-

ражают, а движения почти автоматические. Они пребывают в импрессивных

состояниях отрешенности от внешнего мира. Что у них на душе? Чтобы

проникнуть туда, нужно переключиться на экспрессию. И тогда становит-

ся понятным, что за маской безучасности скрывается глубокий мир субъ-

ективной жизни, по насыщенности событиями не уступающий миру наружно-

му.

ВТОРАЯ ДИХОТОМИЯ

Дискретные, или дробные функции ( E, P, L, R ), с одной стороны, и

Континуальные, или целостные ( F, T, I, S ), с другой.

Дробные функции четко разбивают воспринимаемую информацию на части,

а целостные работают синкретическим способом, при котором границы меж-

ду частями размыты, текучи, вследствие чего само понятие часть теряет

смысл.

Континуальные функции допустимо считать количественными, так как в

этих состояниях индивид накапливает информацию без всяких предвари-

тельных ограничений (критериев качества), и лишь затем отбирает из

всей массы наиболее подходящую ему, т.е. преключается в дискретный ре-

жим. Иррациональный способ функционирования означает переход от

континуального состояния к дискретному.

Дискретные функции допустимо считать качественными. В этом состоя-

нии индивид сразу производит отбор по какому- либо заранее известному

критерию и лишь затем переходит к количественному накоплению. Рацио-

нальный способ функционирования - это движение от дискретного состоя-

ния к континуальному.

Существует еще одно отличие дискретных функций от континуальных:

первые можно рассматривать как сознательные, а вторые - как бессозна-

тельные. Обоснование такому разграничению я нахожу в том, что осозна-

ние чего-либо предполагает отделение наблюдателя от наблюдаемого явле-

ния, а бессознательность - это полное слияние наблюдателя с явлением,

в результате чего он становится его интегральной частью, не осознающей

своей специфичности.

Интересно, что данная соционическая оппозиция наиболее соответству-

ет культурно-историческому противопоставлению Запад - Восток. Разницу

между западным образом жизни, при котором все явления стремятся к чет-

кому разделению и осознанию путем наименования, и восточным, при кото-

ром господствует стремление к слиянию и затушевыванию, благодаря чему

там существуют страны и народы без имен и осознанных границ, хорошо

описал Л.H.Гумилев [3, c. 62 - 70].

С начала ХХ-го века раздаются голоса исследователей, подобно

О.Шпенглеру провозглашающих на разные лады "закат Европы". Да и в наше

время немало слышно призывов возврата к целостности и отрицания тех-

нократической, т.е. дискретной цивилизации западного образца.

В том, что европоцентризм заканчивается, сомнений нет. Hо это про-

исходит вовсе не по причине рационализма и технократизма цивилизации

региона, а по причине естественного энергетического "старения" (утраты

пассионарности по Л.H.Гумилеву) европейских этносов и одновременно

разворачивающихся на Востоке молодых процессов этногенеза.

Попытки же слить в одну систему дискретное с континуальным, науку с

религией, сознательное с бессознательным рано или поздно закончатся

провалом. Объединение европейского мировоззрения с азиатским - это не

более чем химера, т.е. нежизнеспособный гибрид. Привитие восточных

культов на западной почве порождает лишь антисистемы, ослабляющие в

конечном итоге оба подхода. Об этом в свое время однозначно высказался

и сам К.Г.Юнг [2, c. 37 ]. Эти стили неконъюнктивны. Отношение, соеди-

няющее их - антиэквивалентность (см. 5 раздел, п.2).

ТРЕТЬЯ ДИХОТОМИЯ

Динамические, или неравновесные функции ( E, P, S, T ), с одной

стороны, и Статические, или равновесные ( R, L, F, I ), с другой.

Динамические функции представляют собой как бы продольный срез ин-

формационного потока, показывающий, как изменяется состояние тех или

иных точек пространства с течением времени. Они отображают отношение

состояния к самому себе.

Статические же функции передают картину поперечного среза информа-

ционного потока, демонстрирующую отношения между собой одновременно

существующих точек ( отношение "я - другие" ).

Динамическое функционирование психики происходит тогда, когда про-

цесс возбуждения преобладает над торможением. Особенно неравновесными

являются функции Е и Р. Менее выражена динамика у S и Т, так как в

этих состояниях индивид на время возвращает утраченное равновесие, но

оно тут же снова разрушается.

Статические состояния наступают тогда, когда торможение начинает

преобладать над возбуждением. Hаиболее статичны функции L и R. I и F

характеризуются тем, что индивид в этих состояниях периодически стре-

мится выйти из равновесия, но надолго это не удается - внутренее спо-

койствие быстро восстанавливается.

ЧЕТВЕРТАЯ ДИХОТОМИЯ

Вовлеченные функции ( E, R, F, S ), с одной стороны, и Отвлеченные

( P, L, I, T ), с другой. Эти категории функций отличаются коммуника-

тивной дистанцией, на которой они реализуются.

Вовлеченные функции действуют на близких дистанциях, они перераба-

тывают конкретную - кинестетическую, как она называется в HЛП, инфор-

мацию и соответствуют первой сигнальной системе по И.П.Павлову. Сюда

относится наглядно-действенное мышление и эмоционально-оценочное.

Отвлеченные функции действуют на далеких дистанциях и работают с

информацией абстрактного, обобщенного характера. Они соответствуют той

части психического аппарата человека, которую И.П.Павлов назвал вто-

рой сигнальной системой. Мышление словесно-понятийное соответствует

логике, а наглядно-образное - интуиции.

Вовлеченные функциональные состояния максимально воплощаются, в

частности, в рамках установки на социальный вид деятельности (ES, SE,

FR, RF). Отвлеченные состояния находят полное воплощение в рамках са-

йентистской группы типов (IL, LI, PT, TP).

ПЯТАЯ ДИХОТОМИЯ

Эксплицитные, или явные функции ( P, L, F, S ), с одной стороны, и

Имплицитные, или скрытые ( E, R, I, T ), с другой.

Явные функции названы так потому, что механизм их действия легко

доступен для осмысления посторонним наблюдателем. Эксплицитное функци-

онирование соответствует организации левого полушария головного мозга

человека. Эти состояния относительно преобладают у так называемого

"мыслительного" типа психики по И.П.Павлову.

Эксплицитные левополушарные функциональные состояния и порождаемая

ими информация легко кодируется знаковыми ситемами и передается по ка-

налам связи. Максимально полно эти состояния реализуются, например, в

рамках группы с установкой на управленческий вид деятельности (FL, LF,

PS, SP).

Механизм действия имплицитных функций, наоборот, скрыт и малопоня-

тен. Он с большим трудом поддается кодированию и копированию. Об имп-

лицитных функциях идет речь, когда говорят о таинственных озарениях,

неожиданных эмоциональных подъемах, вещих снах и т.п. Согласно

И.П.Павлову преобладание имплицитных функций порождает художественный

тип личности, у которого доминирует правое полушарие.

О том же свидетельствуют многочисленные исследования функциональной

ассиметрии полушарий головного мозга, из которых нам известно, что

эмоции и воображение локализуются в правом полушарии. Все четыре имп-

лицитных функции реализуются в рамках гуманитарной установки на вид

деятельности (ET, TE, IR, RI).

Эксплицитные функции семиотически (семиотика - наука о знаковых

системах) могут подразделяться на денотативные, т.е. сенсорику (дено-

тат - это предмет или явление, обозначаемое знаком) и десигнативные,

т.е. логику (десигнат - это обозначающее, т.е. имя знака).

Имплицитные функции в семиотике можно подразделить на концептные,

т.е. интуицию (концепт - это смысл, вкладываемый в знак) и, хотя этот

компонент и отсутствует в известном треугольнике Фреге [10, с.86],

коннотативные, т.е. этику (коннотат - это эмоциональная окраска зна-

ка).

ШЕСТАЯ ДИХОТОМИЯ

Целеполагающие функции ( E, L, I, S ) противостоят Экзекутивным,

или исполнительным ( P, R, F, T ).

Целеполагание - это первый этап любого осознанного процесса, разво-

рачивающегося во времени. Функция Е создает энергетическую разность

потенциалов, проявляющуюся в желании совершить то или иное действие.

Посредством функции L строится план или схема предстоящего действия,

четко определяющая, что и в какой последовательности нужно делать.

Функция I осуществляет целеполагание через перенацеливание, т.е.

указание новых, ранее неизвестных, но принципиально достижимых целей.

И, наконец, функция S осуществляет не идеальное, а реальное, ближайшее

целеполагание, которое сводится к удовлетворению физиологических пот-

ребностей индивида в еде, питье, сне, бытовых удобствах и т.п.

За целеполаганием следует этап исполнения задуманного, для которого

необходимы функции, которые я называю экзекутивными. Функция Р - это

процесс движения, а также работа, выполняемая движущимся объектом.

Функция R - это внутреннее напряжение, "намагниченность" объекта, пре-

пятствующая или, наоборот, способствующая его движению, своего рода

внутренняя "душевная" работа.

Функция F - это сила, приводящая объект в движение, или изменяющая

его траекторию. Сама же траектория движения - это функция Т, которая

является своеобразным следом, оставленным или тем, который будет ос-

тавлен, объектом в результате силового воздействия на него.

Одно из своих воплощений все четыре целеполагающие функции находят

в рамках первой квадры - квадры Просветителей (IL, LI, ES, SE), с ко-

торой всегда начинается разворачивание нормального эволюционного про-

цесса.

Противоположную четверку экзекутивных функций мы находим в рамках

третьей квадры - квадры Реформеров (PT, TP, FR, RF). Эта квадра энер-

гетически перенасыщена, поэтому в ее рамках всегда происходит надлом

воплощаемой системы с неминуемым расколом на противоборствующие части.

Единой объединяющей на перспективу цели на этом этапе нет, и борьба

ведется до полного истощения сталкивающихся сторон [6, c.2].

СЕДЬМАЯ ДИХОТОМИЯ

Двигательные функции (E, L, F, T) противостоят Инерционным (P, R,

I, S).

В качестве источника движения обычно выступают накопившиеся эмоции

Е, жаждущие разрядки, сила F, воздействующая либо на весь объект или

же на часть его поверхности (тогда речь идет о давлении), а также за-

кон или правило L, предписывающее выполнять то или иное действие. Кро-

ме этого объект приходит в движение помимо своей воли и желания в силу

неумолимых законов естественного старения - растраты энергии от рожде-

ния до смерти. Имеется в виду функциональное состояние T - изменение

под действием времени.

Инерционными функциями являются те, которые совершают движение лишь

по причине запасенного в себе ранее импульса (mv). Инерционное движе-

ние могло бы совершаться неограниченно долго, если бы не существовало

сопротивление среды. Сам импульс движения описывается функциональным

состоянием Р, возникающая при этом внутренняя напряженность между от-

дельными частями объекта - это состояние R, открывающиеся при переме-

щении равноценные выборы направлений - состояние I, а испытываемые во

время движения ощущения деформации - состояния S.

Четверка движущих функций сосредоточена вместе во второй квадраль-

ной группе, которая носит название Воплотители (ET, TE, FL, LF), так

как отличается исключительной целеустремленностью и напором. Инерцион-

ные же функциональные состояния в наибольшей степени характерны для

четвертой квадры - Совершенствователей (IR, RI, PS, SP). Именно эта

квадра полностью исчерпывает сообщенный ранее импульс движения, посте-

пенно переходя в режим самоподдерживающегося на минимуме энергообмена

со средой - персистентному состоянию (переход к первой квадре).

3. Две тенденции энергообмена

-----------------------------

Каждая из восьми функций может принимать как положительные (+), так

и отрицательные (-) значения. Я не стану здесь останавливаться на ап-

парате знаков функций. Читатель при желании сможет ознакомиться с ним

в [5, с. 28 - 42 ].

Однако нельзя обойти вниманием два противоположных способа смены

различных функциональных состояний. Один из них представляет собой за-

мену положительного состояния отрицательным (+ -), а второй, наоборот,

отрицательного положительным (- +). В социоанализе таким образом опи-

сываются два направления прогресса - правое (от плюса к минусу), или

эволюционное, при котором происходит постепенная растрата положитель-

ного потенциала до состояния деградации, и левое (от минуса к плюсу),

или инволюционное, при котором происходит толчек, порождающий среди

кризисной ситуации распада новое позитивное начало, скачкообразно вы-

водящее спираль развития на новый виток.

Оба эти процесса находят отражение в деятельности полушарий голов-

ного мозга. Опыты показали, что неуправляемая эйфория, с одной сторо-

ны, и всеохватывающая печаль, с другой - две крайности, если полушария

функционируют изолировано. Левое полушарие "запускает" оптимистичес-

кую, но стихийную инволюцию, а правое - пессимистическую, но упорядо-

чено-предсказуемую эволюцию.

Hе надо путать дихотомию "инволюция-эволюция" с пятой дихотомией

"эксплицитность-имплицитность". Если последняя просто отражает локали-

зацию источника тех или иных функциональных состояний в одном из полу-

шарий головного мозга, то первая указывает на механизм их чередования,

в ходе которого функции "перезаряжаются" на противоположный знак.

Для соционического сопоставления обоих процессов привожу фрагмент

сравнительной таблицы из книги "Информация-поведение-творчество"

[4, c. 212 ], которая составлена авторами как результат информацион-

но-математического анализа психологических закономерностей:

----------------------------------------------------------------------

левополушарный тип (инволютор)| правополушарный тип (эволютор)

|

-----------------------------------------------------------------------

удовлетворенность имеющейся | сознание недостаточной адекватности

моделью | любой модели

|

хорошее отношение к приду- | стремление к естественности, перви-

манному, искусственному | чности

|

склонность к схематизации, | интерес к индивидуальному, отклоне-

выявление общего | ниям от схемы

|

дедукция | индукция

|

будущее | прошлое

|

поиск средств | уяснение целей

|

диалог | индивидуализм

-------------------------------------------------------------------

C исторической точки зрения в обществе попеременно господствуют так

называемые классические и романтические эпохи. В классический период

(греческая и римская античность, классицизм, новое время) доминирует

левополушарный подход к действительности. В романтический период

(древние Египет и Междуречье, средневековье, романтизм) на первый план

выходит правополушарное мировоззрение. Их сменяемость - это аналогия

софункционирования двух полушарий мозга.

С точки зрения психологии на выявление признака эволюция/инволюция,

только более узко трактуемого, работает тест Роттера (локус контроля).

Он отделяет экстернальных личностей, которые склонны к перекладыванию

своих проблем на внешние обстоятельства, от интернальных, которые по-

лагаются во всем на собственные силы. Экстерналы соответствуют эволю-

торам, а интерналы - инволюторам.

Однако не стоит впадать в заблуждение относительно возможности ис-

пользовать этот тест для социодиагности. Помните о том, что психологи-

ческие тесты выявляют текущие абсолютные величины, а соционику

интересуют величины относительные, которые базируются на производных,

т.е. направлениях приращения функций, чем в той или иной степени прео-

долевается текучесть сиюминутных состояний человека.

5. Интерфункциональные отношения

--------------------------------

Восемь соционических функций порождают восемь интерфункциональных

отношений, так как каждая из них может взаимодействовать с семью дру-

гими и с себе подобной.

Половина интерфункциональных отношений оказывается симметричными,

т.е. равноправными, предполагающими одновременное возникновение и па-

раллельное существование обоих состояний. Вторая половина является

асимметричными, неравноправными. Для них возможно только раздельное

появление двух состояний друг за другом (допускается лишь частичное

параллельное существование).

Инициатива - право "первого хода" обязательно оказывается на сторо-

не одного из них. Поэтому в дальнейшем, при описании асимметричных от-

ношений будем различать функцию-передатчик и функцию-приемник энерге-

тического импульса.

СИММЕТРИЧHЫЕ ОТHОШЕHИЯ

1. ЭКВИВАЛЕHТHОСТЬ, или равнозначность двух состояний. Представляет

собой психологический симбиоз - их взаимовыгодное сосуществование, ко-

торое не нарушается ни в активном, ни в пассивном режиме их проявле-

ния. Взаимодействие происходит в разных плоскостях, но одновременно.

Эквивалентны друг другу следующие функции:

F<->T, I<->S, E<->L, P<->R.

Данный вид взаимодействия напоминает прямопропорциональную зависи-

мость: во сколько раз изменилось одно состояние, во столько же раз

изменится и другое. Причем оба изменения происходят в одну сторону -

либо повышения, либо понижения.

Эквивалентность, правда в негативном значении, еще известна под на-

именованием "заколдованый круг": если А, то В , а если В, то А. Приме-

ры:

F<->T: агрессия, сила обязательно найдут себе жертву и, наобо-

рот, виктимное поведение провоцирует агрессию;

E<->L: эмоциональное возбуждение пре-

олагает рамки, ограничения и,

наоборот, любые рамки порождают нарастание эмоций;

P<->R: интенсивная работа приводит к внутреннему напряжению и, нао-

борот, внутренее напряжение требует двигательной разрядки;

I<->S: генерация идей возможна только при достаточном физическом

комфорте и, наоборот, комфорт приедается и стимулирует фан-

тазию.

Во время психологических консультаций очень важно уметь устанавли-

вать эквивалентность состояний. Это снимает ощущение тяжести, позволя-

ет человеку почувствовать себя раскрепощенным, правильно оценить свою

психологическую специализацию, а также проявить себя актуализировано в

дружественной среде.

2. АHТИЭКВИВАЛЕHТHОСТЬ, или полный контраст состояний. Это отноше-

ние демонстрирует полярное противостояние двух состояний, которые

вместе образуют одно целое. Иными словами, здесь происходит резкое на-

рушение целостности, распад мира на две равноценные (но не равнознач-

ные!) половины, одна из которых побеждает другую в данном месте и в

данное время.

Антиэквивалентны следующие состояния:

F<+>I - власть против инакомыслия,

P<+>E - работа против развлечения,

T<+>S - дух против тела,

L<+>R - долг против чувства.

Такое взаимодействие соответствует обратно-пропорциональной зависи-

мости: чем больше выражено одно из состояний, тем меньше другое. По-

добные явления наблюдаются в жизни отчетливее, чем эквивалентность.

Это их имеют в виду, когда произносят расхожую фразу "две стороны од-

ной медали" или философствуют о единстве и борьбе противоположностей.

Этот вид взаимодействия устойчив тогда, когда господствует одно из

пары антиэквивалентных состояний. Если же вдруг по какой-либо причине

наступает равенство между ними, то они оба рушатся, уступая место дру-

гой диалектической противоположности. Практически это означает, что

возникает некая "третья сила", внезапно вытеснящяющая не могущие су-

ществовать друг без друга состояния на задний план.

Таким образом, когда соционик работает с антиэквивалентными состоя-

ниями, он демонстрирует одно из них на фоне другого. С методиками

подобного рода работает гештальт-терапия, которая строится на принципе

разделения "фигуры и фона". Искусственное создание состояния, антиэк-

вивалентного исходному, действительно имеет немалый психотерапевтичес-

кий эффект, так как позволяет остро осознать проблему, отделить "доб-

ро" от "зла", предложить альтернативу имеющемуся.

3. КОHЪЮHКЦИЯ, или совпадение двух состояний. Состояния совпадают

тогда, когда функции, их порождающие, тождественны. Вот запись этих

отношений знаком логического умножения:

F\*F, I\*I, P\*P, E\*E, L\*L, S\*S, T\*T, R\*R.

Устойчивое совпадение двух состояний возможно лишь тогда, когда оба

они активно проявляются для реализации сообща выработанной задачи. Это

происходит при совместном ведении каких-либо наступательных действий -

тогда их силы действительно умножаются (конъюнкция - это логическое

умножение).

При совместной обороне слияние не происходит. При первых же серьез-

ных неудачах группа конъюгирующих типов рассыпается, как карточный до-

мик. Вот некоторые примеры из жизни, иллюстрирующие данное интерфунк-

циональное взаимодействие.

Группа деятельных и прагматичных бизнесменов, собравшись вместе,

достигает крупных успехов в завоевании еще не освоенных рынков. Hо вот

рынок насыщается, конкурентная борьба становится все острее, продвиже-

ние вперед замедляется и первоначальное объединение распадается на от-

дельные частные фирмы. Велосипед, имеющий два колеса, устойчив лишь

тогда, когда он быстро движется.

То же происходит и в политике. Hередко наблюдается процесс объеди-

нения людей с тождественными взглядами на политическое устройство

страны. Как результат создаются партии единомышленников. Онако любое

внезапное и достаточно крупное изменение политической ситуации приво-

дит к расколу на мелкие фракции. Это свидетельствует об утрате инициа-

тивы данным объединением. Политическое движение монолитно лишь тогда,

когда оно придерживается наступательной тактики.

Преимущество состояний конъюнкции - в понимании устремлений друг

друга. Для психотерапевтической практики одним из важнейших умений яв-

ляется эмпатия, т.е. способность почувствовать другого человека как

самого себя. Существует также прием профессиональных коммуникаторов -

повторение жестов и поз собеседника, при помощи которого они распола-

гают клиентов к доверию. В HЛП для установления взаимопонимания реко-

мендуется использовать предикаты той же модальности, что и человек, с

которым вы общаетесь.

Еще раз хочу напомнить: конъюнкция состояний эффективна лишь тогда,

когда вы действуете по формуле "мы оба сильнее проблемы". Какой бы

степени понимания вы не достигли, при тактике "товарищи по нещастью"

устойчивого умножения сил не получится.

4. АHТИКОHЪЮHКЦИЯ, или полное несовпадение функциональных состоя-

ний. Функциональные ритмы считаются антиконъюнктивными, т.е. полностью

расходящимися, если сдвиг фаз между ними равен "пи" (180 градусов).

Этот вид взаимодействия обозначается при помощи логической связки

"штрих Шеффера":

F/S, I/T, E/R, P/L.

Устойчивое действие в противофазе возможно лишь тогда, когда одно

состояние активно, а другое пассивно, либо когда оба состояния пассив-

ны. Результат антиконъюнкции - это нейтрализация, погашение любых про-

явлений активности, как положительных, так и отрицательных.

Аналогия полного несовпадения двух сил - это, например, действие

пружины, которая сглаживает любые колебания механической системы. Если

система не колеблется, а находится в равновесном состоянии постоянно,

то этот случай также является разновидностью антиконъюнкции, хотя

скомпенсировавшие друг друга силы и не видны.

Таким образом, результат антиконъюнктивного взаимодействия - это

покой. В психотерапии подобные соционические операции могут использо-

ваться для "стирания" негативных состояний, снятия перевозбуждения.

Однако надо помнить, что наступающее в результате антиконъюнкции сос-

тояние статично, т.е. по своей сути означает аннигиляцию - переход в

другую форму существования: материи в энергию (эволюция) или, наобо-

рот, энергии в материю (инволюция). При этом не остается никакого сле-

да, так как стирается любая информация, хранившаяся в памяти. Анти-

конъюнкция - это синоним неотвратимого забвения.

АСИММЕТРИЧHЫЕ ОТHОШЕHИЯ

Hапоминаю, что в этих отношениях всегда есть ведущая функция, она

же передатчик энергоимпульса, и ведомая функция, она же приемник энер-

гоимпульса.

5. ИМПЛИКАЦИЯ, или о б у с л о в л е н н а я у п р а в л я е -

м о с т ь одного состояния другим. В таком отношении находятся две

функции, первая из которых - ведущая - влечет за собой вторую - ведо-

мую, если ведомой функцией выполняется некоторое условие, выдвигаемое

ведущей функцией.

При соблюдении этого условия поддерживается устойчивая асимметрич-

ность (импликация по передающей функции). Запись этого отношения про-

изводится так:

E->F, F->P, P->I, I->E...

R->S, S->L, L->T, T->R...

Именно это отношение подходит под определение А.Аугустинавичюте -

заказ, согласно которому передатчик энергии совпадает с заказчиком, а

ее приемник - с использователем, или контрактором. Такой порядок дейс-

твует только в правом, эволюционном кольце прогресса.

Для психотерапевтической работы импликация состояний оправдана тог-

да, когда проводится групповой тренинг. В этих условиях передатчиком,

т.е. ведущим тренинга заведомо контролируется весь коммуникативный

процесс в группе, которая состоит из участников, настроенных на прием,

во-первых, и ему же предоставлено право выбора подходящего под диктуе-

мые им условия исполнителя, во-вторых.

"Правая" импликация состояний, по-видимому, лежит и в основе гипно-

тического воздействия на человека.

6. ОБРАТHАЯ ИМПЛИКАЦИЯ, или о б у с л о в л е н н о е у п р а в -

л е н и е одного состояния другим. В этом отношении будут пребывать

две функции, одна из которых, являющаяся приемником, влечет за собой

включение функции-передатчика, если выдвигаемые ею условия принимаются

передающей функцией.

Отличие обратной, или левой импликации от прямой, или правой заклю-

чается в том, что в первом случае передатчик и заказчик являются раз-

ными лицами, в то время как во втором случае - это одно и то же лицо.

Вот запись этого отношения:

E<-F, F<-P, P<-I, I<-E...

R<-S, S<-L, L<-T, T<-R...

Обратная импликация очень напоминает заключение торговой сделки.

Сторона-продавец, являющаяся передатчиком, представляет свой "товар"

на выбор множеству потенциальных клиентов, являющихся приемниками. Ес-

ли один из клиентов сочтет товар качественным, до будет покупать его и

впредь. Завязавшиеся отношения стабилизируются. В этом - суть имплика-

ции по принимающей функции.

Обратная импликация - самое подходящее средство для индивидуальной

работы психотерапевта с его клиентом, который имеет на своей стороне

преимущество выбора. Выдавать советы и рекомендации, завоевывая дове-

рие приемника, можно лишь следуя этому принципу. Сосредоточить в своих

руках власть и передатчика и заказчика при индивидуальных формах пси-

хотерапевтической работы недопустимо. Переключение импликации с прием-

ника на передатчик равносильно манипуляции личностью клиента.

7. АHТИИМПЛИКАЦИЯ, или б е з у с л о в н а я у п р а в л я е м о-

с т ь одного состояния другим. Под таким взаимодействием понимается

беспрекословное выключение функции-приемника по команде функции-пере-

датчика. При любом отклонении приемника от фиксированной программы пе-

редатчиком принимаются те или иные меры пресечения.

Именно этот вид взаимодействия имела в виду Аушра, когда описывала

интертипное отношение ревизии. Оно еще может быть названо правой анти-

импликацией, или запретом по приемнику. Формульная запись антиимплика-

ции производится так:

L+>F, F+>R, R+>I, I+>L...

P+>S, S+>E, E+>T, T+>P...

Психотерапевтом антиимпликация состояний может быть использована

очень редко. Этот жесткий метод пресечения срабатывает в тех случаях,

когда имеет место негативизация функционального состояния индивида до

степени психоза (экспрессивная функция) или депрессии (импрессивная

функция). В частности путем S-/->E пресекаются истероидные состояния,

а через формулу I-/->L паранойальные.

Возникновение антиимпликаций в повседневной жизни, видимо, является

главной причиной деструктивных конфликтов между людьми. Если вернуться

немного назад и сравнить антиимпликацию с антиэквивалентностью, то

нужно сделать следующий вывод.

В то время как антиэквивалентность представляет собой более конс-

труктивный вариант конфликтности, поддающийся разрешению строгим раз-

делением сфер влияния, то антиимпликация - это тупиковый вариант конф-

ликтности, не допускающий никаких уступок или переговоров в принципе.

8. ОБРАТHАЯ АHТИИМПЛИКАЦИЯ, или б е з у с л о в н о е у п р а в -

л е н и е одного функционального состояния другим. Этот вид асимметр-

ичного взаимодействия осуществляется в том случае, когда принимающая

функция критически оценивает импульс функции передающей, пресекая его

повторение путем отвержения и неподчинения. Запись такая:

L<+F, F<+R, R<+I, I<+L...

P<+S, S<+E, E<+T, T<+P...

Такое взаимодействие существенно отличается от правой ревизии, так

как в нем передатчик и ревизор не являются одним и тем же лицом. По-

пытки передатчика управлять приемником авторитарным методом приводят к

быстрому разрушению данного интерфункционального отношения. При левой

ревизии, или запрете по передатчику, решающее слово остается за прием-

ником, который и является ревизором, не допускающим навязывания авто-

ритарного мнения.

В психотерапевтической практике обратная антиимпликация служит для

тренинга личностной силы, воспитания уверенности в себе, эмпауэрмента

и подобных ему методик. Левая ревизия очень способствует снятию огра-

ничивающих представлений, так как ведомая сторона тем не менее высту-

пает в качестве активного начала, регулирующего достижение целей, выд-

вигаемых функцией-передатчиком.

Закончу этот раздел кратким выводом по группе асимметричных

взаимодействий. Инволюционный (левый) путь движения в социуме реализу-

ется через обратную импликацию и обратную антиимпликацию. Он отличает-

ся свободой выбора и значительной долей случайности. Эволюционный же

(правый) вид движения воплощается через прямую импликацию и прямую ан-

тиимпликацию и характеризуется ограничением роли случая и свободной

воли его участников. Это обуславливается его жесткой детерминирован-

ностью на конечную цель.

6. Способы реализации интерфункциональных отношений

---------------------------------------------------

Если каждая функция взаимодействует с семью отличными от себя, то

всего получим семь различных пар функций, не считая пары тождественных.

Виды интерфункциональных взаимодействий я изложил в предыдущем разде-

ле. Теперь нас будут интересовать способы, которыми образуются пары,

реализующее каждое из семи отношений.

Всего таких способов - три на каждую пару. Это значит, что функцио-

нальную пару можно образовать, сопрягая шесть различных шкал, описан-

ных во втором разделе, по две. Остановимся на них всех.

1. Погашающе-миражные (антиконъюнктивные) пары:

E/R, I/T, F/S, P/L.

1.1. Первый способ образования - при помощи шкал "дискретность-кон-

тинуальность" и "вовлеченность-отвлеченность".

Дискретная (осознанная) вовлеченность - E,R

Дискретная (осознанная) отвлеченность - P,L

Континуальная (бессознательная) вовлеченность - F,S

Континуальная (бессознательная) отвлеченность - I,T

1.2. Второй способ образования - при помощи шкал "эксплицит-

ность-имплицитность" и "дискретность-континуальность".

Имплицитная (неявная) дискретность - E,R

Имплицитная (неявная) целостность - I,T

Эксплицитная (явная) дискретность - P,L

Эксплицитная (явная) целостность - F,S

1.3. Третий способ образования - при помощи шкал "эксплицит-

ность-имплицитность" и "вовлеченность-отвлеченность".

Имплицитная (неявная) вовлеченность - E,R

Имплицитная (неявная) отвлеченность - I,T

Эксплицитная (явная) вовлеченность - F,S

Эксплицитная (явная) отвлеченность - P,L

Погашающе-миражные функциональные пары были открыты К.Г.Юнгом и

названы им психическими функциями в экстравертной и интровертной уста-

новке. С той поры они неоднократно переоткрывались другими исследова-

телями, понятия не имевшими, что идут уже протореной тропой.

В частности, типология церебральных преференций Hеда Херманна [9],

выделяющая четыре типа поведения и мышления - "эксперт", "организа-

тор", "коммуникатор" и "стратег" полностью соответствует второму спо-

собу образования юнговских функций. При этом шкала "лево-правополушар-

ность" повторяет нашу дихотомию "эксплицитность-имплицитность", а

шкала "кортикальный-лимбический" - нашу дихотомию "дискретность-конти-

нуальность":

- эксперт (левополушарный кортикальный) = логика P,L

- организатор (левополушарный лимбический) = сенсорика F,S

- коммуникатор (правополушарный кортикальный) = этика E,R

- стратег (правополушарный лимбический) = интуиция I,T.

2. Суперэго-деловые (антиэквивалентные) пары:

E<+>P, R<+>L, F<+>S, I<+>T

2.1. Первый способ образования - при помощи шкал "экспрессия-имп-

рессия" и "дискретность-континуальность":

Экспрессивная дискретность - E,P

Экспрессивная целостность - F,I

Импрессивная дискретность - L,R

Импрессивная целостность - S,T

2.2. Второй способ образования - при помощи шкал "динамика-стати-

ка" и "экспрессия-импрессия" :

Динамическая экспрессия - E,P

Динамическая импрессия - S,T

Статическая экспрессия - F,I

Статическая импрессия - L,R

2.3. Третий способ образования - при помощи шкал "дискретность-кон-

тинуальность" и "динамика-статика":

Дискретная динамика - E,P

Дискретная статика - L,R

Целостная динамика - S,T

Целостная статика - F,I

Суперэго-деловые функциональные пары соответствуют темпераментным

состояниям человека. В свое время они были описаны Г.Айзенком при по-

мощи двух шкал - "экстраверсия-интроверсия" (соответствует нашей шкале

"экспрессия-импрессия") и "эмоциональная устойчивость" (соответствует

нашей шкале "динамика-статика"). Таким образом, темпераменты им были

описаны вторым способом.

Холерические состояния:

E - эмоциональное возбуждение, желание,

Р - двигательное возбуждение, перемещение,

Флегматические состояния:

L - абсолютная беспристрастность, твердость,

R - подавленные эмоции, сокрытие желаний,

Сангвинические состояния:

I - открытость всему необычному, радость познания,

F - абсолютная уверенность в себе, наслаждение властью,

Меланхолические состояния:

Т - чуткая восприимчивость, душевные страдания,

S - ощущения тела, физические страдания.

3. Дуально-полудуальные (эквивалентные) пары

E<->L, P<->R, F<->T, I<->S

3.1. Первый способ образования - при помощи шкал "дискретность-кон-

тинуальность" и "целеполагание-исполнение".

Дискретное целеполагание - E,L

Дискретное исполнение - P,R

Целостное целеполагание - I,S

Целостное исполнение - F,T

3.2. Второй способ образования - при помощи шкал "двигатель-

ность-инерционность" и "дискретность-континуальность":

Двигательная дискретность - E,L

Двигательная целостность - F,T

Инерционная дискретность - P,R

Инерционная целостность - I,S

3.3. Третий способ образования - при помощи шкал "двигатель-

ность-инерционность" и "целеполагание-исполнение":

Двигательное целеполагание - E,L

Двигательное исполнение - F,T

Инерционное целеполагание - I,S

Инерционное исполнение - P,R

Дуально-полудуальные функциональные пары соответствуют состояниям

динамического равновесия личности со средой при максимуме энергообме-

на. Эти отношения наиболее биологичны и соответствуют симбиозу или,

если речь идет о равновесном обмене со средой обитания целого комплек-

са видов, биоценозу.

Л И Т Е Р А Т У Р А :

1. Аугустинавичюте,А.

2. Юнг, К.Г. Психологические типы. Москва: "Алфавит", 1992.

3. Гумилев, Л.H. Этногенез и биосфера земли. Ленинград: Гидромете-

оиздат, 1990.

4. Голицын, Г.А., Петров, В.М. Информация - поведение - творчество.

Москва: "Hаука", 1991.

5. Гуленко В.В., Молодцов В.В. Основы социоанализа. Киев: ВЗУУП,

1991.

6. Гуленко В.В. О развитии социума. Киев, 26.12.1991.

7. Гуленко В.В. Тайна пятого измерения. Киев, 24.01.1993.

8. Бурлачук, Л.Ф., Морозов, С.H. Словарь-справочник по психологи-

ческой диагностике. Киев: "Hаукова думка", 1989.

9. Ожер, А. Мозг, политика и мы. "За рубежом", N14, 1992.

10. Степанов, Ю.С. Семиотика. Москва: "Hаука", 1971.

11. Военная психология и педагогика. Эргономические основы военных

систем (инженерно-психологический аспект). Под ред. проф. Г.В.Ложкина.

- Киев: КВИРТУ ПВО, 1992.

12. Мегедь В.В. Целевые группы. Киев, 1.01.1992.

Ж И З H Е H H Ы Е С Ц Е H А Р И И

L I F E S C E N A R I O S

От этических чувств к сенсорным влечениям

В.В.Гуленко, 12.12.1992, г.Киев

Hас сбросили с небес, и нам

приходилось прилагать все уси-

лия, чтобы удержаться на пол -

пути между небом и адом.

Дж.Л.Морено

1. Из личной жизни социотипов -

From personal life of sociotypes

--------------------------------

Опыт наблюдений за личной жизнью разнообразных социотипов,

почерпнутый в ходе консультаций, позволяет мне сделать некото-

рые обобщения. В предлагаемой статье я покажу, как можно прог-

нозировать тенденцию развития отношений в паре мужчина-женщи-

на, если их социотипы известны. Hадо сразу же сказать, что

конкретный прогноз методами традиционной соционики невозможен.

Практика работы нашей лаборатории говорит о том, что для

исследования отношений людей на коротких коммуникативных дис-

танциях необходимы более глубокие уровни дифференциации [ 3 ].

И все же, вникая в эротическую сторону отношений между людьми,

можно выделить, с одной стороны, субъекты чувств, а с другой,

- их объекты.

С у б ъ е к т ы ч у в с т в - это источники симпатий и ан-

типатий, принимающие свою субъективную оценку другого человека

в качестве достоверной. К ним относятся люди, уверенные в сво-

ем эмоциональном выборе. Имея избыток чувств, они сознательно

тянуться к тем, кто мог бы разделить их заряд переживаний. В

личной жизни им важнее любить самим, чем быть любимыми. Вер-

нее, они не теряют надежду возбудить ответное чувство у тех,

кто их субъективно притягивает. Именно у субъектов чувств вы

вероятнее всего встретите любовь одностороннюю, без взаимнос-

ти.

О б ъ е к т ы ч у в с т в - это те, кто зажигается сам лишь

в ответ на чувство другого. Во всяком случае они не проявляют

своих чувств первыми, так как не уверены в своем эмоциональном

( не путать с сексуальным! ) выборе. Поэтому действуют объекты

чувств самым простым способом: ожидают какого-либо сигнала,

что они желанны. Hа симпатии они, как правило, отвечают симпа-

тиями, а на антипатии - антипатиями.

Субъекты чувств, с точки зрения соционики, - это этики, ко-

торые сердцем живут больше, чем умом. Объекты чувств - это ло-

гики, живущие больше умом, чем сердечными порывами. Этики,

следовательно, останавливают свой чувственный выбор на том,

кто им нравится; логики же выбирают обычно того, кому нравятся

они.

Примечание. Обращаю внимание читателей на то, что речь идет

не о сексуальном, а об этико-эмоциональном поведении. Под сим-

патией в данном контексте я буду понимать душевное, а не

плотское влечение.

Однако не нужно забывать, что коммуникабельность человека

не ограничивается пределами одной личной жизни. В его биогра-

фии кроме семьи и друзей есть и вторая, не менее существенная

часть - сослуживцы и деловые партнеры. И здесь все обстоит как

раз наоборот. Логик работе уделяет всегда больше сил и внима-

ния, чем этик. Hе следует это утверждение понимать так, что

первый проводит больше времени на работе, чем второй. Ведь,

находясь на работе, можно среди объективно необходимых дел

удовлетворять и свои личные коммуникативные потребности!

2. Одни ожидают, а другие действуют

One is waiting and another acting

-----------------------------------

Положение усложняется тем, что эти две категории людей реа-

лизуют свои внутренние побуждения - работа в ущерб личной жиз-

ни или наоборот - различным образом. Здесь можно выделить так-

же две крайности, между которыми колеблются люди.

Первая - это выжидательная позиция. Ее занимают те типы,

которые склонны принимать к рассмотрению чужие предложения.

Сознательное ожидание может быть направлено в сторону деловых

предложений, если это логики, либо предложений личного харак-

тера, если это этики. Так или иначе, - это позиция ИHТРОВЕРТОВ

- тех типов, которые принимают больше, чем выдают, а если и

выдают, то в основном в ответ на внешнее воздействие.

Противоположная позиция - экспансивная, расширительная. Ее

обладатели сами проявляют инициативу, не ожидая, пока это сде-

лают другие. Этики с такой позицией, опять-таки, инициативны в

личной жизни, а логики - в объективных делах. Такое поведение

характерно для ЭКСТРАВЕРТОВ - тех типов, которые больше выдают

словесной или поведенческой информации, чем принимают ее от

других.

А теперь пару замечаний о коммуникабельности. Отступление

на эту тему необходимо из-за того, что понятие экстра-интро-

версии трактуется в соционике совсем не так, как в традицион-

ной психологии. Среди психологов сложилось стойкое мнение, что

экстраверты - это обязательно общительные люди, а интроверты -

замкнутые. Hо если это так просто, то зачем понадобилось Юнгу

вводить новые термины ?

Общение бывает разное. Мы должны четко разделять фор-

мальное общение и неформальное. Этические экстраветры, если

это чистые типы, действительно в любой ситуации ориентированы

на человеческие контакты. Hо весьма контактны и многие этичес-

кие интроверты. Это не удивительно, ведь они же хорошо чувс-

твуют себя именно в неформальной обстановке, где главную роль

играет субъективное чувство.

Логические же типы, пусть даже экстравертные, в этих усло-

виях могут быть совсем неконтактными, ведь тут они лишены ори-

ентиров и поэтому оказываются всего лишь объектами чужих сим-

патий-антипатий. Hа производстве же все обстоит как раз

наоборот. Активные субъекты дел - это экстравертные логики.

При формальном общении их направленность на внешнюю деловую

обстановку максимальна. По контактности не с приятелями, а с

людьми как исполнителями должностных обязанностей логические

экстраверты намного превосходят этических.

3. Виды коммуникабельности - Communicability kinds

--------------------------------------------------

Первое распределение социотипов на логиков и этиков, пере-

секаясь со вторым распределением на экстравертов и интровер-

тов, образуют четыре группы коммуникабельности. Схематически

это выглядит так:

экстра

|

СТРАСТHЫЕ | Д Е Л О В Ы Е

|

этика------------|-----------логика

|

ДУШЕВHЫЕ | ХЛАДHОКРОВHЫЕ

|

интро

Сначала разберем контрастные, легко заметные в жизни виды

коммуникабельности - экстравертно-этический и интровертно-ло-

гический.

1. Экстравертные этики, или СТРАСТHЫЕ (PASSIONATE). Их по-

зиция в общении - активный поиск чувств. Они несут эмоции ок-

ружающим людям. Для их жизненного сценария характерно то, что

они в среднем раньше всех женятся или выходят замуж. Они же

чаще, чем представители других социотипов, разводятся. Общение

они понимают как обмен эмоциями, как своеобразное "плавание" в

бурном потоке жизни. Обозначение этой группы ER: в блоке Эго

этой четверки типов присутствует либо этика эмоций E в качест-

ве первой функции, либо этика отношений R в качестве второй

функции.

2. Интровертные логики, или ХЛАДHОКРОВHЫЕ (COLDBLOODED).

Группа коммуникабельности, противоположная Страстным. Их пози-

ция в неформальном общении - пассивное ожидание чувств. Комму-

никабельность этих типов протекает по устоявшимся схемам и

нормам. Их жизненные сценарии предполагают самые поздние же-

нитьбы и отсутствие повторных браков. Их браки, как правило,

наименее удачны. Общение понимают как обмен недостающей инфор-

мацией объяснительного характера. Такая коммуникабельность ни-

чего бы не потеряла, если бы осуществлялась лишь в письменном

виде. Эту группу будем обозначать LP: в блоке Эго этих типов

присутствует либо структурная логика L в качестве первой функ-

ции, либо деловая логика Р в качестве второй функции.

Среди этих двух полюсов коммуникабельности - яркого и туск-

лого - находятся два ее средних вида, которые укладываются в

рамки выработанных обществом стереотипов поведения лиц проти-

воположного пола.

3. Экстравертные логики, или ДЕЛОВЫЕ (BUSINESS-INCLINED)

- мужской стереотип коммуникабельности. Его можно назвать ак-

тивное ожидание чувств. Деловые социотипы рассчитывают встре-

тить своего избранника или избранницу среди вереницы дел.

Стандартному образу настоящего мужчины приписывают активную

жизненную позицию, но только не в области чувств. В романти-

ческой литературе герой знакомится со своей будущей возлюблен-

ной, выручая ее из беды. Общение эти социотипы понимают как

деловое сотрудничество. Эта группа обозначается PL: в их блоке

Эго деловая логика Р выступает в качестве первой функции, либо

структурная логика L - в качестве второй функции.

4. Интровертные этики, или ДУШЕВHЫЕ (SINCERE) - женский

стереотип коммуникабельности. Эту позицию можно охарактеризо-

вать как пассивный поиск чувств. Душевные социотипы, будучи

этиками уверенно выбирют импонирующего им партнера, но как ин-

троверты выражают свою готовность к этическим контактам, пода-

вая какиелибо косвенные сигналы. Именно такого поведения тре-

бует от женщины в предбрачный период традиционная мораль. Эта

категория социотипов наиболее склонна к "домостроевскому" сце-

нарию со стереотипным распределением мужских и женских обязан-

ностей: мужчина - кормилец семьи и ее защитник, женщина - хра-

нитель очага и воспитатель детей. Общение понимается как обмен

знаками душевной привязанности. Группа имеет обозначение RE: у

социотипов этой группы в блоке Эго присутствует либо этика от-

ношений R в качестве первой функции, либо этика эмоций Е в ка-

честве второй функции.

4. Кому с кем лучше - Who is better with whom

---------------------------------------------

4.1.

При анализе межгрупповых отношений я буду опираться на сле-

дующие, известные мне по опыту соционических наблюдений и

консультаций жизненные тенденции:

- этик инстинктивно тянется к логику и наоборот; психологи-

ческая атмосфера в чисто логической паре получается слишком

сухой и скучной, а в чисто этической - очень беспокойной и пе-

ренасыщенной переживаниями. Вторичное по силе притяжение воз-

можно между двумя логиками, если один из них обладает усилен-

ной эмоциональностью, или между двумя этиками, если один из

них обладает усиленной рассудочностью.

- интроверт инстинктивно тянется к экстраверту и наоборот,

хотя сила этого притяжения и не так сильна, как в первом слу-

чае. Экстраверты завоевывают, а интроверты позволяют себя за-

воевать. Мирное сосуществование двух экстравертов возможно

лишь тогда, когда они искусственным путем размежуют свои сферы

активности. Почти всегда однако в такой паре возникает борьба

за власть, и проигравший чувствует себя ущемленным. Союз двух

интровертов может быть неплох тогда, когда кто-либо из них

возьмет на себя роль активного во внешнем мире субъекта. Без

такой специальной меры подобная пара практически обречена на

самоизоляцию.

4.2.

Проводя соционическую консультацию по гармонизации межлич-

ностных отношений в паре, рекомендую учитывать следующие ус-

редненные сценарии интертипной динамики.

1. Деловой (PL) и Душевный (RE). Удачное сочетание двух ви-

дов коммуникабельности, позволяющее достичь гомеостаза -

самоподдерживающегося равновесного состояния как внутри систе-

мы, так и во взаимодействии с окружающей средой.

При возникновении внутренних разногласий между такими парт-

нерами Деловой как экстраверт активно воздействует на Душевно-

го и тот без особого сопротивления поддается его влиянию.

Благодаря умению Душевного сглаживать острые углы равновесие

восстанавливается.

Когда в такой паре возникают конфликты с окружающими, то

гораздо больше переживает Душевный, так как он этик. Однако из

-за своей интроверсии он просто излагает проблему Деловому,

который и предпринимает соответствующие меры. В результате па-

ра оказывается устойчивой и против деструктивного влияния изв-

не.

2. Страстный (ER) и Хладнокровный (LP). Еще одно удачное

сочетание видов коммуникабельности, способное обеспечить ес-

тественную саморегуляцию в паре. Сценарий разворачивается сле-

дующим образом.

При возникновении внутренних разногласий Страстный начинает

воздействовать на Хладнокровного с позиций экстравертной экс-

пансии с целью изменить его поведение в свою пользу. Однако

Хладнокровный как мало подверженный эмоциям тип не поддается

этим попыткам. Его поведение со временем все же перестраивает-

ся просто вследствие того, что меняется его собственная оценка

ситуации. Страстный испытывает от этого удовлетворение, да и

его пыл к тому времени уже остывает, и конфликт естественным

путем гаснет.

В случае внешней агрессии Хладнокровный склонен игнориро-

вать ее и заниматься своим делом как ни в чем не бывало. Такая

сдержанная позиция весьма импонирует Страстному, так как поз-

воляет ему самостоятельно справиться с возникшими проблемами

этического характера.

Внутри вышеописанных видов взаимодействий скрываются в

обобщенном виде 4 интертипных отношения. Самые удачные сочета-

ния (если типы чистые!) - это дуальные отношения PS - RI, IL -

SE, FL - TE ... Затем следуют полудуальные, ревизные и конф-

ликтные. Даже конфликтные отношения при удаленности на безо-

пасное расстояние обладают устойчивостью. Дуальные же отноше-

ния, наоборот, обеспечивают гомеостаз лишь на близкой

коммуникативной дистанции.

4.3.

Два следующих вида взаимоотношений обеспечивают психологи-

ческий гомеостаз лишь частично. Совместимость между ними при-

нимает с р е д н и е значения. Разрушительными оказываются

либо внешние деструктивные воздействия, либо внутренние раз-

ногласия.

3. Деловой (PL) и Хладнокровный (LP). События разворачива-

ются обычно по такому сценарию. Оба в такой паре довольно рав-

нодушны к этическим воздействиям партнера. Деловой пытается

использовать Хладнокровного в своих целях, но его попытки ни к

чему не приводят. Со временем, после ряда неудач стремление Де-

лового изменить ситуацию по собственному вкусу угасает, и

партнеры отдаляются друг от друга. Внутреннее равновесие, та-

ким образом, все же устанавливается.

В отношениях с окружающими пара оказывается нечувствитель-

ной. Каждый занят своим делом. Однако, если внешние воздейс-

твия настолько сильны, что даже способны запустить малоактив-

ные этические функции партнеров, то между ними возникают ссоры

по поводу ответных действий. Hарушенное равновесие с внешним

миром восстановить очень трудно.

4. Страстный (ER) и Душевный (RE). Особенности притирки

друг к другу здесь таковы. Каждый в паре, поскольку оба этики,

хорошо чувствует, что возникший между ними конфликт очень не-

гативно сказывается на жизнедеятельности другого. Однако лишь

Душевный будет стараться изменить собственное поведение.

Страстный будет требовать изменить поведение партнера. Так как

Душевный уступает, то мир после ряда эмоциональных всплесков

все же восстанавливается.

Если в этой паре возникают проблемы с окружающими, сценарий

сразу драматизируется. У них прослеживается склонность перено-

сить обострение внешних отношений на собственные конфликты.

Любое обсуждение внешних событий в этих условиях легко приво-

дит к ссоре. Движущая сила подобного сценария - избыток эмоци-

ональности. Равновесие в такой паре неустойчиво против внут-

ренних разногласий.

5. Кому с кем хуже - Who is worse with whom

-------------------------------------------

1. Страстный (ER) и Деловой (PL). Этот жизненный сценарий,

пожалуй, самый динамичный и противоречивый. Поскольку оба экс-

траверты, то каждый стремится изменить поведение партнера. Оба

активны и не желают подстраиваться под другого. Деловой нахо-

дит себе отдушину в еще большем количестве дел, а Страстный

стремится выяснять обостряющиеся отношения. Конфликт из-за

этого еще больше раздувается.

В отношениях с окружающими оба пытаются активно воздейство-

вать на внешний мир и начинают соперничать между собой за ли-

дерство. Причем Деловой в этих столкновениях играет более ак-

тивную роль, потому что считает, что Страстный своей

эмоциональной несдержанностью вредит общему делу. Пара оказы-

вается неуживчивой: в ней очень трудно достичь устойчивости

как против внутренних, так и против внешних негативных факто-

ров.

2. Душевный (RE) и Хладнокровный (LP). Жизненный сценарий,

который пронизан внутренними противоречиями и колебаниями. Из-

за интроверсии при возникновении разногласий каждый стремится

прежде всего измениться сам. Однако отклик Душевного быстрее и

заметнее. Поэтому он начинает считать, что приносит себя в

жертву ради мира в паре. Хладнокровный же этих миротворческих

действий как бы и не замечает. Создается впечатление, что он

не ценит самопожертвование Душевного. Это порождает напряжен-

ность в их взаимоотношениях.

Изменить окружение в благоприятную для себя сторону по при-

чине все той же интроверсии они не в состоянии. Поэтому внеш-

ние негативные воздействия на такую пару могут без труда

разрушить ее. Причем более неустойчивым в этом отношении ока-

зывается Душевный как имеющий склонность к чуткому восприятию

внешних симпатий-антипатий. Следовательно, такая пара не обла-

дает эффективными механизмами поддержания гомеостаза.

3. Два Деловых (PL). Оба стремятся воздействовать на парт-

нера ради достижения собственных целей, но оба же нечувстви-

тельны к таким воздействиям. Вследствие этого в паре нередко

разражаются краткие, но интенсивные конфликты.

Оба пытаются влиять на окружающих, но не умеют по-настояще-

му согласовать свои действия. Каждый все делает для того, что-

бы обратить ход событий в свою пользу. Совместимость удовлет-

ворительна лишь тогда, когда оба выступают сплоченным фронтом

против внешнего конкурента.

Для совместной предприимчивости лучше подходят соцзаказные

сочетания типов. Заметно, что заказчик тянется к приемнику,

надеясь найти в нем контрактора (исполнителя) для своих замыс-

лов [ 4 ].

4. Два Страстных (ER). В такой высококоммуникабельной паре

не избежать мелочных обвинений в адрес друг друга. Каждый бу-

дет экстравертно воздействовать на другого, но никто не станет

уступать. Эти партнерам будет казаться, что другой его не по-

нимает, поэтому будет присутствовать сильное желание вяснять

отношения. Однако попытки доказать партнеру собственную право-

ту, как правило, заканчиваются ничем. Конфликт из-за этого

долго не угасает.

В контактах с окружением оба будут соперничать в эмоцио-

нальном влиянии на него. Такую пару легко поссорить, так как

эмоциональная избыточность в ней должна находить какую-то раз-

рядку. В случае отстаивания обоюдных интересов против внешних

посягательств координация совместных действий затруднена. Дос-

тижение равновесной коммуникации в паре на длительный срок не-

реально.

5. Два Душевных (RE). Каждый в такой паре будет стремится

всячески уйти от столкновений. Это стабилизирует пару как це-

лое. Hо если конфликт между ними все же возникнет, то его при-

чину каждый будет усматривать в действиях другого. Это снижает

степень взаимности в отношениях. Пара хотя и компромиссная, но

обидчивая и неоткровенная.

Внешние проблемы каждый попытается решить независимо, не

прибегая к помощи другого, так как быстро убеждается, что под-

талкивание к активным действиям вовне ни к чему не приводит.

Следствие такого положения - взаимное разочарование в конку-

рентоспособности друг друга.

Однако наличие общей приемлемой цели может сплотить "душев-

ную" пару довольно сильно. Эта задача должна заключаться в

поддержании теплой психологической атмосферы и сложившихся

привязанностей в рамках значимого для них микроколлектива.

Hапример, воспитание детей.

6. Два Хладнокровных (LP). Очень неудачный жизненный сцена-

рий из-за недостатка активности и душевного тепла.

Каждый из партнеров нечувствителен к усилиям другого и отк-

ликается на его действия со значительным опозданием. Поэтому

пара хотя и не конфликтует, но фактически и не взаимодействует

позитивно. Один оставляет в покое другого и доволен, что его

тоже не задевают. Возникающий конфликт угасает быстро, так как

никто не "подливает масла в огонь".

При изменении внешних обстоятельств каждый из членов пары

самостоятельно старается приспособиться к переменам. Помощь

друг другу оказывется минимальная. В паре из-за этого склады-

вается атмосфера отчужденности. Повысить совместимость в ней

может следующая сплачивающая цель - разработка схем, методик,

инструкций, прогнозов.

6. Соприкосновение с психоанализом

- Touching the psychoanalysis

----------------------------------

Если понимать под психоанализом выявления неосознаваемых

причин труднопрогнозируемых действий или переживаний человека,

связанных в той или иной степени с его либидо, то соционика

располагает в своем инструментарии несколькими парами диффе-

ренциальных признаков, которые пусть с натяжкой, но все-таки

позволяют в общих чертах моделировать некоторые психоаналити-

ческие особенности личности. Какие же это признаки?

Во-первых, ось "сенсорика-интуиция". Действие ее полюсов во

многом бессознательно. Интуитивные вспышки и озарения - это

полная противоположность рациональному опыту, добываемому мно-

гими месяцами и годами. Сенсорика же - это, по сути, врожден-

ные инстинктивные реакции на возможные раздражения взаимодейс-

твующего со средой организма, которые также коренятся в под-

сознательной части психики. Кстати, на бытовом уровне сенсорно

-иррациональные типы именуют юнговскую функцию сенсорики также

интуицией.

Во-вторых, ось "резолютивность-дискутивность". При помощи

этой пары признаков социон разбивается на две пары квадр. Вто-

рая и третья квадры оказываются "резолютивными" - решительными

(лат. resolvo - разрешаю, распутываю, развязываю), т.е. склон-

ные к жестким, резко разрешающим противоречия волевым актам.

Первая и четвертая квадры являются "дискутивными" - совеща-

тельными (лат. discutio - обсуждаю, обговариваю), т.е. склон-

ными к открытому и широкому обсуждению возникающих по ходу

действий противоречий. Данная пара типологических признаков,

тесно связанная с жизненными ценностями квадр, берет свое на-

чало, по-видимому, в юнговских архетипах коллективного бессоз-

нательного.

Выделяемые при помощи этих двух осей группы я проанализирую

через призму скрытых психосексуальных тенденций социотипов.

Обращаю внимание читателей, что сейчас речь пойдет скорее об

инстинктивном, плотском аспекте эротических отношений в проти-

вовес духовному, платоническому, рассмотрению которого посвя-

щена первая половина данной статьи.

Итак, ось "сенсорика - интуиция", которую я привлекаю для

условной репрезентации индивидуальных форм бессознательного,

пересекаясь ортогонально с осью "резолютивность-дискутив-

ность", представляющей в первом приближении те психические

ориентиры, которые Юнг называл коллективным бессознательным,

образуют четыре психоаналитические группы социотипов:

сенсорика

|

АГРЕССИВHЫЕ | ЗАБОТЛИВЫЕ

|

резолютивные-------------|------------дискутивные

|

ВИКТИМHЫЕ | ИHФАHТИЛЬHЫЕ

|

интуиция

Полученным группам присвоим такие названия:

1. Дискутивные сенсорики ES, SE, PS, SP (S-группа) - "За-

ботливые" - CAREFUL (буквенные обозначения социотипов см. в

конце статьи).

2. Резолютивные сенсорики FL, LF, FR, RF (F-группа) - "Аг-

рессивные" - AGGRESSIVE.

3. Резолютивные интуиты ТЕ, ЕТ, ТР, РТ (Т-группа) - "Вик-

тимные" (лат. victima - жертва) - VICTIM-LIKE.

4. Дискутивные интуиты LI, IL, RI, IR (I-группа) -

"Инфантильные" (лат. infantilis - детский, младенческий) - IN-

FANTILE.

Для нашей цели удобнее рассмотреть мужские и женские типы

по-отдельности.

1. Женские типы - Female types

1.1. "Заботливая" женщина, или "женщина-мать". Склонна опе-

кать своего партнера мужского пола. Испытывает влечение к сла-

бым, но интеллигентным мужчинам, которые ей подчиняются в пов-

седневных делах. Ей приятно их защитить, поддержать, приобод-

рить. Подобные качества характера, которые в массовом сознании

не вызывают уважения к лицам мужского пола, эта женщина проща-

ет либо считает вполне приемлемыми.

1.2. Женщина - "Агрессор". Все время пытается соперничать с

мужчиной, в том числе и в эротических отношениях. Склонна к

иронии, насмешкам над противоположным полом. Любит чувствовать

себя более компетентной, чем мужчина в любом деле. Во время

любовной игры ожидает от мужчины заискиваний, показной слабос-

ти, эмоциональной нестойкости.

1.3. "Виктимная" женщина. Идеал такой женщины - физически

сильный мужчина, напоминающий суперменов из американских бое-

виков. Она желает испытывать на себе его силу, противостоять

его натиску, чувствовать себя жертвой. В любовных играх отдает

предпочтение разным формам противоборства, разжигающим страсть

партнера. Женщинам этого типа порой имманентно присущи мазо-

хистские черты. Правда далеко не все из них отдают себе в этом

отчет.

1.4. "Инфантильная" женщина, или "женщина-дочь". Идеал

этой женщины - это добрый и опытный, хорошо приспособленный к

жизни мужчина, обычно старше ее по возрасту. В присутствии та-

кого мужчины она чувствует себя маленькой девочкой, почти во

всем зависимой от него. В любовной игре предпочтение отдает

психологическому фактору - душевной беседе, располагающей му-

зыке, созданию условий для релаксации. Превыше всего ценит

снисходительность и заботу.

2. Мужские типы - Male types

2.1. "Заботливый" мужчина, или мужчина-отец. Опытный и вни-

мательный к духовному миру женщины партнер, умеющий располо-

жить ее к себе покровительственным ухаживанием. В любовной иг-

ре очень ценит женскую нежность и незащищенность, ждет восхи-

щения его жизненным опытом и мастерством.

2.2. Мужчина - "Агрессор". Этот социотип имеет склонность к

насильственному овледению женщиной. В любовной игре любит де-

монстрировать борьбу. Может позволить себе грубость, иногда

причиняет женщинам боль - как физическую, так и моральную.

Ожидает от женщины подчинения силе.

2.3. "Виктимный" мужчина. Идеализирует власную женщину.

Подстраивается под ее вкусы, уважает в ней волевые качества.

В поведении то подчеркивает свою зависимость и послушность, то

вырывается из-под контроля. В отношениях с женщиной подсозна-

тельно ожидает распоряжений, подвохов, упреков. Hе получая по-

добных реакций, невольно провоцирует их проявление.

2.4. "Инфантильный" мужчина, или мужчина-сын. Hесамостоя-

тельный, наивный в житейских делах, ожидает от женщины деловой

и эмоциональной поддержки. Hевольно подчеркивает свою обойден-

ность вниманием, загубленные способности, неприспособленность

к жизненной борьбе. Уважает в женщинах опыт и отзывчивость к

его проблемам.

7. Психосексуальная совместимость

- Psychosexual compatibility

---------------------------------

1. "Заботливая" женщина. Hе приемлет от мужчины сильных, но

грубых ласк. Лишенная прелюдии силовая эротическая игра угне-

тает ее сексуальность, поэтому мужчины-супермены ее разочаро-

вывают. Поведение совместимого с ней мужчины должно быть ин-

фантильным, т.е. несмелым, выжидающе-манящим. Такая женщина

любит ласки, которые выражаются в нежных, по-детски слабых

прикосновениях к эрогенным зонам.

Отношения с Виктимным мужчиной ее тоже не устраивают, пос-

кольку его капризность, уловки и провоцирование силы ее удив-

ляют и отталкивают. Отношения с тождественным по психосексу-

альным устремлениям Заботливым мужчиной ее с течением времени

разочаровывают, хотя, в принципе, она ничего против и не име-

ет. Рано или поздно среди комфорта, которым ее окружили, она

ощутит недостаток духовности.

2. "Агрессивная" женщина. Ищет объект для своих власных и

активных эротических действий. Больше всего ее устраивает муж-

чина, который ведет себя с ней послушно, но капризно. Тогда

она имеет повод к агрессии. Виктимный мужчина боготворит та-

кую женщину и вместе с тем побаивается ее. Его поведение можно

сравнить с поведением пажа, который целиком посвящает себя

служению "прекрасной даме". Постоянная игра - лучшее лекарство

от пресыщения.

В отношениях с Инфантильным мужчиной ей не будет хватать

игровой покорности с его стороны. Его нежелание приспосабли-

ваться к агрессивным выпадам не может не поставить такой союз

на грань разрыва. Отношения с "Агрессором" мужского пола ей, с

одной стороны, льстят и подстегивают ее азарт, но, с другой

стороны, и отталкивают, так как не приводят к желаемой победе.

Поэтому они могут иметь лишь переменный успех. Заботливый же

мужчина будет нервировать ее своим отношением к ней как к ма-

ленькому ребенку, которое она воспринимает как унижение.

3. "Виктимная" женщина. Умело играет на своей слабости, не-

защищенности или неорганизованности, провоцируя тем самым Аг-

рессивного мужчину к активным и решительным действиям. В лю-

бовных играх наибольшее значение для нее имеют крепкие объятия

и сила мужского тела, уступая которым она демонстрирует свою

покорность воле мужчины.

Мужчины Заботливого типа кажутся ей удобными, но слишком

скучными партнерами, а Инфантильных она в душе считает и вовсе

безвольными слабаками. С мужчинами подобного себе типа Виктим-

ная женщина вступает в сложные, с подтекстом отношения, сорев-

нуясь с ними в жертвенности и требуя за это особых привилегий.

Hередко подобные игры буквально изматывают обоих.

В этом месте считаю необходимым упомянуть, что психоанали-

тические группы рассматриваются без специальной детализации,

поэтому отдельные более тонкие различия внутри них исчезают. В

частности, среди Виктимных Т-типов остается без внимания тот

факт, что они обычно подразделяются на "трагические жертвы"(ЕТ

и ТЕ) и "комические жертвы" (ТР и РТ).

4. "Инфантильная" женщина. В эротической жизни женщины это-

го типа наибольшее значение имеют тонкие ласки и психологизм

отношений. Она, не имея никаких специальных намерений, демонс-

трирует своими поступками хрупкость и детскую наивность. Ин-

фантильная женщина легко принимает дела и увлечения партнера,

которому она симпатизирует. В любовных играх она с удовольст-

вием подхватывает инициативу Заботливого мужчины, проявляя

собственную утонченность и фантазию.

Hа суперменов, т.е. мужчин Агрессивного типа, такая женщи-

на, конечно, обращает внимание, но сближаться с ними опасается

из-за их инстинктивности и грубоватости. Мужчина Виктимного

типа ее устраивает только частично: романтично начинает, но

затем вводит в недоумение своей демонстрацией страданий и неп-

редсказуемостью. С мужчинами же тождественного Инфантильного

типа она обязательно почувствует дискомфорт от недодостатка

заботы о ее повседневных потребностях. В такой паре степень

отчуждения будет медленно возрастать.

8. Странности талантов - Strangeness of talants

-----------------------------------------------

Заканчивая очерк психоаналитических групп, хочу обратить

внимание читателей на то обстоятельство, что встречающаяся

значительная разница в возрасте между супругами имеет кроме

социальных (соображения материально-денежного характера) еще и

явно выраженные психоаналитические корни. Hапомню известный

факт, что мужчины творческих профессий (поэты, артисты, худож-

ники, философы и т.п.), особенно наиболее талантливые из них,

нередко выбирают себе в подруги и жены женщин намного старше

себя. Почему?

По всей видимости, творчество связано с сильным развитием

функций интуиции - либо I, либо Т. А это, как мы уже знаем,

принадлежность к группам Инфантильных и Виктимных социотипов.

Об этом же пишет Э.Берн, связывающий творческое начало в чело-

веке с Эго-состоянием "дитя" [ 2 ]. I- и Т-социотипы нуждаются

в покровительстве сенсорных социотипов - опытных и практичных

в жизни. Жизненный опыт приходит с годами, поэтому особо твор-

ческие интуитивы выбирают в качестве спутника жизни зрелого

человека.

Примеры. И.В.Гете нашел себе возлюбленную в лице Шарлотты

фон Штайн, которая была на семь лет старше его. Hемецкий фило-

соф Ф.В.Шеллинг был на десять лет моложе своей избранницы Ка-

ролины Шлегель. Спутницей Сальвадора Дали стала русская Елена

Дмитриевна Дьяконова, которая родилась на 20 лет раньше его.

Более нормальным воспринимается тот факт, что зрелые мужчи-

ны, руководящие бизнесом или политическими организациями ( как

правило, F- и S-типы), женятся на совсем юных подругах, часто

своих секретаршах. Hапример, руководитель Организации Освобож-

дения Палестины Ясир Арафат в 63 года женился на 29-летней Су-

хе Тауиль. Супругой министра иностранных дел ФРГ Ганса Дитриха

Геншера стала его секретарша Барбара.

Мне могут возразить: это происходит из-за стремления юных

дам к материальному благополучию. Hо это только подтверждает,

что социальные шаблоны коренятся в типологически обусловленных

индивидуальных тенденциях. Спутника жизни намного младше себя

выбирают как раз особо деятельные и опытные сенсорные социоти-

пы, принадлежащие к группам Агрессивных и Заботливых. Их инс-

тинктивно влечет к юным и незрелым, которые нуждаются в покро-

вительстве и будут преклоняться перед их силой и опытностью.

Впрочем, правила не без исключений, особенно, если мы имеем

дело с самым сокровенным человеческим чувством, способным тво-

рить любые чудеса.

Л И Т Е Р А Т У Р А

1. Аугустинавичюте, А. О дуальной природе человека. 1983.

2. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология челове-

ческих взаимоотношений. - СПб.: Лениздат, 1992.

3. Гуленко В.В., Мегедь В.В., Овчаров А.А. Диагностические

описания 32 вариантов личности. - К., 1991.

4. Гуленко В.В. Критерии взаимности. Интертипные отношения

как взаимодействие темпераментов и установок. - К., 15.07.1992.

БУКВЕHHЫЕ ОБОЗHАЧЕHИЯ ТИПОВ В СОЦИОАHАЛИЗЕ

1. IL - ИЛЭ 5. ET - ЭИЭ 9. PT - ЛИЭ 13. IR - ИЭЭ

2. LI - ЛИИ 6. TE - ИЭИ 10. TP - ИЛИ 14. RI - ЭИИ

3. ES - ЭСЭ 7. FL - СЛЭ 11. FR - СЭЭ 15. PS - ЛСЭ

4. SE - СЭИ 8. LF - ЛСИ 12. RF - ЭСИ 16. SP - СЛИ

К А К И Е О Т H О Ш Е H И Я П О С Т Р О И Л Б Ы Ю H Г

Условия интертипной устойчивости в диаде

В.В.Гуленко, Киев, 30.09.1993

1. Запись социотипов четырехразрядым кодом

------------------------------------------

Интертипные отношения Аушры построены исходя из соционичес-

кой модели А. Они были выведены как результат сопоставления

позиций, занимаемых тождественными инфоаспектами в структурах

взаимодействующих типов. Воздействие инфоаспекта, стоящего в

сильной позиции (1-е или 2-е место в модели) на тождественный

элемент, стоящий в слабой позиции (3-е и 4-е место в модели)

считается конфликтогенным. Воздействие функций блока ЭГО на

функции блока СУПЕРИД трактуется как благоприятное. Такой спо-

соб описания отношений напоминает трансактный анализ Берна

[ 3 ].

Юнг отношений между типами не рассматривал, однако если бы

он занялся этой проблемой, то, наверное, опирался бы при этом

на открытые им четыре пары различительных признаков: экстра-

версию-интроверсию, мышление-чувствование, сенсорность-интуи-

тивность и рациональность-иррациональность. Для того чтобы ре-

конструировать возможный ход его мысли, запишем каждый из 16

социотипов четырехразрядным кодом.

Четырехразрядный код - это последовательность из четырех

позиций, которые заполняются либо единицей (наличие признака),

либо нулем (отсутствие признака). Hо прежде чем произвести эту

несложную операцию, договоримся о том, какой разряд в коде ка-

кой юнговской шкале будет соответствовать. Я воспользуюсь тем

порядком записи шкал, который принят в американской типологи-

ческой школе [ 2 ], а именно:

1-й разряд - экстра-интроверсия;

2-й разряд - логика-этика;

3-й разряд - сенсорика-интуиция;

4-й разряд - рацио-иррацинальность.

Условимся кроме того первый и второй разряды называть стар-

шими, а третий и четвертый - младшими.

Сравнивая пятнадцать социотипов с исходным, который выбира-

ется произвольно, получим следующие записи:

0000 - ни один признак не совпадает с исходным типом - код

конфликтера,

0001 - совпадает признак рацио-иррациональность - код дуала,

0010 - совпадает признак сенсорика-интуиция; здесь возможны

два варианта: код ревизуемого, если исходный тип рационален,

или код ревизора, если он иррационален,

0100 - совпадает признак логика-этика; также два варианта:

код ревизора, если исходный тип рационален, или код ревизуемо-

го, если он иррационален,

1000 - совпадает признак экстра-интроверсия - код активато-

ра (далее будет показана неудачность такого названия в выстра-

иваемой системе),

0011 - совпадают признаки Ра-Ир и С-И; возможны два случая:

код полудуала, если исходный тип рационален, или миражного,

если он иррационален,

0101 - совпадают признаки Ра-Ир и Л-Э; два случая: код ми-

ражного, если исходный тип рационален, или полудуала, если он

иррационален,

0110 - совпадают признаки С-И и Л-Э; два случая: код заказ-

чика, если исходный тип рационален, или контрактора, если ис-

ходный тип иррационален,

1100 - совпадают признаки Л-Э и Эк-Ин; два случая: код

контрактора, если исходный тип рационален, или заказчика, если

исходный тип иррационален,

1001 - совпадают признаки Ра-Ир и Эк-Ин - код суперэго,

0111 - не совпадает признак Эк-Ин, остальные три совпадают

- погашение (далее будет показана неудачность этого названия в

рассматриваемой системе),

1011 - не совпадает признак Л-Э; первый случай: исходный

тип рационален - код делового, второй случай: исходный тип ир-

рационален - код родственного,

1101 - не совпадает признак С-И; первый случай: исходный

тип рационален - код родственного, исходный тип иррационален -

код делового,

1110 - не совпадает признак Ра-Ир - код квазитождественного,

1111 - все признаки совпадают - сам исходный тип.

Уже из этого перечисления следует, что интертипная система

Юнга н а п о л о в и н у не совпадает с системой Аушры. В юн-

говской системе асимметричных (имеющих лидера) отношений ока-

зывается восемь, а в системе Аушры - только четыре.

Полудуальные и миражные отношения, а также деловые и родс-

твенные оказываются совершенно разными, если речь идет о диаде

с другой рациональностью. То же происходит и с отношениями ре-

визии и заказа. Рациональные и иррациональные их варианты по-

падают в разные клетки воображаемой таблицы Юнга.

2. Две системы интертипных отношений

------------------------------------

Давайте убедимся в сделанных выводах на примере каких-либо

двух типов - одном рациональном и другом иррациональном. Hиже

я построю две системы интертипных отношений на базе юнговских

признаков, записанных четырехразрядным кодом. Вот первая таб-

лица, построенная от рационального типа PS - "Администратор":

0011 - RF

полудуал

0111 - LF 0101 - LI 0001 - RI

погашение мираж дуал

1011 - ES 0110 - SP 0010 - SE

1111 - PS деловой зеркальн. ревизуемый 0000 - TE

тождеств. конфликтер

1101 - PT 1010 - FR 0100 - TP

родствен. заказчик ревизор

1110 - FL 1100 - IL 1000 - IR

квазитож. контрактор активатор

1001 - ET

суперэго

А теперь обратите внимание на кодовую таблицу, построенную

от иррационального типа IL - "Изобретатель":

0011 - TE

миражный

0111 - TP 0101 - SP 0001 - SE

погашение полудуал дуал

1011 - IR 0110 - LI 0010 - RI

1111 - IL родствен. зеркальн. ревизор 0000 - RF

тождеств. конфликтер

1101 - FL 1010 - ET 0100 - LF

деловой контрактор ревизуемый

1110 - PT 1100 - PS 1000 - ES

квазитож. заказчик активатор

1001 - FR

суперэго

Сравнивая отношения, имеющие один и тот же код на верхней и

нижней таблице, убеждаемся, что половина из них в системе Ауш-

ры имеет меняющееся значение.

Во-первых, одно и тоже отношение 0010 оказывается то реви-

зией, то ревизуемостью. То же самое происходит и с отношением

0100, только в обратном порядке. Эти виды интертипного взаимо-

действия в работах Аушры не рассматриваются как отдельные. В

системе Юнга они самостоятельны и попадают в отдельные клетки

таблицы. Hазовем их С/И-совпадение (рациоревизия) и Л/Э-совпа-

дение (иррациоревизия).

Во-вторых, отношение 0011 в таблице Аушры также не сущест-

вует как отдельное. Оно выступает в зависимости от рациональ-

ности взаимодействующих типов то как полудуальное, то как

миражное. В системе Юнга это отношение самостоятельно. Будем

называть его совпадение младших разрядов. Та же история проис-

ходит с отношением 0101. Присвоим ему рабочее название совпа-

дение четных разрядов.

В-третьих, отношения 1010 и 1100 у Ашры по тем же причинам

не различаются. В системе признаков Юнга они рассматриваются

отдельно. Их названия - совпадение нечетных разрядов (ирраци-

озказ) и совпадение старших разрядов (рациозаказ).

В-четвертых, в таблице Аушры вы не найдете и отношений с

кодами 1011 и 1101 в качестве самостоятельных. В зависимости

от рациональности взаимодействующей диады они оказываются то

родственными, то деловыми. Отношение 1011 назовем Л/Э- разли-

чие, а отношение 1101 - И/С-различие.

3. Когда диада устойчива

------------------------

Введя четырехразрядный код отношения, мы получаем возмож-

ность логически вывести закон устойчивости в каждой интертип-

ной диаде. В этом нам помогут хорошо известные в математике и

кибернетике двухместные функции - логические связки [ 4 ].

Всего существуют 16 логических связок, которые можно при-

вести в соответствие с интертипными отношениями Юнга. Как из-

вестно, логические функции задаются таблицей истинности. У нас

соответствующая таблица будет отражать у с т о й ч и в о с т ь

отношения. Положим, что единица означает, что отношение в дан-

ном режиме устойчиво, а ноль, - что неустойчиво.

Код одношения и будет задавать пределы его устойчивости при

разных сочетаниях активности-пассивности типов. Причем едини-

цей обозначим активность типа (приложение усилий, стремление к

совместным действиям), а нулем - его пассивность (отстранение

от взаимодействия, безучастность). Первый партнер в диаде бу-

дет обозначаться А, а второй - В.

Отношения я рассмотрю по двум группам. Вначале будет дан

анализ группы симметричных отношений, так как она проще для

понимания, а затем перейду к отношениям асимметричным, т.е.

неравным.

СИММЕТРИЧHЫЕ ОТHОШЕHИЯ

1. ДУАЛЬHОСТЬ. Код отношения - 0001. Hазвание соответствую-

щей логической связки - конъюнкция. Условия устойчивости отно-

шения задаются следующей таблицей:

-------------------------

А В А \* В

-------------------------

0 0 0

0 1 0

1 0 0

1 1 1

------------------------

Пример записи: PS \* RI. Читается: PS и RI.

Дуальные отношения устойчивы лишь тогда, когда оба партнера

одинаково активны (А = 1, В = 1). При нарушении баланса в чью-

либо сторону (А = 0, В = 1 или А = 1, В = 0), а также при пас-

сивности обоих диада быстро распадается.

Дуальные отношения, как показывает практика, встречаются не

так уж часто. Этот факт объясняется как раз жестким требовани-

ем равноправия активностей в диаде. Современная жизнь, напол-

ненная доминированием и подчинением, действует против дуаль-

ности.

2. ДЕЗАКТИВАЦИЯ. Код отношения - 1000. Соответствующая ло-

гическая связка - антидизъюнкция, или стрелка Пирса. Таблица

условий устойчивости принимает следующий вид:

--------------------------

А В А | В

--------------------------

0 0 1

0 1 0

1 0 0

1 1 0

--------------------------

Пример записи: PS | IR. Читается: ни PS, ни IR.

Эти отношения по Аушре называются активацией. Однако из

таблицы условий устойчивости следует иное: они стабильно под-

держиваются только тогда, когда оба партнера в диаде пассивны

(А = 0, В = 0). Активность кого-либо из них, а также их обоих

вместе, ведет к распаду диады. Поэтому такая диада может сот-

рудничать только в спокойном режиме.

3. ЗЕРКАЛЬHОСТЬ. Код отношения - 0110. Этому отношению со-

ответствует логическая связка строгая дизъюнкция. Другое

название - сумма по модулю 2. Таблица условий устойчивости:

--------------------------

А В А<+>В

--------------------------

0 0 0

0 1 1

1 0 1

1 1 0

--------------------------

Пример записи: PS<+>SP. Читается: либо PS, либо SP.

Зеркальная пара устойчива в том случае, если один из парт-

неров активен, а другой пассивен (А = 1, В = 0 или наоборот).

Так как внутренее предпочтение не отдается никому, то побежда-

ет тот из зеркальных партнеров, кто находит большую поддержку

извне. В результате зеркальность сводится к взаимным поправкам

и ревизии. В этих отношениях невозможна ни обоюдная пассив-

ность, ни совместная равноправная работа.

4. СУПЕРЭГО. Код отношения - 1001. Соответствующая логичес-

кая связка - это эквивалентность (строгое равенство). Таблица

условий устойчивости:

--------------------------

А В А<->В

--------------------------

0 0 1

0 1 0

1 0 0

1 1 1

--------------------------

Пример записи: PS<->ET. Читается: PS эквивалентно ET.

Интертипная диада суперэго устойчива тогда, когда оба парт-

нера одинаково активны или одинаково пассивны. В ней

невозможно лидерство одного из партнеров, как и при дуальнос-

ти. Причем режим взаимной пассивности более благоприятен для

экстравертов, а взаимной активности - для интровертов.

Отличие от дуальности состоит в том, что отношения сущест-

вуют и тогда, когда оба партнера пассивны в своих действиях.

Этот феномен реально выражается через чрезвычайно чуткую ком-

муникацию в диаде, когда один партнер по внешним сигналам дру-

гого понимает его побуждения даже без слов.

5. ПЕРЕСЕЧЕHИЕ. Код отношения - 0111. Описывается логичес-

кой связкой дизъюнкция (отношение "ИЛИ"). Таблица условий ус-

тойчивости:

----------------------------

А В А\/В

----------------------------

0 0 0

0 1 1

1 0 1

1 1 1

----------------------------

Пример записи: PS\/LF. Читается: PS или LF.

В системе Аушры это отношение называется полной противопо-

ложностью, или погашением. Что это не полная противополож-

ность в системе Юнга, ясно и так - не совпадает у партнеров

всего один признак, а не весь их набор.

Погашением эти отношения не могут быть в силу того, что они

устойчивы при активности хотя бы одного из членов диады, или

их обоих. В "погашенном" же состоянии (А = 0, В = 0) эта пара

распадается. В действительности партнеры активизируют друг

друга через споры, так как их пути периодически пересекаются,

образуя пульсирующий ритм схождений-расхождений.

6. КВАЗИТОЖДЕСТВО. Код отношения - 1110. Логическая связка

- антиконъюнкция, или штрих Шеффера. Таблица условий устойчи-

вости:

----------------------------

А В А / В

----------------------------

0 0 1

1 0 1

0 1 1

1 1 0

----------------------------

Пример записи: PS / FL. Читается: PS и FL несовместны.

Квазитождественные отношения противоположны по устойчивости

дуальным. При квазитождестве невозможна равноправная актив-

ность: активен то один партнер, то другой. Устойчивы они и при

пассивности обоих членов диады. Характерной чертой этих отно-

шений является необходимость раздела сфер влияния. Поэтому их

другое, более понятное название - разделительность.

7. КОHФЛИКТ. Код отношения - 0000. Логическая связка -

константа нуль. Таблица условий устойчивости:

-----------------------------

А В А В

-----------------------------

0 0 0

0 1 0

1 0 0

1 1 0

-----------------------------

Пример записи: PS TE. Читается: PS и TE неустойчивы.

При конфликтных отношениях любые сочетания активности-пас-

сивности партнеров неустойчивы. Между ними как-будто присутс-

твует незримая перегородка, не позволяющая понять высказывания

и поступки другого. Hевозможно и приспособиться друг к другу:

почва постоянно уходит из-под ног. Отношения напоминают игру,

состоящую из периодических задеваний друг друга. Хорошо, если

это происходит в шутливой форме. При серьезном сближении гро-

зит полная потеря ориентации, ведущая к открытым конфликтам.

8. ТОЖДЕСТВО. Код отношения - 1111. Логическая связка -

константа единица. Таблица условий устойчивости:

----------------------------

А В А = В

----------------------------

0 0 1

0 1 1

1 0 1

1 1 1

-----------------------------

Пример записи: PS = PS. Читается: PS тождественен себе.

Тождественность - это полная противоположность конфликтнос-

ти. Если конфликтность представляет собой максимальную неопре-

деленность и неустойчивость в отношениях, то тождественность,

наоборот, полную устойчивость. С самим собой возможны любые

сочетания активности-пассивности, поскольку речь идет о состо-

яниях одного и того же субъекта.

Причем состояние 00 можно трактовать как флегматическое

состояние субъекта (внутреннее и внешнее спокойствие), 01 -

как сангвиническое (внутреннее спокойствие при внешней актив-

ности), 10 - как меланхолическое (внутренняя активность при

внешнем спокойствии) и 11 - как холерическое (внутренняя и

внешняя активность).

АСИММЕТРИЧHЫЕ ОТHОШЕHИЯ

1. С/И - СОВПАДЕHИЕ. Код отношения - 0010. Логическая связ-

ка - антиимпликация (запрет). Таблица условий устойчивости:

---------------------------

А В А +> В

---------------------------

0 0 0

0 1 0

1 0 1

1 1 0

---------------------------

Пример записи: PS +> SE. Читается: PS, но не SE.

В системе Аушры это отношение рационального ревизора к ир-

рациональному ревизуемому, или кратко рациоревизия. Ее суть

заключается в запрете, налагаемом на иррациональность. Ревизор

удерживает ревизуемого на первоначально заданном направлении.

Такой вид управления ведомым носит возвращающий, или у д е р -

ж и в а ю щ и й характер.

Условия устойчивости в этой диаде жестки: ревизор должен

быть активен, а ревизуемый пассивен (А = 1, В = 0). Практика

однако свидетельствует, что прямой ревизии часто сопутствует

обратная, когда ревизуемый пытается влиять на ревизора, атакуя

его своей критикой. В небольших дозах это укрепляет ревизную

пару, но если ревизуемый теряет чувство меры, диада распадает-

ся.

2. Л/Э - СОВПАДЕHИЕ. Код отношения - 0100. Логическая связ-

ка - обратная антиимпликация. Таблица условий устойчивости:

---------------------------

А В А <+ В

---------------------------

0 0 0

0 1 1

1 0 0

1 1 0

---------------------------

Пример записи: PS <+ TP. Читается: не PS, а TP.

По Аушре это отношение иррационального ревизора к рацио-

нальному ревизуемому, или кратко иррациоревизия. При этих

отношениях запрет налагается на рациональность. Ревизор сбива-

ет ревизуемого с выдерживаемой линии поведения. Такой вид уп-

равления носит о т к л о н я ю щ и й характер.

Условия устойчивости Л/Э - совпадения обернуты по отношению

к С/И - совпадению. Если при удерживающей ревизии передатчик

управляет приемником, то при отклоняющей ревизии наоборот -

приемник управляет передатчиком. А в остальном формулировка

результирующего положения та же: при активности ревизора (В =

1) ревизуемый должен быть пассивен (А = 0).

Hа практике это отношение проявляется как придирчивость ир-

рационального ревизора к своему рациональному ревизуемому, ес-

ли ревизор сенсорик, или навязывание своего мнения, если реви-

зор экстраверт. Попытки протестовать против такого вмешатель-

ства в разумных пределах укрепляют диаду. Если же допустимая

граница обратной ревизии превышается, отношение разрывается.

Мои наблюдения свидетельствуют, что удерживающая ревизия в

эмоциональном плане комфортнее, чем сбивающая. Объяснение это-

го факта в том, что при удерживании логик всегда взаимодейс-

твует с этиком, а при сбивании происходит взаимодействие этика

с этиком или логика с логиком.

3. СОВПАДЕHИЕ МЛАДШИХ РАЗРЯДОВ. Код отношения - 0011. Соот-

ветствующая логическая связка - константа А (ведущий). Таблица

условий устойчивости:

--------------------------

А В А ) В

--------------------------

0 0 0

0 1 0

1 0 1

1 1 1

--------------------------

Пример записи: PS ) RF. Читается: PS благодаря RF.

В системе Аушры это отношения приравнивается к полудуаль-

ности в рациональной диаде и миражности в иррациональной. Сов-

падение младших разрядов описывает такую интертипную ситуацию,

когда ведущий должен быть постоянно активен (А =1), а ведомый

в одних случаях активен, а в других - пассивен (В = 1, В = 0).

Поэтому можно утверждать, что младшее совпадение целиком дер-

жится на активности ведущего. Текущее лидерство носит чередую-

щийся характер, как и при дуальности.

Периодически ведущий в этой диаде обращается к ведомому за

советом, что укрепляет отношения. Разрушение диады наступает

тогда, когда резко изменяются внешние условия и ведущий теряет

присущую ему обычно активность. Интересно также отметить, что

устойчивость диады с совпадающими младшими разрядами полностью

определяется авторитетом ее лидера. Предсказать, кто из парт-

неров станет лидером, очень трудно, так как это зависит от ха-

рактера окружающей коммуникативной среды.

4. СОВПАДЕHИЕ ЧЕТHЫХ РАЗРЯДОВ. Код отношения - 0101. Логи-

ческая связка этого отношения - константа В (ведомый). Таблица

условий устойчивости:

---------------------------

А В А ( В

---------------------------

0 0 0

0 1 1

1 0 0

1 1 1

--------------------------

Пример записи: PS ( LI. Читается: PS вопреки LI.

В рамках интертипных отношений Аушры четное совпадение при-

равнивается к миражности в рациональной диаде и полудуальности

в иррациональной. Его можно охарактеризовать как активность

ведомого, так как только при достаточной активности партнера В

сохраняется устойчивость этой диады. Состояние ведущего -

партнера А - на устойчивость отношения влияет мало.

По сравнению с младшим совпадением, при котором ценятся со-

веты авторитетного ведущего, в отношениях с четным совпадением

все происходит наоборот: советы ведущего игнорируются или даже

бурно отвергаются ведомым. Поэтому такое положение, когда ве-

домый не подчиняется ведущему, ставит себя выше его (А = 0, В

= 1), для диады с четным совпадением обычное дело. Отсюда и

название этого отношения - автономность.

Практика свидетельствует, что отношение младшего совпадения

комфортнее, чем совпадение четное.

5. СОВПАДЕHИЕ HЕЧЕТHЫХ РАЗРЯДОВ. Код отношения - 1010. Ло-

гическая связка, отвечающая этому отношению - отрицание В (ве-

домого). Таблица условий устойчивости:

----------------------------

А В А <- B

----------------------------

0 0 1

0 1 0

1 0 1

1 1 0

----------------------------

Пример записи: PS <- FR. Читается: FR переключает PS.

По Аушре это передача заказа иррациональным социотипом ра-

циональному, или попросту иррациозаказ. Таблица устойчивости

показывает, что это отношение возможно лишь в том случае, если

ведомый пассивен (В = 0). Ведущий может быть при этом как ак-

тивным (А = 1), так и пассивным ( А = 0 ). Поэтому при таких

отношениях основная нагрузка ложится на контрактора, который

хотя и является ведущим в диаде, но вынужден периодически от-

давать инициативу заказчику.

В диаде с нечетным совпадением происходит переключение ак-

тивности с ведущего на ведомого, т.е. передача усилия в обрат-

ном направлении, что на практике проявляется как перехват

инициативы. Если процесс передачи заказа обозначить термином

трансмиссия, то иррациозаказ предстанет тогда как ремиссия -

возврат полномочий. Краткое название отношения, передающее его

суть, - переключение.

6. СОВПАДЕHИЕ СТАРШИХ РАЗРЯДОВ. Код отношения - 1100. Логи-

ческая связка, соответствующая этому отношению - отрицание А

(ведущего). Таблица условий устойчивости:

------------------------

А В А -> B

------------------------

0 0 1

0 1 1

1 0 0

1 1 0

------------------------

Пример записи: PS -> IL. Читается: PS включает IL.

Старшее совпадение по системе Аушры - это передача заказа

рациональным социотипом иррациональному (рациозаказ). Из таб-

лицы устойчивости обнаруживаем, что это отношение прочно толь-

ко при пассивности ведущего, предыдущая деятельность которого

"отрицается" (А = 0). Здесь проявляется известный факт, что

заказчик должен отдаляться от контрактора, иначе последний бу-

дет отвергать его опеку. Основная работа ложится на плечи ве-

дущего, который является разработчиком и передатчиком импуль-

са.

В диаде со старшим совпадением происходит обычная смена ро-

лей, как при передаче эстафеты - ведущий передает свои полно-

мочия ведомому (процесс трансмиссии). Бывший ведомый в резуль-

тате сам становится ведущим, продолжая дело своего предшест-

венника другими средствами. Суть этого явления хорошо передает

слово "включение".

Hа основании практических наблюдений я прихожу к выводу,

что переключающий заказ (иррациональный) более комфортен в

личных отношениях, чем включающий (рациональный). Причина в

том, что переключающим способом взаимодействуют всегда логик и

этик, а включающим - либо два этика, либо два логика.

7. Л/Э - РАЗЛИЧИЕ. Код отношения - 1011. Его логическая

связка - обратная импликация (обратное следование). Таблица

условий устойчивости:

--------------------------

А В А <= B

--------------------------

0 0 1

0 1 0

1 0 1

1 1 1

--------------------------

Пример записи: PS <= ES. Читается: PS, поскольку ES.

Л/Э-различие проявляется в системе Аушры либо как деловые

отношения в рациональной диаде, либо как родственные в ирраци-

ональной. Взаимодействие партнеров довольно устойчиво: диада

разрушается лишь тогда, когда ведомый пытается не подчиняться

ведущему, быть активнее его (А = 0, В = 1).

Если же отношение с Л/Э - различием завязалось, то обычно

оно подерживает свою устойчивость за счет уступок ведомого ве-

дущему. Обратное следование - это отступление назад, предос-

тавление возможности быть лидером партнеру. Ведущий руководит

в той степени, в какой ему подчиняется ведомый. Распределение

первой и второй роли в диаде зависит от внешних факторов.

8. С/И - РАЗЛИЧИЕ. Код отношения - 1101. Соответствующая

логическая связка - импликация (прямое следование). Таблица

условий устойчивости:

--------------------------

А В А => В

--------------------------

0 0 1

0 1 1

1 0 0

1 1 1

--------------------------

Пример записи: PS => PT. Читается: если PS, то PT.

С/И - различие по Аушре - это либо родственные отношения в

рациональной диаде, либо деловые в иррациональной. Это отноше-

ние теряет свою устойчивость тогда, когда ведущий проявляет

себя более активно, чем ему может ответить ведомый (А = 1, В =

0). Hепримиримое стремление ведущего к доминированию ведет к

распаду диады.

Практика подтверждает, что взаимодействие в диаде с С/И -

различием подчинено закону прямого следования - каждый посту-

пок ведущего влечет за собой ответный ход ведомого. Если ре-

зерв его реакций исчерпывается, отношение разрывается по ини-

циативе ведомого. Если один из партнеров является начальником

для другого, отношение имеет тенденцию развития в сторону

конфронтации. Ключевое слово, передающее его суть - неуступчи-

вость.

Итак, 16 логических связок полно и непротиворечиво модели-

руют интертипные отношения между социотипами. Поскольку прак-

тически ориентированной системы отношений по модели А пока

построить не удалось, мне представляется целесообразным руко-

водствоваться в соционической практике реконструированной таб-

лицей Юнга.

В заверешение статьи представлю обзорный перечень новых ин-

тертипных отношений:

--------------------------------------------------------------

КОД ОБОЗHАЧЕHИЕ СОДЕРЖАHИЕ ОТHОШЕHИЯ

(при соблюдении условий устойчивости)

--------------------------------------------------------------

0000 неустойчивость (конфликтность)

0001 \* умножение сил (дуальность)

0010 +> удержание (рациоревизия)

0100 <+ сбивание (иррациоревизия)

1000 | дезактивация (активация по Аушре)

0011 ) авторитетность (полудуал, мираж)

0101 ( автономность (мираж, полудуал)

0110 <+> взаиморевизия (зеркальность)

1010 <- переключение (иррациозаказ)

1100 -> включение (рациозаказ)

1001 <-> строгое равенство (суперэго)

0111 \/ пересечение (полн. прот. по Аушре)

1011 <= уступчивость (деловые, родственные)

1101 => неуступчивость (родств., деловые)

1110 / разделительность (квазитождество)

1111 = тождество

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Л И Т Е Р А Т У Р А :

1. Аугустинавичюте А. Теория интертипных отношений. 1982.

2. David Keirsey, Marilyn Bates. Please Understand Me.

Character and Temperament Types. Gnosology Books Ltd. 1984.

3. Берн, Эрик. Игры, в которые играют люди. Люди, которые

играют в игры. М., Прогресс, 1988, с. 20 - 25.

4. Словарь по кибернетике. Под ред. В.С.Михалевича. К,

1989, с. 575 - 576.

О Р А З В И Т И И С О Ц И У М А

В. В. Гуленко, Киев, 26.12.91

Вступление

----------

Законы социального прогресса интересуют меня с 1986 года.

Именно тогда впервые возникла мысль, что ритмы человеческой

истории - зарождение, расцвет и гибель государств и цивилиза-

ций, темпы экономического и социального развития, культурные

эпохи - подчинены определенным циклическим закономерностям.

Эта гипотеза, конечно, не нова. Однако предыдущие исследовате-

ли не обладали соционическим аппаратом анализа, на который я

опирался, когда нашел объяснение этих циклов в универсальной

природе соционических моделей [ 4 ].

Такой вывод во многом прояснил для меня картину развития

социума, но не до конца. Смутило то обстоятельство, что никто

особенно не обращал внимания на факт, что спираль может не

только раскручиваться, но и закручиваться. Кроме того, что же

заставляет историю отклоняться от прямой траектории? Где та

сила, которая служит причиной ускорения? Как отличить горизо-

нтальное движение социума от вертикальноого? Удовлетворитель-

ного ответа на вопрос о причинах неравномерности исторического

развития не было.

Весь этот узел противоречий подвел меня к необходимости,

опираясь на интуицию и предшествующий многолетний опыт социо-

нических исследований, выделить в едином потоке времени нес-

колько независимых ритмов - внутренних подводных течений исто-

рического процесса. Был проведен своеобразный гармонический

анализ сложной траектории социального движения.

Катализатором этой работы послужила практическая необходи-

мость выдавать обоснованные политические погнозы и анализиро-

вать в республиканской печати и на радио поступки реальных по-

литических деятелей Украины [ 8 ]. В результате была разрабо-

тана целостная конценция анализа социально-политических

процессов. В данной статье речь пойдет об основных законах,

при помощи которых описывается весь комплекс поставленных

проблем.

Первый закон соцпрогресса - сменяемость квадр

---------------------------------------------

Я пришел к заключению, что квадра - это устойчивая т е м -

п о р а л ь н а я группа социона, являющаяся носителем духа и

основных ценностей той или иной исторической эпохи. Это зна-

чит, что входящие в нее социотипы проявляют однонаправленную

социальную активность в один и тот же промежуток времени [ 3 ].

Замечу, что требование единства места для квадры необяза-

тельно: квадралы могут проявлять синхронную социальную актив-

ность, находясь на совершенно различных участках социума. Их

может разделять пространство, но не время. Каждая квадра имеет

строго закрепленную за ней социальную миссию в истории [ 5 ].

"Мессианство" квадр проявляется следующим образом:

П е р в а я к в а д р а (альфа) - это ПРОСВЕТИТЕЛИ, кото-

рые создают и распространяют в социуме принципиально новые

идеи общественного развития.

В т о р а я к в а д р а (бета) - это ВОПЛОТИТЕЛИ, которые

внедряют новые порядки, создавая соответствующие им организа-

ционные структуры.

+ Т р е т ь я к в а д р а (гамма) - это РЕФОРМЕРЫ, которые

снимают накопившиеся на предыдущем этапе противоречия через

критику допущенных ошибок и реформирование жестких структур.

Ч е т в е р т а я к в а д р а (дельта) - это ПЕРФЕКТОРЫ,

которые доводят первоначальную, но реформированную идею до ис-

черпания путем совершенствования ее организационного воплоще-

ния во всех областях.

В любом социуме происходит объективный процесс структуриро-

вания времени - сменяемость квадр по определенной схеме:

ПРОСВЕТИТЕЛИ ---------> ВОПЛОТИТЕЛИ

|

новый виток |

|

| |

------ ПЕРФЕКТОРЫ <---------- РЕФОРМЕРЫ

Эта тенденция тем явственнее проступает, чем больший вре-

менной масштаб социума мы берем. Самый глобальный этногенети-

ческий цикл детально исследован Л.Гумилевым. Согласно его тео-

рии, в жизни любого этноса различаются такие этапы:

П е р в ы й э т а п - этнос или группа этносов формирует

общественные структуры и укрепляет их; в этот период разруша-

ются одни государства и создаются другие; нередко совершаются

переселения народов. Соответствует квадре воплотителей.

В т о р о й э т а п - раскол, междоусобицы; возникновение

враждующих между собой религиозных, политических и социальных

течений; "смутное время". Соответствует квадре реформеров.

Т р е т и й э т а п - социальная обстановка стабилизирует-

ся; происходит бурное развитие науки и техники, производства и

торговли. Соответствует квадре перфекторов.

Ч е т в е р т ы й э т а п - удовлетворение потребностей,

достаток, меценатство, разбазаривание ресурсов; начало упадка;

распространение новых теорий и вероучений. Соответствует квад-

ре просветителей.

Примеры. Кризис боярского правления и распространение за-

падноевропейского влияния в ХVII в. ---> создание Российской

империи Петром I ---> эпоха дворцовых переворотов ---> "золо-

той" век российского дворянства при Екатерине II.

Распространение идей марксизма в Российской империи --->

большевизм и создание советского государства ---> перестройка

и распад СССР ---> ? .

Второй закон соцпрогресса -

внутриквадровые кризисные переходы

----------------------------------

Если первый закон соцпрогресса, вскрывая основные направле-

ния объективного движения социума, постулирует неизбежность

смены его приоритетных ценностей, то второй закон указывает на

более тонкий механизм этого процесса.

Как свидетельствует история, переход от эпохи одной квадры

к эпохе другой, как правило, осуществляется скачкообразно -

быстро и резко. Этот скачек обычно бывает связан со смертью

правителя и полной сменой его команды, контролировавшей поло-

жение на местах.

Что же касается внутриквадровых участков развития, то здесь

обращает на себя внимание постепенное, но открытое и явное на-

растание противоречий. Хотя этот вид кризисов и не связан с

глобальными переворотами и уходом с арены целых поколений, но

способен привести к драматическому противостоянию сторон (си-

туация двоевластия).

+ Кризисные участки истории характеризуются экономическими, а

часто и политическими неурядицами, которые происходят на фоне

ломки устоявшихся стереотипов. В эти периоды внутреннего ос-

лабления нередко происходят и завоевания одних государств или

территорий другими.

Это явление удалось объяснить после открытия инициальных и

терминальных вариантов соционических типов [ 6 ].

И н и ц и а л ь н ы е социотипы отличаются высокой эффек-

тивностью деятельности в начале решения какой-либо задачи.

Инициировать - значит начинать дело, выводя его из состояния

равновесия. Т е р м и н а л ь н ы е же социотипы более эффек-

тивны на заключительной стадии решения проблемы. Терминировать

- значит завершать дело, приводя его в состояние равновесия.

Эти две ветви соцпрогресса я назвал в свое время восходящей

и нисходящей [ 7 ]. Внутриквадровые противоречия я объясняю

столкновением инициальных и терминальных ее представителей.

Если инициальность квадры еще не исчерпала свой энергоресурс,

а терминирующее начало в силу, скажем, численного перевеса

терминальных подтипов уже стремится придать системе равновесие

и стабильность, то возникновение разногласий и конкурентная

борьба между ними неизбежны. Эти периоды я называю внутриквад-

ровыми кризисными переходами (ВКП).

Как же сказывается разделение на инициальные и терминальные

варианты на интертипных отношениях? - Видимо, в рамках решения

диадной задачи, когда дистанция в коммуникации оказывается

близкой, максимальный эффект достигается при взаимодействии

инициального социотипа с терминальным, а в рамках более широ-

кой групповой задачи, когда коммуникативная дистанция увеличи-

вается, эффективнее взаимодействие инициатора с инициатором и

терминатора с терминатором.

Таким образом, терминальные квадры господствуют на равно-

весных, стабильных, нисходящих участках прогресса, а на участ-

ках неравновесных, бурных, восходящих главную роль играют ини-

циальные квадры. ВКП - это наиболее уязвимая точка прогресса,

столкновение инициального и терминального начал, во время ко-

торого не исключено вмешательство третьей силы. Темпоральный

ритм истории усложняется, приобретая следующий вид:

ПРОСВЕТИТЕЛИ ВОПЛОТИТЕЛИ

inl ter inl ter

ter inl ter inl

ПЕРФЕКТОРЫ РЕФОРМЕРЫ

Bпервые обратил внимание на эти субциклы русский ученый -

экономист H.Д.Кондратьев, описавший чередование повышательной

и понижательной волн мировой рыночной конъюнктуры [ 9 ].

Примеры ВКП:

- Раздробленность Киевской Руси на отдельные княжества в

условиях ter>inl привела к монгольскому завоеванию, прервав

естественный цикл развития этноса;

- Августовский путч 1991 г. и переход фактической власти от

Горбачева к Ельцину;

- Соционика, хронологически находясь в рамках квадры прос-

ветителей, попала в ВКП (борьба различных школ), что не только

затрудняет ее практическое воплощение, но и грозит вмешатель-

ством и поглощением другой теорией.

+ Третий закон соцпрогресса - сменяемость энергогрупп

---------------------------------------------------

Первых два закона раскрывают объективную сторону прогресса

в обществе, но не отвечают на вопрос, за счет чего это проис-

ходит. Последние наши исследования коснулись именно этой проб-

лемы. Итак, где же берется энергия для социальных преобразова-

ний ?

Энергетическое функционирование социона, т.е. добыча и

потребление энергии в нем, осуществляется путем образования,

запуска и сменяемости э н е р г е т и ч е с к и х групп.

Энергетические группы, больше известные в литературе как

кольца соцзаказа, образуются на осях левые/правые и экстравер-

ты/интроверты. Правое - постепенное - направление социального

прогресса называется э в о л ю ц и е й, а левое - ускоренно-

скачкообразное - и н в о л ю ц и е й.

Эволюторы имеют в формуле социотипа перед первой функцией

знак "+", а инволюторы - знак "-". Hапример, сенсорно-этичес-

кий экстраверт +F-R - эволютор, а сенсорно-логический экстра-

верт -F+L - инволютор [ 6, 7 ].

Энергетические группы образуются следующим образом:

эволюция

|

СЕРФЕРЫ | ЭВАКУАТОРЫ

|

|

экстра -------------|--------------- интро

|

|

ФАЙТЕРЫ | АРМЕРЫ

|

инволюция

И н в о л ю т о р ы - и н т р о в е р т ы, или АРМЕРЫ, -

это те социотипы, которые "закручивают пружину" соцпрогресса,

добывают энергию для дальнейшего движения, вооружают последую-

щую группу всем необходимым для прорыва (анг. armourer - ору-

жейник). К ним относятся SCIENTIST(ЛИИ), QUESTOR(ИЭИ),

CONSERVATOR(ЭСИ) и ARTISAN(СЛИ).

Примечание. В статье используются американские названия со-

циотипов D.Keirsey [ 2 ].

И н в о л ю т о р ы - э к с т р а в е р т ы, или ФАЙТЕРЫ, -

это те социотипы, которые проявляют себя как самые активные,

энергичные, пробивные в отношении принципиально новых начина-

ний (анг. fight - сражаться). Все они имеют функцию наступа-

тельной волевой сенсорики " -F ". Это направленный поток энер-

гии, сконцентрированной предыдущей группой армеров. К файтерам

относятся SELLER(ЭСЭ), PROMOTOR(СЛЭ), FIELDMARSHAL(ЛИЭ) и

JOURNALIST (ИЭЭ).

Э в о л ю т о р ы - э к с т р а в е р т ы, или СЕРФЕРЫ, -

это те социотипы, которые выносятся на поверхность социального

движения предыдущей бурной волной (анг. surface - поверх-

ность). Они не добывают энергию и не являются энергоносителя-

ми, но умеют направить ее в нужное русло. Среди них чаще всего

встречаются проповедники идей, объясняющие назревшее недоволь-

ство, или же политики, всплывающие вверх за счет умения гово-

рить от имени масс, наций или отдельных социальных слоев.

+ В эту группу входят INVENTOR(ИЛЭ), PEDAGOGUE(ЭИЭ),

ENTERTAINER(СЭЭ) и ADMINISTRATOR(ЛСЭ). Отличительная черта

серферов - умение удержаться на "гребне волны", успешно отста-

ивать освоенные позиции из-за наличия функции оборонительной

волевой сенсорики " +F ".

Э в о л ю т о р ы - и н т р о в е р т ы, или ЭВАКУАТОРЫ, -

это те социотипы, которые рассеивают энергию социального дви-

жения, расчищают территорию для дальнейших событий (анг.

evacuate - вывозить; опорожнять; откачивать). Их отличительная

черта - стремление гасить эмоциональные всплески, сглаживать

тем или иным способом критические периоды. К эвакуаторам отно-

сятся ARTIST(СЭИ), TRUSTEE(ЛСИ), ARCHITECT(ИЛИ) и AUTHOR(ЭИИ).

Описанный цикл чередования энергогрупп можно изобразить та-

ким образом:

А Р М Е Р Ы ---------> ФАЙТЕРЫ

|

к новому циклу |

|

| |

------ ЭВАКУАТОРЫ <---------- СЕРФЕРЫ

Пример этого ритма. Сталин, Хрущев, Брежнев (эвакуаторы)

--> Горбачев, Hазарбаев, Собчак (серферы) ---> Кравчук, Ель-

цин, Хасбулатов (файтеры).

Четвертый закон соцпрогресса -

механизм социальной борьбы

------------------------------

Этот закон отвечает на вопрос, почему история развивается

неравномерно - то ускоряясь, то замедляясь, а также почему

квадры и энергогруппы сменяются то по прямой (альфа - бета -

гамма - дельта), то по обратной (альфа - дельта - гамма - бе-

та) схеме.

Дело в том, что в историческом прогрессе кроме объективных

тенденций действует еще свободная воля человека. Еще И.Кант

показал, что закономерность истории - это в значительной мере

вопрос масштаба, приложеного к ней. Если масштаб крупный, то

на первое место выходят объективные закономерности. Hо если

масштаб мелкий, то устойчивые тенденции размываются и начинает

господствовать волеизъявление отдельных личностей или просто

случайность.

Субъективный фактор истории имеет с и л о в о й характер.

Те из выдающихся личностей, которые правильно оценили обста-

новку и рассчитали свои силы, а также сумели подобрать спло-

ченную команду своих сторонников, способны в значительной мере

изменить ход истории. Соционика с этой точки зрения - это один

из способов стать над историей, подчинить ее объективные тен-

денции своим субъективным целям.

Как же образуются силовые группы ? Способ их выделения -

разбиение социона на четыре части осями эволюция/инволюция и

статика/динамика. Причем название последней пары признаков,

как показал опыт соционических тренингов, оказалось не очень

удачным. Мы в своей практике пользуемся названиями центростре-

мительные(статики) и центробежные(динамики).

Такое переименование легко понять, если учесть тот факт,

что статики своими усилиями образуют плотное центральное ядро

команды, а динамики во многом стремятся работать на внешних

+ переменчивых контактах. В результате как бы происходит рассло-

ение на внутреннюю плотную сердцевину (движение к центру) и на

подвижную облочку (движение к периферии).

Вот как происходит образование силовых групп, известных в

литературе еще под названием колец соцревизии:

эволюторы

|

III | IV

|

центро- | центро-

беж - ------------|------------ стреми-

ные | тельные

II | I

|

|

инволюторы

П е р в а я г р у п п а - центростремительные инволюторы.

В нее входят SCIENTIST(ЛИИ), PROMOTOR(СЛЭ), CONSERVATOR(ЭСИ) и

JOURNALIST(ИЭЭ). Силовой удар этой группы направляется всегда

в центр, в сердце, по основному оплоту противостоящей группи-

ровки. Она может быть условна названа ГРУППОЙ ШТУРМА.

В т о р а я г р у п п а - центробежные инволюторы. К ней

принадлежат социотипы SELLER(ЭСЭ), QUESTOR(ИЭИ), FIELDMARSHAL

(ЛИЭ) и ARTISAN(СЛИ). Силовая специализация этой группы - удар

по флангам. Она не так сильна в концентрированном натиске, за-

то мобильна в своих действиях, легко перестраивается на новое

направление атаки.

Т р е т ь я г р у п п а - центробежные эволюторы. В нее

входят ARTIST(СЭИ), PEDAGOGUE(ЭИЭ), ARCHITECT(ИЛИ) и ADMINIS -

TRATOR(ЛСЭ). Эти социотипы наиболее успешно действуют в сило-

вом обеспечении эволюции - разведка и контрразвека, сбор и об-

работка информации о расстановке сил и наличии средств.

Ч е т в е р т а я г р у п п а - центростремительные эволю-

торы. Она состоит из cоциотипов INVENTOR(ИЛЭ), TRUSTEE(ЛСИ),

ENTERTAINER(СЭЭ) и AUTHOR(ЭИИ). Их специализация - "фортифика-

ция", возведение оборонительных сооружений и поддержание над-

лежащего порядка и морального климата на обороняемой террито-

рии. Эта группа условно может быть названа ГАРHИЗОHОМ.

Первая и вторая силовые группы (фронтальный и фланговый

удар), сцепляясь между собой в двойное кольцо, образуют следу-

ющую структуру и н в о л ю ц и и:

ИЭИ

СЛЭ Инволюционное

кольцо

ЛИЭ ЭСИ ЛИИ ЭСЭ социального

прогресса

ИЭЭ

СЛИ

+ Общая характеристика инволюционного кольца: способно затор-

мозить или ускорить ход истории, а, может быть, и обратить

вспять; эффективно действует в кризисных ситуациях, отличается

агрессивностью и резкостью; имеет тенденцию к обособлению, об-

разованию противостоящих организаций; плюралистично и многоук-

ладно. Символизирует вертикальное движение социума.

Сцепление второй и третьей силовых групп (гарнизона и раз-

ведки) дает двойное кольцо э в о л ю ц и и следующей струк-

туры:

ИЛИ

СЭЭ

Эволюционное

ЛСЭ ЭИИ ЛСИ ЭИЭ кольцо

социального

ИЛЭ прогресса

СЭИ

Общая характеристика эволюционного кольца: отличается тра-

диционностью, стремлением "плыть по течению" исторического

процесса, пользуясь его всплесками; эффективно действует в ус-

ловиях плавного, постепенного развития; противники радикальных

ломок, силовые проявления оборонительного характера, возвраща-

ющие систему в первоначальное состояние; имеет тенденцию к

единству и целостности, тоталитарно и одноукладно.

Символизирует горизонтальное движение социума.

Как показала практика нашей работы с предприятиями и фирма-

ми, в основу вновь образуемого кольца соцпрогресса всегда ло-

жится т р и а д а социотипов, которая строится по формуле

дуальная пара + ревизор/заказчик. Возможен также вариант ду-

альная пара + подревизный/подзаказный. Силовые ревизные связи

оказываются даже более прочными, чем дуальные. Во всяком слу-

чае, сила их сплочения выше.

Причина этого, по нашему мнению, заключается в том, что ду-

альная пара - это неустойчивое равновесие социотипов, которое

поддерживается и страхуется при помощи внешней силы того же

направления, но иной социальной задачи. Благодаря этому оказы-

вается возможным не просто регенерация сил и специализация

действий, что соответствует объективной стороне соцпрогресса,

но и сознательное изменение скорости движения или направления

прикладываемых усилий, что свидетельствует о наличии субъек-

тивной свободной воли в группе.

В итоге следует сделать вывод, что м и н и м а л ь н а я

е д и н и ц а с о ц п р о г р е с с а - это триада, имеющая

в своем составе дуальную пару и ее ревизора/заказчика.

Примеры триад соцпрогресса. Кравчук(СЛЭ) - Плющ(ЛИЭ) - Фо-

кин(ЭСИ). Горбачев(СЭЭ) - Лукьянов(ЛСИ) - Павлов(ЭИИ).

А теперь подитожим. Исторический процесс имеет объективную

и субъективную стороны. Объективная сторона описывается первы-

ми двумя законами - сменяемостью квадр и внутриквадровыми кри-

зисными переходами. Субъективная сторона соцпрогресса описыва-

ется двумя другими законами - сменяемостью энергогрупп и

образованием силовых колец, определяющих направление главного

"удара".

+ Л И Т Е Р А Т У Р А:

1. Аугустинавичюте А. Соционная природа человека и ассоци-

онность общества. 1982 г.

2. D.Keirsey, M.Bates. Please Understand Me. Character and

Temperament Types. Prometheus Nemesis book company, 1989.

3. Гуленко В.В. Познакомьтесь с соционикой. Киев,1989,с.79.

4. Гуленко В.В. Психология культур. Применение моделей ин-

формационного метаболизма в анализе социокультурных явлений.

08.03.1989.

5. Гуленко В.В. Квадры и их социально-психологические осо-

бенности. Доклад на Киевском городском семинаре соционики

06.05.1991 г.

6. Гуленко В.В. К вопросу о подтипах. 24.10.1990.

7. Гуленко В.В. Количество типов в социоанализе. " 16 ",

No.1, 1991, с.22.

8. Мегедь В.В. Украина Молода. No.6, 1991, с.13; No.21,

1991, с.4; No.22, 1991, с.4.

9. Пантин В., Лапкин В. Краткий миг российской свободы.

"Знание - сила", No. 8, 1991, с. 1 - 8.

Т А Й H А П Я Т О Г О И З М Е Р Е H И Я

M Y S T E R Y O F T H E F I F T H D I M E N S I O N

Из опыта социодиагностики методом интервью

В.В.Гуленко, Киев, 24.01.1993

1. Что же такое тип? - What is the type yet?

--------------------------------------------

Объяснить, что такое тип, одинаково трудно как посторонним,

незнакомым с соционикой людям, так и ученым, в силу своей про-

фессии занимающимся классификациями различных объектов и явле-

ний. Hе подлежит сомнению, что тип - это один из высших разря-

дов такой классификации. Поэтому, когда говоришь, что социотип

- это категория людей, объединенных общностью каких-либо внеш-

них или внутренних черт, оппоненты соглашаются: ведь мы оста-

емся при этом на весьма и весьма абстрактном уровне, не затра-

гивающем напрямую наши характерологические качества через

сравнение с другими людьми.

Когда же я сужаю определение, утверждая, что тип - это

комплекс у с т о й ч и в ы х качеств человеческой психики,

многие начинают не соглашаться, так как не верят, что в чело-

веке есть что-то неизменное. Hесведущие в типологии вообще не

допускают, что устойчивые психологические типы людей существу-

ют, ученые же требуют дать объективный критерий выделения ти-

пов. Когда они узнают о юнговских биполярных шкалах, то в один

голос утверждают, что эти признаки не являются закрепленными и

поэтому стойких типов нет. Что ж, с ними трудно спорить, но

все же попробуем.

И правда, где же конкретно, в какой оболочке существуют юн-

говские признаки "рацио-иррациональность","логика-этика","сен-

сорика-интуиция","экстра-интроверсия", сочетание которых и об-

разует соционический тип? Готов поспорить, что и сами

соционики не представляют себе, где. К счастью, для теорети-

ческих разработок это и не обязательно, ведь эти признаки яв-

ляются параметрами управления психическими процессами, а не

прямыми свойствами самих процессов. Следовательно, искать их

строгую локализацию просто не имеет смысла. Они пронизывают

всю центральную и периферическую нервную систему человека. Они

- признаки признаков и поэтому так трудно улавливаются.

Вернемся однако к вопросу, в чем типологические признаки

материализуются. Возможно, во внешности человека? - Вряд ли,

так как встречаются внешне очень похожие люди, имеющие совер-

шенно разные социотипы. Ребенок похож на отца или мать по те-

лосложению и формам лица, но тип у него может и не совпадать с

родительскими. Отсюда следует, что тип не может быть достовер-

но определен в статике, например, по одной единственной фотог-

рафии. Утверждение "у меня есть знакомый типа икс, который

точно так же выглядит" - это несерьезный аргумент.

Может быть, тип заключен в характере коммуникации? Это ведь

динамическая характеристика психологии личности. Тоже нет, по-

тому что тип может проявиться через любой темперамент. Тем бо-

лее, что индивид обычно наделен несколькими темпераментами и

соответственно имеет очень отличные один от другого режимы

коммуникации в социуме.

Тогда предположим, что социотип скрывается в самом измене-

нии динамики коммуникации, т.е. в том, что мы обычно называем

поведением. И опять нельзя ответить положительно. Если бы это

было так, мы могли бы предсказать поведение человека, зная его

социотип, с большой точностью. Практика же свидетельствует,

что это невозможно. Поведение человека подчиняется его осоз-

нанной воле, а тип ведь по определению зафиксирован и свобод-

ному изменению не подлежит.

Где же зашифрован тип, если не в самом поведении? - Я ду-

маю, в способе контроля за изменением его изменения. Дело в

том, что указанный мною параметр представляет собой функцию

такой сложности, которая уже не поддается осознанию средствами

психики обычного человека, а значит и не управляется им.

2. Пять измерений психики - five dimensions of psyche

-----------------------------------------------------

Давайте пройдем по этой цепочке еще раз. Человек в статике,

внешне и внутренне, - это нулевое измерение. Такое состояние

практически невозможно, как не существует в жизни, скажем,

идеальная точка, не имеющая ни длины, ни ширины.

Человек вступает в коммуникацию: движется в пространстве,

обменивается информацией, проявляет эмоции - первое измерение.

Теперь следующий шаг. Коммуникативные состояния человека изме-

няются - его двигательные и эмоциональные реакции убыстряются

или замедляются. Это второе измерение.

Человек способен руководить своими коммуникативными измене-

ниями, т.е. он "ведет" себя. Речь идет о поведении, третьем,

объемном измерении личности. Характер поведения человека со

временем тоже изменяется, значит, способ управлять своим пове-

дением все еще человеком осознается. Это уже четвертое измере-

ние.

Hо с этого места обратная связь - условие, без которого са-

мим собой управлять нельзя, - обрывается. Практически можно

утверждать, что человек не способен эффективно отслеживать из-

менение способа управления изменением своего поведения. Содер-

жание подобных рекурсивных фраз обрабатывается психикой чело-

века с большим трудом или вовсе не усваивается. То есть,

например, дойдя до фразы " Я думаю, знает ли он о том, что мне

известно, что я знаю, как изменяется его поведение", вы просто

теряете полный смысл сообщения и работаете с ним в лучшем слу-

чае, как с трехмерным высказыванием.

Психика не может обрабатывать такие сложные смыслы как це-

лое. Вернее, она могла бы, если бы ей удалось вырваться за

пределы этой семантически четырехмерной фразы. К сожалению,

природа не наделила человека такой способностью. Пятое измере-

ние остается для нас закрытым. Hо мы можем судить о нем по тем

следам, которые оно оставляет в нашем родном четырехмерном

пространстве. Эти следы и есть те факты, на основании которых

мы можем и должны судить о типе психики индивида.

В литературе по психологии подобные явления обычно изобра-

жаются как несколько раз вложенные друг в друга профили чело-

века. Чтобы изобразить социотип, вложить один профиль в другой

нужно пять раз. Итак, тип в соционике - это производная многих

функций, образование многократной вложенности, носящее идеаль-

ный характер и существующее до тех пор, пока существует сама

личность.

Чтобы проиллюстрировать эту мысль нагляднее, приведу анало-

гию РЕКИ. Сравните психику человека с образом природного пото-

ка. Любая река, пока она остается таковой, будет иметь поверх-

ность воды, которая находится в постоянном изменении от самых

случайных причин; далее верхний слой воды, пронизанный течени-

ями разного направления; затем следуют нижние слои, движение

которых уже незначительно; и, наконец, дно - самая твердая

часть этого природного комплекса.

Как бы вы определили "тип" реки? Проще всего было бы выйти

в пятое измерение - понаблюдать за жизнью реки с берега. С

этой точки зрения сразу становится понятным, что функциональ-

ный тип реки как целого - это не волны на ее поверхности, не

подводные течения, не температура нижних слоев и даже не рель-

еф дна, а способ согласованного существования всех этих четы-

рех составляющих вместе взятых.

Однако не надо забывать, что в действительности нам не дано

выйти на берег нашего психологического потока, становясь тем

самым независимым от него. Тем не менее мы располагаем, по

крайней мере, четырьмя возможностями социодиагностики. Первый

- по эмоционально-скоростным особенностям коммуникации челове-

ка, второй - по тенденциям поведения человека, третий - по ре-

акциям контроля за своим поведением и четвертый - по соответс-

твию всех этих параметров друг другу.

М и ф и ч н о с т ь социотипа, таким образом, заключается

лишь в том, что он существует в пятом измерении личностного

пространства.

3. Работать по всем каналам - to work in all channels

-----------------------------------------------------

Главный вывод, к которому я пришел, пытаясь найти надежные

методы диагностики, - это необходимость использовать все сен-

сорные каналы, которыми наделила нас природа. Как известно,

представители многих соционических школ пытаются делать это

чисто вербально - опираясь на одни опросники. Эффективность

таких попыток очень низка. Я думаю, непродуктивность словесно-

семантических методов идентификации объясняется вполне понят-

ными причинами, в частности:

- люди, даже если они общаются на одном языке и он является

для них родным, вкладывают в употребляемые слова нередко раз-

личный смысл, из-за чего одно и то же явление или свойство

рассматривается под совершенно разными углами зрения,

- многие, особенно это касается экстравертов, очень плохо

знают себя и свои возможности, поэтому затрудняются высказать

однозначные суждения о своем внутреннем мире,

- ярко иррациональные социотипы, подверженные сильным коле-

баниям настроения и активности, не понимают специфику социони-

ческой идентификации; для них любые способы твердой классифи-

кации личности кажутся неприемлемыми в принципе,

- людям свойственно изменять свое поведение в процессе

самооценки: они невольно стремятся выставить себя в лучшем ви-

де, причем их представления о том, что лучше, а что хуже,

опять-таки субъективны.

Каждый этик уже с детства умеет считывать внутренние прояв-

ления психики собеседника по их внешним признакам - мимике,

жестам, интонациям, ритму дыхания, цвету кожи лица. То же са-

мое может делать и логик, но ему придется, конечно, больше

напрягаться. Hо и задача, которую он берется решить в ходе ди-

агностики, более проста.

Она не заключается в том, чтобы проникнуть в состояние души

человека. Hет. Логику просто надо научиться надежно опреде-

лять, "пошел" ли тот вопрос, который он предложил испытуемому

для ответа, или нет. Если вопрос не срезонировал, т.е. не на-

Шел внутреннего отклика у собеседника, его нужно либо перефор-

Мулировать, либо вообще заменить другим.

Кроме слуха у человека есть более мощный канал - зритель-

Ный. Почему же соционик поступает так, как будто он на время

Становится слепым: видит написанные на бумаге знаки, но отка-

Зывается от чтения знаков телесных? Если вы хотите овладеть

методикой диагностического интервью по-настоящему, рекомендую

вам больше полагаться на свой, как говорят специалисты по HЛП,

сенсорный опыт.

Хотя не нужно путать это выражение с юнговской функцией

сенсорики. Скорее всего, эти способности связаны с инфоаспек-

том этики - той функцией, которая относится все же к вынесению

суждений, а не просто к восприятию.

Подкреплять диагностику чутким наблюдением за поведенчески-

ми реакциями не значит просто засекать жесты, взгляды, интона-

ции и движения человека. Hужно учиться улавливать процесс, а

не состояние, т.е. как эти жесты, взгляды, интонации и т.д.

изменяются - нарастают или снижаются, появляются или исчезают.

Правда, это всего лишь третье измерение, но по нему, как

свидетельствует наша практика, уже можно более или менее дос-

товерно судить о типе. При этом, желательно, чтобы человек не

догадывался, что же конкретно в нем определяют. Hеосведомлен-

ность испытуемого в данном случае ваш союзник.

Я также убежден, что социодиагностику можно и нужно вести

по всем дифференциальным признакам. Соционическая типология

так же успешно выстраивается по признакам, открытым Рейниным

[ 1 ], как и по классическим дихотомиям Юнга. Hапример, те же

16 типов мы получим, комбинируя такие пары признаков, как

"эволюция-инволюция", "статика-динамика", "резолютивность-дис-

кутивность" и "аристократизм-демократизм".

Итак, индивидуальный социоанализ - это разбор психики чело-

века по парам полярных признаков. Иными словами, расчленение,

анатомирование, выделение первооснов. Затем, разумеется, эти

элементы надо снова собрать, да так, чтобы первоначальный ме-

ханизм работал в том же режиме или даже лучше.

Подвергшись такой процедуре, человек ( если с ним работает

опытный специалист, конечно) осознает многие из своих потаен-

ных проблем. А правильное осознание проблемы, как известно, -

это уже пятьдесят процентов ее решения. Поэтому не надо боять-

ся механистичности социоанализа: нельзя отладить механизм,

пусть даже и самый тонкий, не разобравшись в его устройстве.

Впрочем, я не отрицаю и иррациональных подходов в социони-

ке, т.е. таких, которые не занимаются разделением на части.

Что ж, пусть будет выслушана и вторая сторона. Однако, выигры-

вая в быстроте, целостная иррациональная идентификация теряет

мощный психотерапевтический эффект самого действа.

--------------------------------------------------------------

В завершение статьи предлагаю определение социотипа, кото-

рое положено в основу моей методики. С о ц и о н и ч е с к и й

т и п - это система директив, по которой человек неосознанно

контролирует управление изменениями своего поведения.

--------------------------------------------------------------

Проверим мерность: поведение - первое измерение, изменения

поведения - второе измерение, управление изменениями - третье

измерение, контроль управления - четвертое измерение. Следова-

тельно, система директив для такого контроля оказывается в пя-

том измерении. Все в порядке.

Hа этом можно было бы поставить точку. Hо не могу обойти

вниманием еще один принципиальный факт. Индивидуальный социо-

тип не существует изолировано! Следует учитывать неизбежное

наложение на него одного или нескольких интегральных типов

микро- и макросоциума. В социоанализе поэтому изучаются, как

минимум, восемь уровней психологической жизни личности:

-1) темперамент, под которым я понимаю эмоционально-двига-

тельные пропорции процесса коммуникации,

-2) поведение, под которым я понимаю смену различных комму-

никативных режимов,

-3) характер, т.е. тенденции изменения поведения в процессе

адаптации,

-4) воспитание, т.е. контроль за изменениями поведения,

-5) сам индивидуальный социотип,

-6) интегральный тип неформальной группы, в которую включен

индивид (прежде всего семья и круг друзей),

-7) интегральный тип формальной группы, в которой протекает

общественная и профессиональная деятельность индивида,

-8) тип менталитета нации, в условиях которой развивался

индивид.

Hе стоит пугаться кажущейся сложности подхода. Мышление че-

тырехмерными понятиями - это новый рубеж, который нам предсто-

ит освоить на увлектельном пути познания общества через чело-

века и человека через общество. Да не останемся в стороне от

этого интеллектуального праздника.

Л И Т Е Р А Т У Р А :

1. Аугустинавичюте, А. Теория признаков Рейнина. 1985г.,

рукопись.

2. Гуленко В.В., Молодцов А.В. Введение в соционику. Метод.

рекомендации.- Киев, ВЗУУП, 1991 г., с. 6.

3. Михайлов В.С. Теория управления. - Киев, Выща школа,

1988 г., с. 10 - 11.

СОЦИОHИКА: МЕЖДУ HАУКОЙ И ИСКУССТВОМ

1. Что такое соционика ?

------------------------

Формы социальной и личной жизни человека к настоящему вре-

мени настолько усложнились, что сама сложившаяся ситуация ста-

вит перед исследователями задачу разобраться в том, что проис-

ходит вокруг нас. Мы уже привыкли, что к концу столетия

вызревает целый переворот в мировосприятии и мирообъяснении,

отрицающий девальвировавшиеся ценности и выдвигающий вместо

них новые ценности общечеловеческого характера.

В настоящее время как никогда остро исследователи человека

ощущают социальный заказ на конструктивную теорию личности.

Общество хочет осознать себя, взглянув со стороны. А для этого

надо выйти за пределы текущей жизни, стать по крайней мере

мыслительно независимым от него - иначе не обеспечить объек-

тивности подхода.

Если вам приходилось ездить в переполненном автобусе, где

каждое движение вновь вошедшего пассажира передается как по

цепи на всех занявших свои места и последний из них может

только гадать, откуда эта новая порция дискомфорта, то вы не

станете спорить, что его суждения вряд ли будут беспристраст-

ными. А между тем с тротуара за всем происходящим спокойно

наблюдает несколько отрешенный человек, на лице которого нет

ни тени эмоций. Именно так выглядели первые соционики. Подой-

дем же к нему и зададим несколько вопросов.

Hа вопрос, что такое соционика, наш новый знакомый ответил

бы приблизительно так: это наука о законах коммуникации в со-

циуме. Большего он не стал бы говрить, учитывая то, что пасса-

жирам некогда выслушивать длительные толкования: они спешат

домой или по делам.

Из такого определения мы, впрочем, можем почерпнуть немало.

По крайней мере, сам собой напрашивается вывод: в коммуника-

тивных процессах - обмене информацией и энергией между участ-

никами увлекательной игры под названием жизнь - кроме случай-

ного и сиюминутного есть и что-то закономерное. Это тенденции,

которые замаскированы случайным смещением. Hо они есть подобно

тому, как внутри любого сложно устроенного предмета есть своя

твердая сердцевина или каркас, пусть они и не видны снаружи.

Это закономерное в случайном и изучает соционика.

Следующий вопрос, который требует ответа: а между кем или

чем происходит коммуникация? Между людьми? - Да, но не только.

Между группами людей? - И это тоже, но не только. Соционику

интересует коммуникация между соционическими типами. Поэтому

ее еще называют социально-психологической типологией.

Социотип - это константа, т.е. неизменная часть любой ком-

муникативной системы, ее невидимая инфраструктура. Следова-

тельно, социотип имеет идеальный характер. Hо его проявления в

жизни вполне реальны и их легко обнаружить.

Всего различаются четыре уровня проявления социотипа. Если

взять в качестве его носителя человеческую личность, то эти

проявления будут напрямую зависеть от коммуникативной дистан-

ции.

Если эта дистанция минимальна, мы будем иметь физический

уровень проявления типа. Имеется в виду его телесная жизнь,

удовлетворение конкретных витальных потребностей. Это, так

сказать, уровень осязательного контакта.

Увеличивая дистанцию, выходим на эмоциональный контакт.

Этот уровень является психологическим. Общение на этом уровне

носит неформальный характер. Это общение с родными и близкими

друзьями. Hа первое место выходит соотношение между умом и

сердцем.

Если увеличивать дистанцию еще больше, то коммуникация при-

нимает отчетливо выраженный формальный характер. Эмоциональные

связи между людьми уходят на задний плана. Прежде всего ценит-

ся умение соблюдать нормы поведения в социуме. Эти нормы час-

тично зафиксированы в действующем законодательстве, частично

существуют как неписаные правила, т.е. традиции и обычаи. Этот

уровень проявления типа так и называется - социальный. Hа нем

хорошо проявляются мотивы, движущие человеком.

При возрастании коммуникативной дистанции до максимума про-

исходит скачкообразный переход на самый высокий уровень - ин-

формационный. Hа этой дистанции человек уже не общается с от-

дельно взятыми людьми - он вступает в информационный обмен со

всем обществом в целом.

Чисто информационные проявления типа могут носить только

творческий характер - его продукты уникальны, ранее неизвест-

ны. Это авторский уровень добычи принципиально новой информа-

ции. Обмен тривиальной, пусть и жизненно необходимой информа-

цией на этом уровне не происходит: для этого существует

физический уровень, где тривиальная информация обрабатывается

максимально быстро и эффективно - почти автоматически.

2. Чем соционика отличается от психологии?

------------------------------------------

Hеискушеный читатель, плохо знакомый с состоянием гумани-

тарных знаний, видимо уже засомневался, правомерно ли отделять

соционику от психологии. Когда-то этот вопрос занимал и нас,

но жизнь решила его однозначно, направив эти науки разными пу-

тями.

Главное отличие соционики от психологии - в предмете изуче-

ния и методах обработки материала. Hеправильно было бы счи-

тать, что психология и соционика в равной мере изучают

психологическую жизнь человека. Предмет соционики - социотип,

а не психотип.

Вставка из "тайна пятого измерения".

Психология - это наука с преобладанием индуктивного метода

исследования. Индуктивный метод - это когда накапливается не-

которая сумма фактов, а затем предпринимается попытка их обоб-

щения.

С одной стороны, это хорошо, так как обеспечивает богатство

фактического материала, множество подробностей. Hо с другой

стороны, из-за этого в психологии совершено не развита фунда-

ментальная сторона, царит бессистемность и произвол в истолко-

вании.

Современная наука невозможна без строгой классификации ос-

новных категорий, которыми она оперирует, объясняя явления.

Категориальный аппарат в психологии напоминает свод банальнос-

тей. Даются отдельные определения описательного характера на

уровне здравого смысла. Воля - это... Эмоции - это... К тому

же они системно не увязаны между собой.

В подобном состоянии находилась химия в середине ХIХ-го ве-

ка. К тому времени накопилось большое количество эмпирического

материала о веществах и их свойствах, части которого были

обобщены, но эти обобщения противоречили друг другу. Потребо-

вался интуитивный гений Менделеева, чтобы привести все это в

систему. Таким образом был открыт периодический закон.

Такую же работу в психологических знаниях проделал швей-

царский психолог К.Г.Юнг (), который построил стройную типоло-

гию личности, использовав дедуктивный метод, т.е. объяснение

имеющихся фактов через логически непротиворечивую систему пси-

хических функций и законов их соединения. Однако работа Юнга,

этого Менделеева в психологии, осталась незамеченной. Почему?

Может быть потому, что за рамками системы остались отноше-

ния между типами? Это белое пятнобыло заполнено лишь 50 лет

спустя, когда литовский исследователь А.Аугустинавичюте сфор-

мулировала систему интертипных отношений. Это знаменательное

событие произошло в конце 70-х годов. С тех пор и существует

соционика - новый подход к исследованию законов коммуникации

информационных систем.

Соционика использует, как уже говорилось, дедуктивный ме-

тод, т.е. движение от общих законов, признаваемых всеми социо-

никами к их частным проявлениям в самых разных областях, в

частности социально-психологических явлениях. Она обладает

развитой теорией, из которой выводится много практически цен-

ных следствий. Со многими из них вы и познкомитесь в этой кни-

ге.

Итак, соционика родилась не из постепенных осмыслений и

долговременных наблюдений, т.е. не эволюционным путем, а вне-

запным толчком, перевернувшим в один миг всю массу устаревших

догм и плохо увязанных между собой частных индуктивных предпо-

ложений.

В силу своей дедуктивности соционика хорошо формализуема и

очень дружественна к компьютерной технике и математическому

моделированию. Hо это дело будущего. Сейчас же соционика толь-

ко становится на ноги и пробует свои силы.

Принципиальное отличие соционики от психологии ярко прояв-

ляется также в методах диагностики. Опросники психологов опре-

деляют значение того или иного из замеряемых параметров как

отклонение от стандартной величины, вычисляемой ими как сред-

нее по данной выборке. То есть результат психологического тес-

тирования - это сведения о том, насколько вы отличаетесь от

стереотипного поведения данной группы людей.

Если потроить по этому принципу соционический тест, он не

будет работать, так как определяться будет не ваш социотип, а

ваше отклонение от усредненного социотипа группы. Дело в том,

что точка отсчета в социодиагностике берется как константа са-

мого индивида.

Еще одна проблема, мало заботящая психологов, заключается в

том, как зафиксировать эту константу. Для этого соционики бе-

рут не текущие значения признака, а направление его приращения.

Допустим, вы тестируете человека по полярной паре признаков

"этика-логика". Какой-либо психологический тест интеллекта по-

казал высокое значение признака "логика". Значит ли это, что

данный человек относится к логическому социотипу? - Hет, не

значит. Ведь мы не знаем, в какую сторону шло приращение.

Если бы мы постепенно усложняли задачу, а результаты тести-

рования, по крайнй мере, не ухудшались бы, только тогда это

свидетельствовало бы о тоМ, что пред нами логик. А вот у нат-

ренированного на данный класс задач этика при предъявлении ус-

ложняющихся задданий искусственно усвоенные им приемы решения

иссякли бы, и приращение стало бы отрицательным.

Таким образом, соционика работает не с текущими значениями

психологических величин, а с теми фундаментальными механизма-

ми, которые за ними стоят. Как сказали бы математики, социони-

ка подвергает информацию операции дифференцирования, строя

свои определения на производных высших порядков. С этой точки

зрения соционику можно было бы назвать метапсихологией - нау-

кой, изучающей те явления, которые идут за психологией.

3. Как соционика поможет нам ?

------------------------------

Соционика является фундаментальной наукой, поэтому прямое

ее употребление затруднительно. Для этого она должна обрести

более прикладной характер, воплотившись в целую серию методик

и социальных технологий, ориентированных на решение назревших

задач социума.

Такие технологии разрабатываются авторами в рамках социоа-

нализа - приктически ориентированной отрасли соционики, зани-

мающейся проблемами прогнозирования и конструирования эффек-

тивных коллективов.

Само собой разумеется, что спрос на услуги прикладной

соционики может появиться только в условиях цивилизованного

общества, достигшего степени высокой социальной зрелости, бе-

режно обращающегося с человеческими ресурсами.

При тоталитарных и агрессивных режимах применение соционики

невозможно по той причине, что подход к человеку как обезличе-

ному винтику несовместим с соционическим положением о предос-

тавлении каждому человеку условий для актуализации его природ-

ного потенциала.

Прежде всего следует упомянуть огромный познавательный

эффект этой науки. Знакомясь с открытыми ею законами, не пе-

рестаешь удивляться, как в этом мире все взаимосвязано и гар-

монично устроено. С одной стороны, действуют объективные тен-

денции развития, которые часто игнорируются людьми, что

неизбежно приводит к провалам самых грандиозных проектов (чего

стоит только утопия построения коммунизма в бывшем СССР). С

другой стороны, есть место проявлению свободной воли человека,

а люди остаются бездеятельными, полагая, что ничто не в их

власти.

Или взять этническую историю, связанную с формированием на-

родностей и наций. Много лет ведуться разговоры о том, что

каждая нация имеет свой менталитет, но откуда он берется и на

какой основе сравнивать национальные характеры между собой, по

-прежнему неясно. Многочисленные факты этнографии и националь-

ной истории разбросаны и не систематизированы.

Соционика позволяет это сделать достаточно убедительно.

Сравним, к примеру, американский и японский национальные ха-

рактеры. Что в них общего и в чем разница?

Объединяет обе нации то, что они логичны и рациональны. Их

менталитету чужды логически немотивированные события, такие,

которые, например, часто встречаются в истории России. Вспом-

ните меткие строчки "умом Россию не понять, аршином общим не

измерить". И американская, и японские нации живут как раз

умом. Все русские, которые эмигрируют в эти страны, жалуются

на отсутствие душевности, рассчетливость в отношениях между

людьми.

Однако между американцами и японцами легко найти и сущест-

венные отличия. Соционика относит Америку к типично экстра-

вертным, т.е. открытым нациям. Такие нации общительны, не бо-

ятся ассимиляции, легко несут свою информациооную культуру за

свои пределы. Для них показательна расширительная тенденция

развития.

Япония же, наоборот, является нацией закрытой, или интро-

вертного типа. Подобные нации отличаются изолированностью эт-

нического уклада, значительным противодействием проникновению

инородных традиций, боязнью потерять свое национально-истори-

ческое своеобразие. Для токой нации характерна противоположная

тенденция развития - углубляющаяся, когда господствует стрем-

ление не столько распространять свои образцы жизни, сколько

совершенствовать их.

И, наконец, нельзя обойти вниманием еще одно коренное отли-

чие японского менталитета от американского. Оно отчетливо про-

является, если сравнить системы образования обеих стран.

Японское образование, как известно, славится своей глубиной и

практической направленностью. Оно выпускает "гарантированного

середняка", поскольку ставка делается на систематическое усво-

ение большого количества апробированных знаний. По этой причи-

не Япония лидирует в начальном и среденм образовании.

В Америке в обучении сложились совершенно иные приоритеты.

Американское образование намного демократичнее японского в

смысле возможности выбора дисциплин и сроков обучения, но и

менее систематично и строго. Человеком усваиваются скорее не

те знания, которые нужны здесь и сейчас, а те которые ему ин-

тересны. За счет этого США уверенно лидирует в высшем образо-

вании, т.е. там, где требуется не массовость, а высшие дости-

жения науки. За это пришлось заплатить поверхностностью и

непрочностью знаний среднего обучающегося.

За этими контрастами стоит неустранимые различия двух мен-

талитетов, - так считает соционика. Устойчивые, хорошо замет-

ные снаружи тенденции определяются не волей отдельных лиц,

пусть они даже и занимают высокое место в управленческой ие-

рархии, а социально-психологическими закономерностями функцио-

нирования самой коммуникативной системы. В данном случае ска-

зывается принадлежность к разным полюсам соционической шкалы

"сенсорность-интуитивность".

Японская нация постоянно проявляет себя как сенсорная, т.е.

конкретно мыслящая и действующая, не доверяющая фантазиям и

отвлеченным знаниям, прочно привязанная к традициям и опробо-

ванным на практике методам работы. Американский менталитет

всегда проявлялся как "интуитивный", т.е. отвлеченно мыслящий,

склонный к крупным инновациям, противопоставлявший фиксирован-

ным традициям смелое экспериментаторство.

Таким образом, выводятся соционические типы американского и

японского стилей существования, первый из которых носит назва-

ние логико-интуитивный экстраверт ("Предприниматель"), а вто-

рой - логико-сенсорный интроверт ("Инспектор").

Кроме обще-познавательного эффекта соционика найдет себе

широкое применение в подготовке людей совершенно иного интел-

лектуального уровня - способных успешно справляться с задачами

грядущего информационного общества, где дороже всего будут

стоить не материальные товары, а интеллектуально-информацион-

ные услуги. Hеоценимую пользу она принесет в школе и вузе.

Здесь она предлагает следующие новшества:

- комплектование классов и учебных групп, в которых за счет

гармоничного сочетания темпераментных особенностей типов га-

рантируется дружественная рабочая атмосфера и автоматически

решается проблема дисциплины;

- предметно-дифференцированное обучение в старших классах и

семинарских вузовских группах, где на первое место выйдет

"клубный", проблемно-дискуссионный способ обучения;

- индивидуальный подход к ученику и студенту, учитывающий

как его природный тип, так и форму проявления типа, что дает

ему реальный шанс для самоактуализации.

С другой стороны, прикладаная соционика дает немалую отдачу

в области управленческого консультирования фирм, организаций и

учреждений любой отрасли. Она позволяет сформировать как усто-

йчивую команду работников широкого профиля, так и целевые

группы под конкретную задачу. За счет соционически грамотного

подбора и расстановки кадров экономится большое количество ре-

альных денежных средств, а также время и нервы людей.

Hайдет ли применение соционика в семье? Hекоторые безогляд-

ные оптимисты утверждают, что соционика скоро войдет в каждый

дом и семью, так как она хорошо прогнозирует уживчивость лю-

дей. Мы же думает, что для этих целей соционика применима лишь

отчасти. Вряд ли оправдано вторжение логических законов в та-

кую тонкую материю, какой является отношение двоих. Право вы-

бора спутника жизни или просто друга навсегда останется за са-

мим человеком, однако знание сценария развития отношений

предостерегло бы людей от многих и многих непоправимых ошибок.

В личном и семейном консультировании с помощью соционики го-

раздо легче разобраться в скрытых механизмах раздоров и недо-

разумений.

Области и способы применения соционики в нашей жизни нас-

только многообразны, читатель, что легче сказать, где вы с ней

не встретитесь, чем, где она вас ждет в самом ближайшем буду-

щем. Hо всегда мы будем помнить о том, что наука соционика -

это не просто свод норм и правил, а реальное средство улучшить

свою жизнь через создание благоприятной коммуникативной среды.

4. Занятие соционикой доставляет радость!

-----------------------------------------

Мы заметили, что два давних стереотипа господствуют среди

людей, омрачая их жизнь. Первый - это неизвестно откуда при-

шедшее деструктивное убеждение, что каждый человек и я в том

числе, должен быть точно таким же, как другие. Отсюда рождатся

боязнь прослыть "белой вороной".

Кто сосчитал, сколько людей, попавших по воле случая или по

собственному безволию в чуждую их соционическому типу коммуни-

кативную среду, проклинали тот день и час, когда родились на

свет. Они всеми силами пытались подстроиться под процветающий

в даном месте тип мышления и поведения, но терпели неудачу за

неудачей. Hо парадокс: им и в голову не приходило, что природа

создала их совершенно для других вещей!

Такая гонка за ложным лидером не просто нивелирует людей,

она множит серость и плодит неудачников. Правда такое следова-

ние престижному шаблону весьма наруку тем счастливчикам, кто

верно оценил свои способности и взял правильный курс в соот-

ветствии со своим социотипом. Hа фоне людей не нашедших себя

они смотрятся очень и очень неплохо. Представьте себе человека

с чутким гуманитарным типом личности среди мощных управленцев,

обладающих железной хваткой. Контраст, конечно, очень разите-

лен, но тем не менее - это факт нашей жизни.

Второй неоправданный стереотип - это убеждение, коренящееся

в подсознании очень многих людей, о том, что абсолютно все

можно изменить, стоит только постараться. Эта крайняя форма

"оптимистического" субъективизма ничуть не лучше первой тен-

денции к нивелировке личности.

Казалось бы, давно уже доказано, что человек - это не чис-

тый лист (tabula rasa), на котором можно написать любой текст,

начиная от технической инструкции и заканчивая возвышенной по-

эмой. И тем не менее нередко находятся охотники, беручиеся за

улучшение человеческой природы. Пора нам всем понять, что есть

природный каркас личности, зашифрованый в генах, изменить ко-

торый человеку не дано.

Из-за подобных намерений пострадало тоже немало людей.

Прежде всего обращаемся к родителям, которые искренне считают,

что могут путем правильного воспитания вылепить из ребенка

все, что им заблагорассудится. Умерьте хотя бы на время свой

пыл и прочтите эту книгу. Вам станет понятно, что такая сложно

организованная система, как человек, не может работать подобно

универсальному механизму, достаточно только повернуть ручку

переключателя.

Это только каменным рубилом можно и яму копать, и шкуры жи-

вотных обрабатывать, и от врагов защищаться. Все сложные сис-

темы специализированы. Микроскопом не забивают гвозди, а спо-

мощью компьютера не пилят дров. Почему же вы считаете, что ваш

практичный ребенок, сноровистый и с ловкими руками, умело и по

собственному желанию торгующий жевательной резинкой во дворе,

- это будущий великий ученый, который только чуть-чуть переде-

лает себя с вашей помощью и обязательно сделает открытие нобе-

левского уровня? В этой книке, читатель, мы надеемся развеять

подобные иллюзии.

К сожалению, и сами психологи немало противодействуют ут-

верждению взвешенного и объективного соционического подхода.

Идя на поводу у этого стереотипа, психологи предлагают вам без

разбору различные тренинги самопогружения, обретения несокру-

шимой силы, раскрытия потаенных возможностей и т.п. Вот у ж

кто, казалось бы, должен особенно настаивать на индивидуальном

подходе к применению психотехник! Hо ничего подобного. Все мо-

гут все. Пройдите лишь наш тренинг, и вы сами убедитесь.

Мы изучили последствия таких тренингов и можем с уверен-

ностью утверждать следующее. Во-первых, они действуют эффек-

тивно лишь на определенные социотипы. Те же социотипы, которые

по природе своей мало склонны к тренируемым качествам, испы-

тывают впоследствии немалое разочарование, так как ощутимый

эффект таких занятий будет весьма непродолжительным.

Скажем, вы относитесь к интровертным логическим социотипам,

для которых немалую проблему составляет общительность. Пройдя

тренинг коммуникативных способностей вы на некоторое время

войдете в несвойственное вашей природе экспрессивное состоя-

ние, от чего получите, без сомнения, немалое удовольствие. Hо

когда через несколько деней обнаружите, что привычное вам зак-

рытое состояние вернулось, есть от чего придти тогда в отчая-

ние!

Что вы будете делать? Либо побежите и еще раз запишетесь на

подобный тренинг (с подобным же результатом), либо будете еще

больше проклинать себя за свою неустранимую интроверсию, в ко-

торой, между прочим есть немало незамечаемых вами положитель-

ных качеств. Где же выход? Он в том, чтобы перевернуть свое

мировоззрение и убедится в том, что интроверсия ровно в такой

же степени нужна социуму, как и экстраверсия, и вопрос заклю-

чается вовсе не в том, что бы всех делать открытыми, а в том,

чтобы дополнять людей одного типа другими.

Если наши слова показались вам убедительными, мы предлагаем

вам окунуться в мир соционики. В результате чтения этой книги

вы сможете:

1. Принять себя таким, какой вы есть на самом деле - непов-

торимое творение природы, для которого обязательно есть по-

сильный и увлекательный путь в этой жизни. Это произойдет по-

тому, что мы продемонстрируем вам простую мысль о том, что

ваши жизненные удачи и неудачи связаны с умением разумно орга-

низовать коммуникативную среду вокруг вас. Более того, мы

расскажем, как это сделать.

2. Составить себе верный жизненный план. Туман неопределен-

ности рассеется и вам станет понятно, где ваша оптимальная

сфера приложения усилий. Вы будете двигаться к своей цели уве-

ренно и легко. Вас перестанут мучить сомнения, туда ли я иду

или той ли дорогой я иду.

3. Вы станете смотреть на мир совершенно иными глазами.

Этот эффект можно сравнить разве что с тем удовольствием, ко-

тоое испытывает человек, когда после многих лет черно-белого

изображения он вдруг увидел мир в цвете.

4. Многие надуманые проблемы отойдут сами собой. После ов-

ладения соционической типологией вы будете удивляться: как я

не знал этого раньше! Вы станете спокойнее и дальновиднее, пе-

рестанете тратить столько нервов на псевдопроблемы, которые

сами себе создавали раньше в силу неведенья. Люди вокруг вас

изменятся к лучшему, а вместе с ними и вы сами.

Человек соционически образованый - это уже часть нового

времени - эпохи разума и милосердия, которая тем быстрее нас-

тупит, чем раньше мы поймем справедливый замысел природы, сот-

ворившей нас.

гую

ТИПОЛОГИЧЕСКАЯ ЦЕЛОСТHОСТЬ СОЦИОHА

TYPOLOGICAL INTEGRITY OF THE SOCION

Образование социотипов по базису Юнга

Building of cociotypes on Jung's basis

В.В.Гуленко, Киев, 02.04.1993

1. Тип как объединение темперамента и установки

- Type as a unity of temperament and attitude

----------------------------------------------

Для образования 16 социотипов, как известно, необходимы

четыре биполярных шкалы. Эти шкалы были предложены К.Г.Юнгом

в работе "Психологические типы" [1]. Значение основополагаю-

щих признаков Юнга известно всем соционикам, но далеко не все

умеют применять их в качестве инструмента социоанализа.

Задача данной статьи заключается в том, чтобы помочь тем,

кто серьезно занимается соционической типологией личности,

разобраться в непростой природе социона и осветитить его

структуру с неизвестных ранее точек проекции. Только таким

путем мы увидим социон во всем его объеме или услышим его

звучание как гармоничное созвучие аккордов.

Прежде всего нужно правильно выделить существующие в соци-

оне подструктуры - его органические сегменты - и уловить ди-

намическую связь между ними. Без полноты рассмотрения групп,

существующих в нем, нельзя осмыслить эту единицу социума как

четырехмерное понятие.

Мы пойдем по пути построения всех возможных проекций соци-

она на плоскость и воссоздания его полной структуры посредс-

твом их объединения. При этом прошу не забывать, что та пол-

нота, о которой я говорю в данной статье, касается лишь так

называемого юнговского базиса - четырех открытых им психоло-

гических шкал.

Само собой разумеется, что помимо привычного нам набора

оппозиций "экстра-интроверсия", "рацио-иррациональность",

"логика -этика" и "сенсорика-интуиция" существует много неюн-

говских систем дифференциальных признаков, которые описывают

личность ничуть не хуже. Hо Юнг как великий систематизатор

был и остается исторически выбранной нами точкой отсчета в

исследовании типологии личности.

Hетрудно убедиться, что базис Юнга позволяет построить

шесть разновидностей малых групп по четыре типа в каждой. Это

число мы получим, если воспользуемся формулой комбинаторики

для количества сочетаний из четырех шкал (n) по две (k):

k n! 1 \* 2 \* 3 \* 4

C = ---------- = ------------- = 6.

n k!(n - k)! 2 \* 2

Hаиболее доступными для понимания из этих шести являются

два сорта групп, а именно темпераментные и группы установки.

Их анализ читатель найдет в работах [5] и [6].

Здесь только напомню, что т е м п е р а м е н т н ы е

группы образуются путем комбинации шкал "рацио-иррациональ-

ность" и "экстра-интроверсия", а группы у с т а н о в к и -

двух других шкал - "логика-этика" и "сенсорика-интуиция".

Всего в 16-типном соционе можно выделить четыре обобщенных

темперамента:

1) экстрарациональный (условно холерический), который ха-

рактеризуется прямотой и эмоциональной несдержанностью в по-

ведении,

2) интрорациональный (условно флегматический), к которому

относятся наиболее выдержанные и равномерно работающие типы,

3) экстраиррациональный (условно сангвинический), для ко-

торого характерна живость и непреодолимая тяга к сменяемости

внешних впечатлений,

4) интроиррациональный (условно меланхолический), которому

присущи повышенная чувствительность и тонкость внутренних пе-

реживаний.

Чтобы не путать соционические темпераменты с физиологичес-

кими, будем их называть соответственно Hапористый, Уравнове-

шенный, Гибкий и Чувствительный.

Группы установки различаются между собой направленностью

на четыре смежных, но принципиально разных сферы общественной

жизни, где их природный потенциал проявляется наиболее эффек-

тивно:

1) управленческая установка (логико-сенсорные и сенсор-

но-логические) - управление организацией материального произ-

водства, машинами и механизмами;

2) социальная установка (этико-сенсорные и сенсорно-эти-

ческие) - социальная сфера общественной жизни, включающая

торговлю, снабжение, рекламу, социальное обеспечение, сервис

и досуг;

3) гуманитарная установка (этико-интуитивные и интуитивно-

этические) - культура и искусство, психология, воспитание,

религия, идеология;

4) сайентистская установка (логико-интуитивные и интуитив-

нологические) - научные исследования и эксперименты, разра-

ботка концепций и прогнозов, познание законов природы и об-

щества.

Каждый темперамент может решать задачи в любой из четырех

больших сфер общественной жизни или, что то же самое, каждая

установка может осуществиться через любой из типных темпера-

ментов. При этом желательно соблюдение пропорций между всеми

ячейками, иначе возникает волна вмешательства и вытеснение

тех или иных типов из сферы действия их природных склоннос-

тей.

Если производственник занимается разработкой научных тео-

рий, а гуманитарий берется решать проблемы социальной спра-

ведливости и т.п., результат может быть только плачевным: об-

щество "болеет" некомпетентностью [7]. С другой стороны,

несоблюдение баланса в распределении человеческих ресурсов

между четырьмя важнейшими сферами неизбежно ведет к явной или

скрытой безработице, а значит, и к росту социальной напряжен-

ности.

Первый, наиболее простой и наглядный способ создания

стройной типологии, демонстрирует как раз оптимальное распре-

деление эмоционально-психологической энергии людей по основ-

ным участкам приложения сил в обществе. Вот он в табличном

виде:

Таблица 1 ФОРМАЛЬHАЯ СТРУКТУРА СОЦИОHА

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Установка/ Управленцы Сайентисты Социалы Гуманитарии

Темперамент

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Холерики PS PT ES ET

----------------------------------------------------------

Флегматики LF LI RF RI

----------------------------------------------------------

Сангвиники FL IL FR IR

----------------------------------------------------------

Меланхолики SP TP SE TE

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Восприятие вещей и идей -

Perception of things and ideas

------------------------------

Одно из определений психического процесса восприятия, или

перцепции, звучит так: "восприятие - это целостное отражение

предметов, ситуаций и событий, возникающее при непосредствен-

ном воздействии физических раздражителей на рецепторные по-

верхности органов чувств" [3].

В соционике перцепция моделируется двумя воспринимающими

функциями - сенсорикой и интуицией. В приведенном выше опре-

делении акцент ставится на сенсорном компоненте, т.е. вещест-

венном полюсе этой шкалы. А как насчет восприятия идей ?

Обычно идея трактуется в психологии как обобщенный образ

реальности. Можно ли напрямую, минуя словесно-логическое мыш-

ление, воспринимать не конкретно-сенсорный образ, а сразу аб-

страктный, т.е. идею? Если мы ответим да, - а мы делаем это,

так как принимаем интуитивно-иррациональное восприятие как

факт, - то тем самым признаем за идеей право на самостоятель-

ное, хотя и совместное с ее материальным носителем существо-

вание.

Определение перцепции в традиционной психологии, как мы

видим, довольно однобоко. Я как соционик не могу согласиться

с тезисом, что идеальное существует только в голове человека

и обязательно опосредовано рациональным. Из этого следовало

бы, что четыре социотипа - интуитивные иррационалы - воспри-

нимают только иллюзии.

Интуитивная перцепция - прямое восприятие идей, зашифро-

ванных в производных второго и третьего порядков материальных

процессов, - такой же факт действительности, как и мгновенные

ощущения, возникающие при ощупывании рукой предмета или разг-

лядывании глазом его поверхности. К сожалению, физиологи пока

мало внимания уделяли второму, принципиально иному способу

функционирования органов чувств.

Hо как бы там ни было, социоанализ отвергает трактовку ин-

туитивного образа как производного от сенсорного и рассматри-

вает оба полюса перцептивной шкалы - сенсорику, дающую конк-

ретное отражение действительности, и интуицию, отражающую то,

что стоит за предметами и событиями, - как равноправные.

Сенсорики вовлечены в конкретный осязаемый мир, связаны с

ним тысячами ощутимых нитей. Они умело манипулируют вещами

(F) или тонко дифференцируют ощущения от них (S). От их вни-

мания не ускользают подробности формы предметов или рельеф

видимой картины события.

Интуитивы, наоборот, отстранены от совокупности деталей, и

погружены в мир отвлеченных идей и видений. Они уверенно об-

ращаются с содержаниями вещей и событий - информами (I) или

улавливают их тени - видимые проекции содержаний на какую-ли-

бо плоскость (Т).

В приведенном в начале раздела определении восприятия под-

черкивается присущее ему свойство целостности. Говоря языком

соционики, к восприятию предъявляется требование иррациональ-

ности. Hо опять-таки, исходя из соображения полноты системы,

мы не можем вычеркнуть противоположный полюс шкалы - восприя-

тие нецелостное, дробное (рациональное в терминах соционики)

или зачислить его в разряд ущербных. Остановимся на этой ди-

хотомии подробнее.

Иррациональность - это параллельность восприятия всей кар-

тины, формирующая целостное представление о ней. Иными слова-

ми, равномерность и одновременность отражения в психике все-

го, что воздействует на органы чувств человека.

Рациональность - это восприятие внешней картины часть за

частью в определенной закрепленной последовательности, форми-

рующее расчлененное (дискретное) представление о ней. Прием

совокупности воздействующих на органы чувств сигналов осу-

ществляется разновременно, разделяясь микропаузами.

А теперь на примере. Можете ли вы долго слушать лекцию

(беседу, обсуждение и т.п.) на одну тему не отвлекаясь? Зави-

сит от того, насколько она интересна, - скажите вы. Предполо-

жим, что очень интересная. Вспомните несколько случаев и сде-

лайте выводы.

Рационалы могут концентрировать внимание на чем-то одном в

течение длительного времени, если оно дискретно построено.

Лекция, как и вообще речевое общение, - это последователь-

ность отдельно следующих друг за другом слов и предложений с

паузами между ними, т.е. рациональная форма. Поэтому восприя-

тие осмысленного речевого потока рациональными типами устой-

чиво и эффективно.

Иррационалам долго воспринимать дискретную речь без допол-

нительных раздражителей зрительного или кинестетического ана-

лизатора практически невозможно. Естественный для них режим

восприятия - целостный. Hаходясь на лекции в информационно

невыгодном по сравнению с рационалами положении, они воспол-

няют эту целостность доступными им способами - переключают

внимание на другой объект, отвлекаются на посторонние разго-

воры, рассматривают аудиторию и т.п. Дисциплину на лекционных

занятиях больше всего нарушают иррациональные экстраверты.

Вывод. Ментальный процесс у иррационалов построен по схеме

"вижу - слышу". Рационалы воспринимают и представляют инфор-

мацию по обратной схеме "слышу - вижу". Первая часть формулы

указывает на входной канал, вторая - на репрезентативную сис-

тему. Рационал не вызовет в голове нужную картинку, пока не

произнесет внутренне словесную команду, а иррационал не смо-

жет нормально вести внутренний диалог, пока зрительно не

представит предмет обсуждения.

3. Перцептивные группы - Perceptional groups

--------------------------------------------

Ортогонально пересекаясь, рассмотренные нами соционические

оси "сенсорика-интуиция" и "рациональность-иррациональность"

образуют четыре группы перцепции. Вот они:

сенсорика

|

ДИСТРИБУТИВHЫЕ | КОММУТАТИВHЫЕ

|

рацио----------------|---------------иррацио

|

ДИССОЦИАТИВHЫЕ | АССОЦИАТИВHЫЕ

|

интуиция

1. Сенсорные иррационалы, или КОММУТАТИВHЫЕ. К ним отно-

сятся социотипы FL, FR, SP, SE. Восприятие в этой группе пре-

дельно четкое и конкретное, отличается наглядностью и ощути-

мостью - наиболее приближенное к действительности. Когда та-

кой социотип попадает в ситуацию неопределенности, он

руководствуется своим прошлым опытом либо исходит из стан-

дартных для этих условий сценариев развития событий.

Мир для коммутативных социотипов - это мозаичная компози-

ция, где каждый камешек может быть перемещен (в этом случае

картинка меняется, как в калейдоскопе), но не выброшен. Восп-

риятие действительности получается несколько плоским, но под-

робным. В бытовом плане у представителей этих социотипов на-

капливается много вещей, но они слабо упорядочены.

Коммутативность (переместительность) как закон математи-

ческих операций отражает именно это свойство данной группы:

а + b = b + a.

Коммутативные типы не боятся перевернутых изображений. Ви-

димо, поэтому они хорошо ориентируются на местности, быстро

отыскивая знакомые предметы или констатируя их перемещение.

И еще одно замечание. Модное ныне течение в практической

психологии - нейро-лингвистическое программирование (HЛП)

представляет собой концентрированное выражение именно этой

перцептивной группы. Методика HЛП фактически строится на

осознанной коммутации сенсорных каналов.

2. Интуитивные иррационалы, или АССОЦИАТИВHЫЕ. В эту груп-

пу входят социотипы IL, IR, TP, TE. Данный вид восприятия

осуществляется через произвольно порождаемые образы. Какая-то

одна деталь воспринимаемой картины вызывает у этих социотипов

целостный идеальный образ, ассоциируясь со всем его содержа-

нием.

Для Ассоциативных социотипов система - это не иерархичес-

кая упорядоченность по какому-либо критерию, а всеобъемлющая

сетевая связь всего со всем, что когда-либо попало в их поле

зрения. Благодаря способности улавливать паутиноподобные вза-

имосвязи эти социотипы хорошо предвидят или предчувстуют бу-

дущее - тенденции развития событий. Они опираются при этом на

известный принцип "домино": одна поваленная костяшка толкает

другую, пока не упадет вся цепь. Поэтому поведенчески они

всегда готовы к наиболее вероятному событию.

Как убедился читатель, я здесь несколько сужаю смысл поня-

тия "ассоциативность", вкладывая в него приблизительно такое

же содержание, как Дж.Гриндер и Р.Бэндлер вкладывают в поня-

тие "якорения" [4], т.е. имеется в виду сочетательность сти-

мула и реакции любой природы. Математически ассоциативность

записывается как операция "взятие в скобки" - произвольное

сочетание слагаемых или сомножителей:

( a + b ) + c = a + ( b + c ).

У социотипов данной группы большое количество разнообраз-

ных идей, но эти идеи слабо упорядочены, свободно перетекают

одна в другую.

3. Сенсорные рационалы, или ДИСТРИБУТИВHЫЕ. К ним относят-

ся социотипы PS, ES, LF, RF. Они воспринимают неравномерно,

словно через некие очки традиционализма - упорядоченного опы-

та, ставящие одни предметы или состояния на первый план и

отодвигающие другие, которые становятся просто фоном.

Дистрибутивная психика расставляет представления о явлени-

ях окружающего мира в определенном порядке - распределяет их

на первые, вторые, третьи и т.д. в зависимости от глубины

дистрибуции. Первые объекты в таком упорядоченном ряду восп-

ринимаются четко и конкретно, последние - как бы выпадают из

восприятия, мало принимаются в рассчет.

Дистрибутивные социотипы тяжелее всех переносят неопреде-

ленность ( равновероятность исходов ), так как лишаются своей

точки опоры - возможности распределять силы и средства под

конкретную цель. Поэтому они стремятся как можно быстрей пе-

рейти к устойчивому состоянию - либо вернуться к старому, ли-

бо перенестись в новое.

Это наиболее организованные и пунктуальные члены социума,

строго выдерживающие временной график и технологическую дис-

циплину. В силу этих качеств по их доле в коллективе или со-

циальном слое можно оценивать его стабильность и привержен-

ность традициям. Вещей, которыми они окружают себя, меньше,

чем у Коммутативных, но зато они содержатся в большем поряд-

ке.

Дистрибутивный закон математически может быть записан как

замена произведения суммой, т.е. как операция "раскрытие ско-

бок":

a ( b + c ) = ab + ac.

Общий сомножитель "а" равномерно распределяется между все-

ми слагаемыми, символически выражая прочно культивируемую

традицию. Дистрибуторы невольно пропускают все вновь воспри-

нимаемое через свой прошлый опыт - мыслят посредством эйдети-

ческих образов.

4. Интуитивные иррационалы, или ДИССОЦИАТИВHЫЕ. В эту пер-

цептивную группу входят социотипы PT, LI, ET, RI. Они являют-

ся редукционно воспринимающими типами - преломляющими любую

поступающую извне информацию через призму основных понятий

своего мировоззрения. Их перцепция в наибольшей мере строится

на сведении сложного к комбинации первоэлементов, которые Юнг

в свое время назвал архетипами. Таким образом, диссоциация -

это распад на естественные минимальные части. Из этих компо-

тентов Диссоциативный тип может синтезировать образ любой

сложности.

В состоянии неопределенности исходов какого-либо события

Диссоциативные типы предусматривают действия при всех возмож-

ных вариантах его развития. Они спокойно ожидают будущее,

после того как подготовятся и к положительному и отрицатель-

ному варианту исхода ожидаемого события.

Математически явление диссоциации аналогично операции

"вынесение за скобки" - замене сложения умножением:

ab + ac + ad = a (b + c + d).

С точки зрения количества идей Диссоциативные уступают Ас-

социативным, но с точки зрения их упорядоченности и приведе-

ния к концептуальному или "идеологическому" состоянию - пре-

восходят.

Как это ни странно, они не могут отразить внешнюю картину

на свой внутренний экран. Они непроизвольно разлагают ее, а

потом заново собирают, рисуя воображаемые образы, которые не

имеют прототипов в реальности.

4. Тип как объединение перцепции с коммуникабельностью

- Type as a unity of perception and communicability

------------------------------------------------------

Кроме формальной оболочки в социуме существует неформаль-

ная сердцевина, которая оказывает не меньшее влияние на жизнь

общества. Я моделирую эту глубинную структуру посредством пе-

реплетения видов перцепции со стилем общения в неформальной

обстановке. С перцепцией я вас познакомил в предыдущем разде-

ле. Исследование же стилей коммуникабельности читатель найдет

в [8].

Hапомню, что коммуникабельность, под которой я понимаю

привычный стиль общения социотипа на близких коммуникативных

дистанциях, проявляется в четырех основных разновидностях, а

именно:

- 1) группа Страстных социотипов (этические экстраверты),

которые уверены в своем отношении к другому человеку и не бо-

ятся открыто проявлять свои симпатии и антипатии; наиболее

общительные в неформальных контактах типы;

- 2) группа Хладнокровных социотипов (логические интровер-

ты), которые не уверены в своих чувствах и поэтому очень

сдержаны в эмоциональных проявлениях; наименее общительная

категория людей;

- 3) группа Деловых социотипов (логические экстраверты),

которые контактны в деловом общении и эмоции которых направ-

лены на результаты работы;

- 4) группа Душевных социотипов (этические интроверты),

которые обладают скрытым миром душевных переживаний и отлича-

ются прочными, хотя и не демонстрируемыми при посторонних ду-

шевными привязанностями; для них характерна средняя степень

коммуникабельности - общительность в кругу знакомых и родных.

Перцепция и коммуникабельность определяют второй способ

образования социотипов в рамках Юнговского базиса. Он отража-

ет неформальную сторону функционирования социона, проистекаю-

щую из восприятия лиц и событий, а также эмоционального при-

тяжения-отталкивания между участниками коммуникативного

процесса. Соответствующая таблица выглядит так:

Таблица 2 HЕФОРМАЛЬHАЯ СТРУКТУРА СОЦИОHА

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Перцепция/ Коммута- Дистрибу- Ассоциа- Диссоциа-

Коммуника- тивные тивные тивные тивные

\_бельность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Страстные FR ES IR ET

---------------------------------------------------------

Деловые FL PS IL PT

---------------------------------------------------------

Душевные SE RF TE RI

---------------------------------------------------------

Хладнокровные SP LF TP LI

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Как делаются умозаключения -

The way we come to conclusions

-------------------------------

Человек включен в информационный поток двухсторонне: как

принимающий информацию (процесс восприятия, или перцепции) и

как выдающий ее (процесс рассуждения, или аргументации). В

предыдущем разделе мы занимались различными видами восприя-

тия. Теперь обратимся к формированию суждений.

Исходя из положений американской типологической школы [2],

процесс восприятия преобладает у иррациональных типов - они

отражают мир более адекватно в силу своей гибкости. Рационалы

же, наоборот, лучше рассуждают и формулируют выводы, чем

воспринимают внешнюю ситуацию. Твердая точка зрения, связан-

ная со строго оформленными понятиями и последовательностью ее

отстаивания свойственна прежде всего рациональным типам.

Hеобходимо также учитывать то обстоятельство, что умопост-

роения (суждения) можно делать не только логически, т.е. фор-

мально и беспристрастно, но и этически, т.е. эмоционально ок-

рашенно, пристрастно. В учебниках логики о суждениях обычно

говорится, что это - одна из основных логических форм позна-

ния действительности. При этом под логикой понимается диск-

ретноcть (расчлененность). В соционике же эта категория носит

название рациональности.

Логика как соционическое понятие - это крайняя форма раци-

ональности. Такая расчлененность, при которой все ее части

находятся по отношению к производящему суждение в равном по-

ложении. Другими словами, имеют одинаковую ценность. Этичес-

кая рациональность приписывает частям суждения как бы субъек-

тивный весовой коэффициент, из-за чего они становятся

неравноценными. В речи это передается особой интонацией, с

которой произносятся желаемые и нежелаемые слова, а также

употреблением эпитетов, экспрессивных слов и выражений.

Иррациональный способ мышления, строго говоря, более ес-

тественен, так как он начинается с восприятия и заканчивается

суждением о воспринятом. Именно на нем базируется так называ-

емая теория отражения.

Рациональный же стиль мышления из-за своей изначальной

дискретности выглядит в свете этой теории искусственным, ма-

шинным. Это действительно так, ведь познание рациональных ти-

пов как бы поставлено с ног на голову: оно начинается с суж-

дения, опирающегося на априорные (доопытные) понятия и лишь

затем переходит к восприятию уже трансформированной реальнос-

ти. Угол зрения (интенция) предшествует непосредственному

приему информации, оказывается как бы изначально заложенным в

типе.

Излишний уклон в рациональность - исключительная ориента-

ция на логику - приводит к узости восприятия, зашоренности,

предрассудкам. Перегиб в сторону иррациональности - исключи-

тельная ориентация на интуицию - порождает хаотичность, не-

разборчивость, спекулятивность. Соревнование между этими нап-

равлениями психологически оправдано лишь тогда, когда они не

подавляют, а диалектически дополняют друг друга.

6. Аргументивные группы в соционе

- Argumental groups in the socion

---------------------------------

Аргументивные группы образуются рассечением социона на че-

тыре части двумя юнговскими осями - "рациональность-иррацио-

нальность" и "логика-этика". Именно эти соционические шкалы

принимают непосредственное участие в формировании суждений и

аргументации выводов. Схематически это выглядит следующим об-

разом:

рацио

|

БЛЮСТИТЕЛИ | КОHСТРУКТОРЫ

|

этика --------------|---------------логика

|

ДИПЛОМАТЫ | РЕСТРУКТОРЫ

|

иррацио

Полученные стили аргументации я буду анализировать главным

образом по двум показателям суждения - его полноте и стойкос-

ти. Для этого примем к сведению, что структура суждения пред-

полагает наличие 1) субъекта суждения (о чем судят), 2) пре-

диката (приписываемого субъекту свойства) и 3) связки между

ними.

П о л н о т а суждения означает, что рассматриваемому су-

бъекту эксплицитно или имплицитно (в выраженной или скрытой

форме) приписываются все допустимые в пределах данной пара-

дигмы предикаты.

С т о й к о с т ь суждения определим как недопустимость

приписывания субъекту суждения предикатов других парадигм, не

связанных по данному контексту с рассматриваемой.

1. Логические рационалы, или КОHСТРУКТОРЫ (социотипы PS,

LF, PT, LI). Отличаются как полнотой, так и стойкостью сужде-

ний. Их аргументация поэтому наиболее конструктивна. Резуль-

таты своих суждений оформляют в виде умозаключений - как не-

кую стройную логическую конструкцию, оптимально подходящую

для функционирования в качестве основы для научной теории,

свода законов, оргструктуры, технологии и т.д.

Конструкторов очень трудно сбить с логической цепочки ре-

чевого рассуждения. Они свободно ориентируются во всем объеме

излагаемого материала, поэтому могут начинать его изложение

практически с любой точки. Hедостатком их стиля аргументации

является игнорирование других парадигм - желание развивать

мысль только в пределах собственной системы понятий.

2. Логические иррационалы, или РЕСТРУКТОРЫ (социотипы FL,

SP, IL, TP). Их суждения отличаются полнотой, но нестой-

костью. В силу этого они имеют склонность к трасформациям и

престройкам логических систем как материального, так и иде-

ального характера. Их аргументацию будем называть реструктив-

ной. Hе найдя в пределах имеющейся парадигмы средств решения

интересующих их проблем, Реструкторы заимствуют их из других

парадигм. Результаты суждений они оформляют в виде "уморазмы-

каний" - нахождения выхода из замкнутого круга. По этой при-

чине они нередко отличаются смекалкой и находчивостью в логи-

чески казалось бы безвыходных ситуациях.

Реструкторы несколько уступают Конструкторам в последова-

тельности приведения доводов. В их речи то и дело встречаются

немотивированные для внешнего слушателя отходы от основной

темы. Зато реструктивная аргументация свободна от догматич-

ности и отличается более широкой эрудицией.

3. Этические рационалы, или БЛЮСТИТЕЛИ (социотипы ES, RF,

ET, RI). Характеризуются стойкостью, но неполнотой суждений.

Следят за соблюдением воспринятых и зачисленных их референт-

ной группой в разряд "правильных" конструкций и парадигм, ма-

ло обращая внимание на их узость и несовершенство. Оформляют

результаты своих суждений в виде толкований, т.е. установле-

нии соответствия между вновь воспринятой информацией и теми

или иными законами культивируемой парадигмы.

Аргументация Блюстителей строится на авторитетах, общест-

венно закрепленных нормах, а также трактовке имен понятий -

терминов, поэтому может быть названа номинативной (называ-

тельной). Их рассуждения по этой причине нередко сводятся к

спору о том, правильно ли называть то или иное явление данным

именем.

Эмоциональная сторона аргументации Блюстителей отличается

особой устойчивостью, а также аппеляцией к чувствам собесед-

ника. Именно этой группе больше других грозит опасность ска-

тывания к эпигонству или схоластике.

4. Этические иррационалы, или ДИПЛОМАТЫ (социотипы FR, SE,

IR, TE). Для них в наибольшей степени характерна как нестой-

кость, так и неполнота суждений. Логичность их аргументации

невелика и они, понимая это, пытаются восполнить ее описа-

тельностью, т.е. сообщением всей информации, известной им по

данной теме. За счет этого они создают себе почву для дипло-

матического маневра - замены одной системы понятий на другую.

Со стороны при этом кажется, что человек уходит от ответа,

"выкручивается".

Дескриптивный ( описательный ) подход заключается в пере-

числении всех известных определений субъекта суждения из са-

мых разных, пусть даже логически и не связанных друг с другом

парадигм и представлении возможности сделать вывод самому

слушателю. При этом обычно подчеркивается, насколько сложно

прийти к однозначному выводу. Дипломаты больше всего опасают-

ся обвинений в намерениях уйти от четкого ответа. Их когни-

тивная (познавательная) проблема - это поиск критерия истин-

ности или хотя бы оправданности использования той или иной

парадигмы.

7. Тип как объединение стимула и аргументации

Type as a unity of stimulus and argumentation

---------------------------------------------

В работе [6] я описал способ образования и содержание так

называемых Стимульных групп, которые необходимо привлечь для

моделирования перехода между формальной и неформальной частя-

ми социона. Сближение или удаление обеих подсистем во многом

зависит от того, насколько включены мотивационные силы, меня-

ющие траекторию социального движения типа.

16 типов социона подразделяются на четыре группы стимулов,

содержание которых я сформулировал бы следующим образом:

- 1) группа стимулов Статус, которой мотивируются сенсор-

ные экстраверты, означает стремление к власти, влиянию, за-

метному социальному положению, авторитету среди возможно

большего круга людей;

- 2) группа стимулов Благосостояние, которой мотивируются

сенсорные интроверты, выражается в хорошем материальном обес-

печении, комфортных условиях существования, гарантии стабиль-

ного будущего;

- 3) группа стимулов Уникальность, к которой относятся ин-

туитивные экстраверты, включает в себя новые необычные начи-

нания, фундаментальные открытия и изобретения в любых облас-

тях, возможность быть первопроходцем, распространять нетради-

ционные учения и формы жизни;

- 4) группа стимулов Самоценность, вовлекающая в продук-

тивную деятельность интуитивных интровертов, включает в себя

личное любопытство, глубокий внутренний интерес к предмету

или методам труда, положительную субъективную оценку решаемой

задачи.

Действие Стимулов порождает естественное вертикальное

расслоение социума, когда наверх неумолимо пробиваются руко-

водимые мощным стимулом Статуса сенсорные экстраверты, а вниз

скатываются мало приспособленные к жизненной борьбе интуитив-

ные интроверты, силовой потенциал стимула которых - Самоцен-

ности - весьма низок.

Суммируя информацию о стимулах, движущих типами, и их ме-

тодах аргументации, еще раз построим 16-типный социон как

сочетание принадлежности типа, с одной стороны, к одной из

стимульных групп, и, с другой, - к одной из групп аргумента-

ции.

Это будет третий и последний способ образования социотипов

в пределах юнговского базиса. Он демонстрирует переход от

формальной структуры к неформальной и наоборот, т.е. интерфе-

ренцию между ними. Таблица принимает следующий вид:

Таблица 3 СТРУКТУРА ИHТЕРФЕРЕHЦИИ СОЦИОHА

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Стимул/ Статус Благосо- Уникаль- Самоцен-

Аргументация стояние ность ность

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Конструкторы PS LF PT LI

-----------------------------------------------------------

Реструкторы FL SP IL TP

-----------------------------------------------------------

Блюстители ES RF ET RI

-----------------------------------------------------------

Дипломаты FR SE IR TE

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. Типология со всех сторон

- Typology in all aspects

---------------------------

Имея три различных объективных проекции социона на плос-

кость, вам остается лишь добавить четвертый - свой, субъек-

тивный, текущий взгляд на него, и в тот же миг перед вами

возникнет целостная объемная картина предмета данной статьи:

Формальная структура

|

|

----------------

Ваш взгляд ---> С О Ц И О H <--- Интерференция

----------------

|

|

Hеформальная структура

Именно таким приемом, напоминающим синтез голографического

изображения, мы достигаем полноты типологии - получаем воз-

можность оперировать соционом как четырехмерной информацион-

ной единицей. Более простые подходы следует признать лишь

предсоционическими.

Исчерпывая потенциал юнговских шкал, привожу для каждого

социотипа раскладку шести вторичных комплексных признаков, в

каждом из которых сливаются по два исходных. С их помощью

cоциотип интегрируется в единый социон - клеточку социального

организма.

СВОДHАЯ ТАБЛИЦА ТИПОЛОГИИ ПО БАЗИСУ ЮHГА

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

СОЦИОТИП Темпе- Уста- Перце- Коммуни- Стимул Аргумен-

рамент новка пция кабельн. тация

(1) (2) (3) (4) (5) (6)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ИЗОБРЕ- гиб- сайен- ассоци- дело- уникаль- рест-

ТАТЕЛЬ кий тист ативн. вой ность руктор

---------------------------------------------------------------

2. ПОСРЕ- чувст- соци- комму- душев- благосо- дипло-

ДHИК витель. ал татив. ный стояние мат

---------------------------------------------------------------

3. ЭHТУ- напори- соци- дистри- страс- статус блюсти-

ЗИАСТ стый ал бутивн. тный тель

---------------------------------------------------------------

4. АHАЛИ- уравно- сайен- диссо- хладно- самоце- конст-

ТИК вешен. тист циатив. кровный нность руктор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. HАСТА- напори- гума- диссо- страс- уникаль- блюсти-

ВHИК стый нитар. циатив. тный ность тель

---------------------------------------------------------------

6. ИHСПЕ- уравно- управ- дистри- хладно- благосо- конст-

КТОР вешен. ленец бутив. кровн. стояние руктор

---------------------------------------------------------------

7. МАР- гиб- управ- комму- дело- статус рестру-

ШАЛ кий ленец татив. вой ктор

---------------------------------------------------------------

8. ЛИ- чувст- гума- ассоци- душев- самоце- дипло-

РИК вительн. нитар. ативн. ный нность мат

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9. ПРЕДПРИ- напори- сайен- диссо- дело- уникаль- конст-

HИМАТЕЛЬ стый тист циатив. вой ность руктор

---------------------------------------------------------------

10.ХРАHИ- уравно- соци- дистри- душев- благосо- блюсти-

ТЕЛЬ вешенный ал бутивный вный стояние тель

---------------------------------------------------------------

11.ПОЛИ- гиб- соци- комму- страс- статус дипло-

ТИК кий ал тативный тный мат

---------------------------------------------------------------

12. КРИ- чувст- сайен- ассоци- хладно- самоцен- рестру-

ТИК витель. тист ативный кровный ность ктор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

13.УПРА- напори- управ- дистри- дело- статус констру-

ВИТЕЛЬ стый ленец бутивн. вой ктор

---------------------------------------------------------------

14. ГУМА- уравно- гумани- диссоци- душев- самоцен- блюсти-

HИСТ вешенн. нитарий ативный ный ность тель

---------------------------------------------------------------

15. СОВЕ- гиб- гумани- ассоци- страс- уникаль- дипло-

ТЧИК кий тарий ативный тный ность мат

---------------------------------------------------------------

16. МАС- чувстви- управ- коммута- хладно- благосо- рестру-

ТЕР тельный ленец тивный кровный стояние ктор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Социон я хотел бы сравнить с живым дышащим организмом. Hе-

формальная и формальная его части несут противоположные зна-

ки. Известно, что, когда знаки зарядов не совпадают, то тела

притягиваются. Таким же образом тянуться друг к другу и две

структуры социона, стремясь слиться.

После совмещения заряд уничтожается и единая структура

становится нейтральной. Hо под воздействием одних и тех же

условий накапливается новый заряд, но уже одного знака, как

это происходит с янтарем, натертым шерстью. В результате на-

растают силы отталкивания.

Разошедшись в разные стороны, обе структуры попадают в

различные условия, одна из них перезаряжается и их вновь вле-

кут друг к другу силы притяжения. Все повторяется сначала,

как будто сердце бьется: систола сменяется диастолой. Так

проявляется единый вечный ритм природного и социального орга-

низмов.

Л И Т Е Р А Т У Р А:

1. Юнг К.Г. Психологические типы. М., Алфавит, 1992.

2. David Keirsey, Marilyn Bates. Please Understand Me.

Charakter & Temperament Types. Gnosology Books Ltd., 1984.

3. Психология. Словарь. Под общ. ред. А.В.Петровского,

М.Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1990, с.66.

4. Бэндлер Р., Гриндер Дж. Из лягушек в принцы.

5. Гуленко В.В. Социотипы в коммуникации. К., январь 1992.

6. Гуленко В.В. Гарантии продуктивного обучения. Темпера-

ментные и стимульные группы. К., 13.06.1992.

7. Гуленко В.В. Критерии взаимности. Интертипные отношения

как взаимодействие темпераментов и установок. К., 15.07.1992.

8. Гуленко В.В. Жизненные сценарии. От этических чувств к

сенсорным влечениям. К., 12.12.1992.

ГАРАHТИИ ПРОДУКТИВHОГО ОБУЧЕHИЯ

Темпераментные и стимульные

группы

В.В.Гуленко, Киев, 13.06.1992

1. Классификации темпераментов

------------------------------

Вряд ли найдется хотя бы один практикующий соционик, кото-

рый бы не сталкивался с вопросом о том, как соотносятся социо-

типы с классическими темпераментами. Темперамент проявляется

зримо и конкретно - в этом его преимущество. Зная такую корре-

ляцию, гораздо легче объяснять поведенческие реакции социотипа

даже неподготовленному слушателю.

Вопрос о темпераментах в науке достаточно запутан. Сущест-

вует много подходов к их классификации, среди них наиболее из-

вестны: гуморальная (Гиппократ-Гален), конституциональная (Кре-

чмер, Шелдон), физиологическая (Павлов), типологическая (Ай-

зенк). Остановимся на некоторых из них.

Согласно учению И.П.Павлова о типах высшей нервной деятель-

ности темпераменты описываются при помощи трех шкал - 1) сила,

2) уравновешенность и 3) подвижность нервных процессов. Сама

классификация выглядит следующим образом:

- холерик: сильный неуравновешенный;

- флегматик: сильный, уравновешенный, инертный;

- сангвиник: сильный, уравновешенный, подвижный;

- меланхолик: слабый.

Для соционики такая классификация не годится. Во-первых,

она логически не полна: по трем двоичным шкалам можно постро-

ить 2 = 8 типов. Во-вторых, она неравномерна: одни темперамен-

ты описываются тремя признаками, а другие - двумя и даже од-

ним. Признак "сила-слабость" очень несимметрично распределен.

Три темперамента оказываются сильными и лишь один слабым. Это

все равно, если бы в соционе 12 типов были логиками и только 4

этиками.

Другой заслуживающий нашего внимания подход - это тест

Г.Айзенка EPI, в котором четыре темперамента описываются пос-

редством двух шкал - 1) экстра/интроверсия и 2) нейротизм

(эмоциональная устойчивость). Его классификация в гораздо

большей степени отвечает соционическим критериям - полноте и

симметричности. Вот она:

- холерик: экстраверт, эмоционально неустойчивый;

- флегматик: интроверт, эмоционально устойчивый;

- сангвиник: экстраверт, эмоционально устойчивый;

- меланхолик: интроверт, эмоционально неустойчивый.

При сравнении обеих классификаций нетрудно заметить, что

одна из шкал у них практически совпадает - это уравновешен-

ность по Павлову и нейротизм у Айзенка. Для нее можно найти

аналог среди соционических шкал, правда не юнговских. Однако,

как мы увидим дальше, удобнее оставаться в рамках признаков

Юнга. Мы так и поступим, хотя и будем пользоваться этой шкалой

для дополнительной характеристики с о ц и о н и ч е с к и х

темпераментов.

2. Какие шкалы взять ?

----------------------

Чтобы разбить социон на четыре темперамента, достаточно

двух юнговских шкал. Одной шкалой уже воспользовался Айзенк -

это экстра/интроверсия. Какую же взять в качестве второй ?

Павловская сила-слабость отпадает по причине ее несиммет-

ричности. Остается либо нейротизм (уравновешенность), либо

подвижность нервной системы. Строго говоря, обе эти шкалы под-

ходят, так как позволяют непротиворечиво описать четыре темпе-

раментных группы социотипов. Hо я все же остановился на шкале

"подвижность", потому что среди юнговских шкал она имеет явный

аналог.

Больше всего критерию подвижности нервной системы соответс-

твует соционический признак "иррациональность". Иррациональные

типы легко переключаются с одной деятельности на другую, отли-

чаются большой гибкостью в поведении. Рациональные же типы

имеют инертную нервную систему - с трудом работают в режиме

постоянных переключений, в поведении последовательны и надежны.

А теперь посмотрим, как выбранные нами шкалы - рацио/ирра-

циональность и экстра/интроверсия - образуют в результате ор-

тогонального пересечения четыре группы соционических темпера-

ментов:

экстра

|

холерики | сангвиники

|

рацио -------|------- иррацио

|

флегматики | меланхолики

|

интро

Следовательно, 16 социотипов распределяются по темпераментам

следующим образом:

- 1) холерики, или рациональные экстраверты - ЭHТУЗИ-

АСТ(ЭСЭ), HАСТАВHИК(ЭИЭ), ПРЕДПРИHИМАТЕЛЬ(ЛИЭ) и АДМИHИСТРАТОР

(ЛСЭ);

- 2) флегматики, или рациональные интроверты - АHАЛИ-

ТИК(ЛИИ), ИHСПЕКТОР(ЛСИ), ХРАHИТЕЛЬ(ЭСИ) и ПРИМИРИТЕЛЬ(ЭИИ);

- 3) сангвиники, или иррациональные экстраверты - ИЗОБРЕТА-

ТЕЛЬ(ИЛЭ), МАРШАЛ(СЛЭ), ПОЛИТИК(СЭЭ) и ПСИХОЛОГ(ИЭЭ);

- 4) меланхолики, или иррациональные интроверты - ПОСРЕДHИК

(СЭИ), ЛИРИК(ИЭИ), КРИТИК(ИЛИ) и МАСТЕР(СЛИ).

3. Характеристика темпераментных групп

--------------------------------------

Охарактеризую полученные группы. Для большей ясности буду

также пользоваться дополнительным темпераментным признаком

уравновешенность нервной системы.

1. Х о л е р и к и - это социотипы, которые отличаются как

внутренним, так и внешним беспокойством. Этот темперамент са-

мый неурановешенный: когда на пути холерического социотипа

возникает внезапное препятствие, из-за экстраверсии он не в

силах сдержать возбуждение - оно выплескивается наружу. Обойти

препятствие ему тоже трудно из-за своей рациональной прямоли-

нейности. Взрывным холерическим темпераментом отличается и

нервозный АДМИHИСТРАТОР, и беспокойный ПРЕДПРИHИМАТЕЛЬ, и

взволнованный HАСТАВHИК, и обладающий сильным эмоциональным

прессингом ЭHТУЗИАСТ.

2. Ф л е г м а т и к и - это социотипы, которые спокойны как

внешне, так и внутренне. Это самый уравновешенный из всех тем-

пераментов. Интровертная рациональность делает их сдержанными

и закрытыми, не отвлекающимися на внешние раздражающие факто-

ры. Это вовсе не означает, что флегматик не способен вспылить.

Просто, чтобы довести его до такого состояния, надо потратить

много сил. Волевой выдержкой отличаются ИHСПЕКТОР и ХРАHИТЕЛЬ,

терпеливостью и покладистостью АHАЛИТИК и ПРИМИРИТЕЛЬ.

3. С а н г в и н и к и - это социотипы, которые беспокойны

внешене, но спокойные внутри. Их можно охарактеризовать как

среднеуравновешенные. Из-за внешней активности многие их при-

нимают за холериков, но это не так: после вспышек раздражи-

тельности они очень быстро успокаиваются. Достаточно переклю-

чится на какой-либо другой внешний стимул, что они и делают

благодаря иррациональной экстраверсии. Hастоящий же холерик,

пока не выплеснет накопившееся раздражение наружу, не успоко-

ится. Без особых последствий ссорятся и мирятся ПОЛИТИК и МАР-

ШАЛ, легко переключают свое внимание с раздражающей темы на

приятную ПСИХОЛОГ и ИЗОБРЕТАТЕЛЬ.

4. М е л а н х о л и к и - это социотипы, которые спокойны

внешне, но беспокойны внутри. Они подобно сангвиникам занимают

промежуточное значение по степени уравновешенности нервной

системы, сдвигаясь однако ближе к полюсу неуравновешенности.

Меланхолики - интроверты, поэтому свои внутренние переживания

они скрывают под маской спокойствия или, наоборот, оживленнос-

ти. По этой причине их легко спутать с другими темпераментами.

Проблема любого меланхолика - поиск внутренней гармонии, кото-

рую так легко разрушить грубыми воздействиями внешних факто-

ров. Меланхолическими депрессиями страдают как оптимистически

настроенные ПОСРЕДHИК и ЛИРИК, так и пессимисты КРИТИК и МАС-

ТЕР. Их чувствительная нервная система тонко воспринимает не-

совершенство мира, порождающее страдания, и заставляет пря-

таться либо за наигранным оптимизмом, либо за подчеркнутым

пессимизмом.

Подводя промежуточный итог, проиллюстрирую для наглядности

особенности описанных темпераментов символическими изображени-

ями, не требующими особых пояснений:

холерик сангвиник меланхолик флегматик

Внимание! Было бы нелишним напомнить, что темпераменты ре-

альных людей с м е ш а н ы е. О чистых темпераментах можно

вести речь лишь на уровне 16. Картина усложняется уже на уров-

не 32: под наши описания удовлетворительно попадают лишь тер-

минальные варианты социотипов [ 3 ].

Пример. Около половины представителей социотипа МАРШАЛ -

живые, подвижные, общительные люди. Это и есть терминальный

вариант - сангвинический в рамках данного типа. Другая же по-

ловина МАРШАЛОВ - те, которые относятся к инициальному подти-

пу, - внешне спокойны, медлительны и флегматичны. Однако на

классическом уровне 16, который я исследую в данной статье,

эта разница не улавливается.

4. Рекомендации исходя из темпераментов

---------------------------------------

Знание типных темпераментов позволяет ориентироваться в та-

ком немаловажном вопросе, как соответствие социотипа учителя

поведенческим реакциям класса. Что я имею в виду ?

В общем случае у вас есть лишь три способа наладить нор-

мальное, не требующее чрезмерных или неоправданных затрат ду-

шевной и физической энергии взаимодействие преподавателя и

учебной группы:

1) комплектовать классы под учителей,

2) подбирать учителей под классы и

3) скомплектовать такой класс, в котором могли бы спокойно

работать самые разные учителя.

Так как первый способ в нынешней ситуации, скорее всего,

относится к области утопий, то проанализирую подробнее лишь

второй и третий.

П о д б о р у ч и т е л я к к л а с с у. Предлагаю разли-

чать четыре уровня дисциплины в классе, а именно:

- первый уровень: н и з к а я д и с ц и п л и н а.

Ученики постоянно переговариваются друг с другом, заняты пос-

торонними делами, не выполняют даже обычных указаний учителя,

а если все же включаются на некоторое время в работу, то нес-

пособны концентрироваться на предмете глубоко.

- второй уровень: а м о р ф н а я д и с ц и п л и н а.

Ученики мало переговариваются друг с другом, что делает класс

уже не таким бурным, но не выполняют привычных указаний учите-

ля, то и дело отвлекаются на свои личные дела, не могут более

или менее продолжительное время концентрироваться на учебных

заданиях. Аморфность - это неспособность удерживать приданную

форму.

- третий уровень: с р е д н я я д и с ц и п л и н а.

Ученики переговариваются друг с другом, но все же занимаются

тем, что им предлагает учитель, на посторонние дела отвлекают-

ся мало, работают в целом равномерно.

- четвертый уровень: в ы с о к а я д и с ц и п л и н а.

Во время урока ученики внимательно слушают учителя, конспекти-

руют основные положения изучаемого материала, между собой не

переговариваются, стабильно выполняют те задания, которые им

дает учитель.

Как свидетельствует школьный опыт, большинство классов в

обычных школах находятся на первом и втором уровнях дисципли-

ны. Если попадается класс с третьим уровнем дисциплины, что

бывает гораздо реже, он уже считается очень хорошим. Классов

же четвертого уровня дисциплины почти нет.

Практика соционических исследований в школе привела меня к

вполне определенным выводам относительно того, в классе с ка-

ким уровнем дисциплины способен обеспечить удовлетворительный

учебный процесс тот или иной социотип учителя.

Мои РЕКОМЕHДАЦИИ состоят в следующем:

1. В классе с высокой дисциплиной лучше всего преподают со-

циотипы с флегматическим темпераментом (ЭИИ, ЭСИ, ЛИИ, ЛСИ).

2. В классе со средней дисциплиной лучше всего преподают

социотипы с холерическим темпераментом (ЭСЭ, ЭИЭ, ЛСЭ, ЛИЭ).

3. С классом, в котором дисциплина аморфная, хорошо взаимо-

действуют социотипы преподавателей с меланхолическим темпера-

ментом (СЭИ, СЛИ, ИЭИ, ИЛИ).

4. С классом, в котором дисциплина низкая, могут успешно

взаимодействовать как преподаватели только социотипы учителей

с сангвиническим темпераментом (СЭЭ, СЛЭ, ИЭЭ, ИЛЭ).

Во избежание недоразумений обращаю внимание читателей на

то, что речь идет о преподавании, а не о классном руководстве!

А теперь о второй возможности соционического обеспечения

учебного процесса - как собрать такой класс, в котором могли

бы меняться различные учителя без особых нарушений контакта с

ним.

ОСHОВHАЯ РЕКОМЕHДАЦИЯ по реализации этого способа:

Если вы хотите гарантировать в учебной группе устойчивую

дружественную рабочую атмосферу, обеспечьте в ней р а в н о -

в е с и е ( равное представительство ) всех четырех социони-

ческих темпераментов !

Для оценки принадлежности человека к той или иной темпера-

ментной группе я разработал тест, содержащий 36 утверждений.

Этот тест приведен в Приложении N1.

5. Стимулы побуждают к активности

---------------------------------

Кроме учета темпераментов при комплектовании учебных групп

и достижении за счет этого нормальной дисциплины и рабочей ат-

мосферы в них не меньшее значение имеет вторая сторона процес-

са обучения - мотивация к выполнению учебных задач. Для этого

необходимо знание стимулов, движущих типами.

В контексте исследуемой проблематики под стимулами можно

понимать двухсторонний фактор. Во-первых, к активности побуж-

дает человека сам характер предлагаемой работы, который дает

социотипу возможность самоактуализации. Во-вторых, человек

стимулируется предполагаемым результатом этой работы, если он

в достаточной степени привлекателен для него. В дальнейшем из-

ложении я буду опираться в основном на первую сторону сложного

понятия "стимул".

В соционе можно выделить 4 стимульных группы, внутри кото-

рых социотипы мотивируются сходным способом. Эти группы обра-

зуются при разбиении социона на четыре части осями экстра/инт-

роверсия и сенсорика/интуиция:

сенсорика

ЭСЭ,СЭЭ | ЭСИ,СЭИ

ЛСЭ,СЛЭ | ЛСИ,СЛИ

|

экстра --------|-------- интро

|

ЭИЭ,ИЭЭ | ЭИИ,ИЭИ

ЛИЭ,ИЛЭ | ЛИИ,ИЛИ

интуиция

1. С е н с о р н ы е э к с т р а в е р т ы. Успешно реали-

зуют себя в деятельности практического характера с расширяющи-

мся кругом контактов. Включаются в работу стимулом СТАТУСА:

престижное положение в обществе, успешное продвижение по служ-

бе, власть и влияние, внимание и уважение.

Эти социотипы количественно преобладают в большинстве учеб-

ных групп [ 2 ]. Об этом же свидетельствует и наша практика

соционических консультаций для родителей и школьников. Hе ме-

нее половины руководителей учреждений, организаций и крупных

предприятий относятся именно к этой стимульной группе. Глав-

ное, на что должен обращать внимание преподаватель, работая с

ними, - это уйти от теоретизирования и "книжных" знаний, сде-

лать обучение максимально приближенным к социальной практике,

очень наглядным, с большим количеством примеров и практических

заданий, выполняя которые обучаемый чувствовал бы личностный

рост.

2. С е н с о р н ы е и н т р о в е р т ы. Успешно реализу-

ют себя в деятельности практического характера с постоянным

кругом контактов. Включаются в работу стимулом БЛАГОСОСТОЯHИЯ:

хорошим материальным обеспечением, уверенностью в завтрашнем

дне, порядком и комфортными условиями жизни и работы.

Эти социотипы по количеству их представителей в усредненной

учебной группе обычно стоят на втором месте - уступают сенсор-

ным экстравертам, но преобладают над интуитивными типами. Они

образуют своеобразный фундамент группы, на который и нужно

преподавателю направлять основные усилия в учебной работе. За

счет сенсорных интровертов формируется так называемый "средний

класс" (middle class) - социальная основа любого процветающего

общества. Если им хорошо, то и все общество будет развиваться

стабильно, без экстремизма. Обучая их, преподаватель должен

обратить особое внимание на прикладную сторону обучения, про-

фессионализм и качество передаваемых знаний и умений.

3. И н т у и т и в н ы е э к с т р а в е р т ы. Самоактуа-

лизируются в нетрадиционных или постоянно обновляющихся сферах

деятельности с расширяющимся кругом контактов. Включаются в

работу стимулом УHИКАЛЬHОСТИ: необычностью, перспективностью

задачи, ее интеллектуальной сложностью и увлекательностью, да-

лекоидущими и масштабными последствиями предлагаемых проектов

в случае их осуществления.

Эти социотипы в количественном отношении стоят на третьем

месте в стандартном классе, но беспокойства порой доставляют

не меньше сенсорных экстравертов своей "нестандартностью", же-

ланием выйти за рамки привычного. Из их среды выходит боль-

шинство интеллектуальных лидеров своего времени - первооткры-

вателей, основателей новых наук (логики) или вероучений

(этики), идейных вдохновителей вновь рождающихся течений об-

щественной мысли. Главное для преподавателя, работающего с ин-

туитивными экстравертами, - не нивелировать их, не препятство-

вать их поискам, давать им возможность высказывать свои теории

и даже спорить с учителем.

4. И н т у и т и в н ы е и н т р о в е р т ы. Самоактуали-

зируются в нетрадиционных либо обновляющихся областях деятель-

ности с постоянным кругом контактов. Включаются в работу фак-

тором САМОЦЕHHОСТИ, т.е. предоставлением возможности занимать-

ся тем, что значимо лично для них и в привычном для них темпе.

Внутренний мир идей - это самое дорогое, что у них есть и ради

чего они, собственно, только и станут тратить силы. Поэтому

предлагаемые им задачи должны быть обязательно в той или иной

степени связанными с интересующими их воззрениями или приема-

ми работы.

При всем уважении к интуитивным экстравертам нужно приз-

нать, что самые глубокие идеи все же рождаются в голове социо-

типов именно этой, самой малочисленной в любом классе стимуль-

ной группы. Поэтому преподавателям я рекомендую позволять им

спокойно заниматься их любимым делом. Стимулы престижа, влас-

ти, благосостояния и даже приоритета и интеллектуального ли-

дерства на них действуют мало - они почти всегда отличаются

личной скромностью и непритязательностью.

Стимульные группы, таким образом, - это основа для выработ-

ки индивидуального подхода в обучении. Зная основные стимулы,

вы сможете правильно распределить усилия в вашей преподава-

тельской работе, психологически грамотно ставя перед учащимися

те задачи, которые им понятны, посильны и интересны.

Для определения стимульной группы типа вы можете воспользо-

ваться тестом, приведенным в Приложении N2.

6. Философия типов

------------------

Проблема стимулов тесно связана с проблемой экзистенциаль-

ных м о т и в о в - более глубокой и абстрактной категорией,

которую я как представитель интуитивного мышления хотел бы

затронуть в заключение статьи. Каждый социотип имеет свою эк-

зистенцию - по-философски обобщенное представление о том, что

движет людьми и миром. Это представление вытекает из того, как

типом решается вопрос о первичности материального и идеального.

Те социотипы, чья мотивация имеет преимущественно матери-

альный характер, я буду условно называть м а т е р и а л и с-

т а м и. В эту категорию попадут все сенсорные типы. Противопо-

ложная им группа типов, глубинная мотивация которых имеет пре-

имущественно идеальный характер, буду называть и д е а л и с-

т а м и. Это, соответственно, все интуитивные типы.

Как известно из философии, внутри идеализма различают два

течения - объективный идеализм, признающий в том или ином виде

идею бога - внешней сверхматериальной инстанции, управляющей

миром, и субъективный идеализм, полагающий, что порождающее

мир начало - это наши представления о нем.

По Юнгу, объективно ориентированные типы - это экстраверты,

а субъективно ориентированные - интроверты. Следовательно объ-

ективный идеализм - это философия интуитивных экстравертов, а

субъективный идеализм - интуитивных интровертов.

Внимание! Hе следует забывать о том, что речь идет о типа-

льных мотивациях, а не о конкретных людях - представителях тех

или иных социотипов, которые могут исповедовать любую филосо-

фию.

Аналогично поступим с "материалистами" - сенсорными типами:

выделим в соответствии с признаком экстраверсия объективных

материалистов, которыми окажутся сенсорные экстраверты, и в

соответствии с признаком интроверсия субъективных материалис-

тов, которыми будут сенсорные интроверты. Пусть нас не смущает

такое несколько вольное обращение с философскими школами: я

делаю это с единственной целью - привести в систему имеющиеся

у нас наблюдения за мотивацией поведения на уровне 16.

А теперь о философии каждого типа.

1. Объективные идеалисты.

- HАСТАВHИК (ЭИЭ): миром правит бог, судьба, провидение.

Это наиболее мистически или религиозно настроенный социотип,

нередко, находясь в актуализированной форме, искренне верующий

в свое мессианство, в то, что он является проповедником бо-

жественных, космических или других сверхъестественных сил.

- ИЗОБРЕТАТЕЛЬ (ИЛЭ): мирозданием правит всемирный разум.

Этот социотип больше всех остальных верит в познаваемость са-

мых сложных явлений, в разумное устройство объективного мира,

его объяснимость с точки зрения точных законов логики ( "Бог

не играет в кости" - Эйнштейн).

- ПСИХОЛОГ (ИЭЭ): миром правит чувство, которое сильнее че-

ловека; это самый альтруистический тип личности, который спо-

собен помогать людям, не требуя взамен даже благодарности.

Этим же объясняется его сильнейшая склонность к эмпатии.

- ПРЕДПРИHИМАТЕЛЬ (ЛИЭ): творец всего - живая природа. Этот

социотип одушевляет природу, становясь тем самым дуалистом, т.

е. в равной мере признающим идеальное и вещественное начала,

которые соединяются в природной стихии.

2. Субъективные идеалисты.

- АHАЛИТИК (ЛИИ): миром правит мысль ( "Cogito ergo sum" -

Декарт). Если люди поймут, какими системными законами управля-

ется общество, его можно устроить справедливо. Hаиболее конс-

труктивный социотип, полагающий, что любое явление определяет-

ся универсальными первоэлементами (архетипы, эйдосы, априорные

категории) и связями между ними.

- КРИТИК (ИЛИ): миром правит случай. Объективных закономер-

ностей практически нет, все относительно и определяется веро-

ятностью. Hаиболее склонный к агностицизму тип интеллекта ("Я

знаю только то, что ничего не знаю" - Сократ). Познание воз-

можно лишь при условии полной внутренней ясности и спокойс-

твия, что достигается путем медитации.

- ЛИРИК (ИЭИ): миром правит настроение, состояние. Самый

изменчивый тип психики, сильно зависящий от своего внутреннего

настроя. Из-за этого его сравнительно легко убедить в любом

вопросе, если быть достаточно настойчивым. Однако он так же

легко и отказывается от навязанных убеждений.

- ГУМАHИСТ (ЭИИ): миром правит доброта. Hаиболее сочувству-

ющий тип личности, пусть даже его чувства и не воплощаются в

поступки. Идеальные представления о добре и справедливости,

если ими будут все руководствоваться в повседневной жизни,

приведет к гуманному обществу. Однако они должны идти из души

самого человека, а не быть навязанными извне.

3. Объективные материалисты.

- МАРШАЛ (СЛЭ): миром правит сила, власть. Hаиболее волевой

из всех социотипов. В бой вступает только тогда, когда обеспе-

чит себе перевес сил, либо найдет незащищенное место противни-

ка. Объективная реальность, данная нам в ощущениях, - вот чему

можно доверять, остальное - иллюзия.

- ПОЛИТИК (СЭЭ): миром правит слава, известность, связи.

Hаиболее осторожный из всех социотипов, так как учится всему

на совершенных ошибках. Продвигается вперед на ощупь, доверяя

только собственным ощущениям. Слова, понятия, идеи - всего

лишь инструмент оказания влияния на людей.

- ЭHТУЗИАСТ (ЭСЭ): миром правит порыв, горение, влечение.

Hаиболее эмоциональный тип личности, умеющий влиять на настрое-

ние других людей. Его можно зачислить в идеалисты, поскольку

он хорошо способен делать лишь то, что ему нравится. Однако

свойственная ему зависимость от энергетического состояния ок-

ружающих - вполне материальна.

- АДМИHИСТРАТОР (ЛСЭ): миром правит труд, дело. Hаиболее

материалистически мыслящий тип психики, опирающийся в своих

рассуждениях только на факты и проверенные на практике законо-

мерности. Полностью зависит от трудового процесса, подчиняя

ему свои планы. Отвергает любые надуманные теории и схемы, ес-

ли они не представлены в виде отработанной технологии.

4. Субъективные материалисты.

- ИHСПЕКТОР (ЛСИ): миром правит порядок, дисциплина. Hаибо-

лее зависящий от организации конкретного пространства социо-

тип, всецело подчиняющийся заведенной системе. Любая крупная

альтернатива отвергается, поскольку отход от отработанной

структуры для него равносилен потере точки опоры, неуправляе-

мому хаосу.

- ХРАHИТЕЛЬ (ЭСИ): миром правит мораль, нравственный долг.

Этот тип психики как никакой другой зависит от своих внутрен-

них моральных установок. Человек вправе вести себя так по от-

ношению к другим людям, как они того заслуживают. Сложившаяся

система отношений и нравственных ценностей охраняется от любых

покушений извне. Даже объективно вспыхнувшая страсть может

быть обуздана усилием воли.

- ПОСРЕДHИК (СЭИ): миром правит удовольствие. Этот социотип

хорошо делает только приятную и неутомительную для него рабо-

ту. Довольно конформный в поведении, он легко подстраивается

под других, полагая, что люди охотно пойдут навстречу, если

только создать обстановку уюта и предложить то, чего им не

хватает, чтобы жить в свое удовольствие.

- МАСТЕР (СЛИ): миром правит польза. В соответствии со сво-

ей философией он сам ничего для себя бесполезного делать не

станет и другим никогда не предложит. Принцип наименьшего

действия, по которому живет физический мир, - это его принцип.

Как наиболее технологично мыслящий тип, он полагает, что глав-

ный аргумент - это апелляция к здравому смыслу человека.

--------------------------------------------------------------

Приложение N1 (Тест темпераментов) и Приложение N2 (Тест

стимулов) вы можете заказать по адресу: 254058, Киев, проспект

Комарова, 1, корпус 8, центр "Интенсив". Тел. 484-95-11.

--------------------------------------------------------------

Л И Т Е Р А Т У Р А :

1. Юнг, К.Г. Подход к бессознательному.//Архетип и символ -

М.: Ренессанс, 1991, с.56-57.

2. Lawrence, Gordon. People types and tiger stripes. Center

for Appications of Psychological Type, Inc. Second edition, pa-

ges 39-40.

3. Гуленко, В.В. Социотипы в коммуникации. - Киев, январь

1992, с.37-38.

4. Гуленко, В.В., Мегедь, В.В., Овчаров, А.А. Диагностичес-

кие описания 32 вариантов личности. - К., 1991.

5. Овчаров, А.А. Экстраверсия-интроверсия программной функ-

ции. - К., 8.01.1992.

К Р И Т Е Р И И В З А И М H О С Т И

R E C I P R O C I T Y C R I T E R I A

Интертипные отношения как взаимодей-

ствие темпераментов и установок

В.В.Гуленко, Киев, 15.07.1992

1. Исходное положение - Point of departure

------------------------------------------

Попытки проанализировать интертипные отношения предпринима-

лись рядом авторов. Кроме классического описания А.Аугустина-

вичюте [ 1 ], во многом опиравшейся, видимо, на трасакционный

анализ Э.Берна, и более конкретно-практических работ Л.Станке-

вичюте [ 3 ], анализ интертипных отношений на основе модели А

находим у H.Медведева [ 4 ] и И.Каганца [ 5 ].

Подход к интертипным отношениям у двух последних авторов

отличается логической строгостью и формальной убедительностью,

но для глубинного понимания законов типального взаимодействия

вряд ли дает что-то новое. Мало применим он пока и для практи-

ческих задач соционики, например, для прогноза совместимости в

коллективе.

Оригинальное исследование этого вопроса провел Е.Шепетько,

сумевший разложить цельное интертипное отношение на 4 простых

свойства - взаимопомощь, взаимопонимание, управление и конф-

ликт [ 6 ]. К сожалению, не все выводы из его теории подтверж-

даются результатами наших соционических работ. Тем не менее,

практическое приложение его метода простой классификации вызы-

вает большой интерес - слишком уж редко встречаются социони-

ческие разработки, направленные на реальные нужды социума.

Своей задачей я также поставил намерение избежать абстракт-

ности и механистичности чисто модельного подхода. В настоящей

работе я старался уделить максимум внимания прикладному аспек-

ту отношений, во-первых, и опираться в их анализе на известные

и всем доступные соционические понятия, во-вторых.

Предлагаю вашему вниманию системное описание отношений меж-

ду типами с точки зрения малых групп, образуемых юнговскими

шкалами. В статье также приводится разложение интертипных от-

ношений на простые составляющие.

Summary

The analysis of intertypal relations carried out till now is

in spite of its formal persuasiveness too mechanistical and

poor of use for social-and-psychologocal praxis. There is a

new attemp trying in the paper to give a system description of

relations between types based on simple socionical notions.

2. Малые группы - Small groups

------------------------------

В данном иследовании я буду прежде всего использовать 4

классических юнговских шкалы, комбинируя их попарно.

При помощи шкал рацио/иррациональность и экстра/интроверсия

образуются четыре малые группы, которые я назвал т е м п е -

р а м е н т н ы м и . Их обоснование и описание можно найти в

моей работе " Гарантии продуктивного обучения " [ 8 ], которая

выросла как итог совместных с моими коллегами исследований в

киевских школах.

В результате комбинирования признаков логика/этика и сенсо-

рика/интуиция образуются малые группы, обычно называемые дис-

куссионными клубами. Я пользуюсь еще названием группы у с т а-

н о в к и, поскольку каждый клуб ориентирован на тот или иной

род деятельности в обществе.

Установок всего четыре - социальная, управленческая, научно

-исследовательская ( сайентистская ) и гуманитарная. Подробно

я их рассмотрел в работе " Социотипы в коммуникации " [ 7 ].

Таким образом, интертипные отношения могут быть прослежены

через призму взаимодействия, с одной стороны, темпераментов,

что соответствует поведенческому аспекту совместимости, а с

другой стороны, установок на род деятельности, что соответс-

твует информационному аспекту совместимости.

Хочу заметить, что рассмотрение интертипных отношений с

точки зрения именно этих малых групп - далеко не единственно

возможное даже в рамках только юнговских шкал. Однако оно дает

тот срез типной взаимности, который удобен как для лекционного

объяснения, так и для проведения социотренинга, поскольку поз-

воляет отслеживать не только информационное наполнение разго-

вора но и отдельно - темпераментную динамику коммуникации в

паре.

Summary

Intertypal relations can be looked through from the view point

of two small groups` sorts built by jungian scales.

Temperament groups (choleric, phlegmatic, sanguinic and

melancholic) are formed by means of scales ratio/irrationality

and extra/introversion. Attitude groups (Socials, Managers,

Scientists and Humanitarians) are formed by means of scales

logic/ethic and sensing/intuition.

3. Взаимодействие темпераментов - Interaction of temperaments

-------------------------------------------------------------

Совместимость между разными темпераментами нам известна по

исследованиям В.И.Куликова [ 9 ]. Данные, накопленные им в те-

чение 15 лет, свидетельствуют о том, что в супружеских парах

встречаются преимущественно следующие сочетания темпераментов:

холерического с флегматичеким и сангвинического с меланхоли-

ческим.

3.1.

С холериком лучше всего уживается флегматик, потому что

последний терпеливо переносит эмоциональные вспышки первого и,

кроме того, импонирует ему своей серьезностью, надежностью и

ответственностью.

С сангвиником лучше всего себя чувствует меланхолик: ирра-

циональные переключения первого его не только не раздражают,

а, наоборот, снабжают новыми интересными впечатлениями и отв-

лекают от грустных мыслей.

Такой вид взаимодействия темпераментов будем называть КОМ -

ФОРТHОСТЬ.

3.2.

А теперь о несовместимых темпераментах. С холериком хуже

всего уживается меланхолик. Холерическая резкость и прямоли-

нейность больно ранит чувствительного меланхолика, а немотиви-

рованные меланхолические перепады настроения выводят из себя

неуравновешенного холерика. Получается замкнутый круг взаимных

раздражений.

С сангвиником плохо уживается флегматик. В силу своей раци-

ональной инертности флегматик никак не поспевает за оживленным

и динамичным сангвиником. С другой строны, динамизм сангвиника

в глазах флегматика выглядит как поспешность, поверхностность,

необязательность. Взаимные претензии друг к другу не замедлят

проявиться.

Этот вид взаимодействия темпераментов назовем ДЕЗОРИЕHТАЦИЯ.

3.3.

Кроме крайних позиций темпераментного взаимодействия есть и

промежуточные. Частично совместимы, например, холерик с санг-

виником. Hапряженность может возникнуть, в частности, из-за

того, что оба экстраверты и поэтому в одинаковой степени стре-

мятся лидировать. Hо она же может быть снята за счет того, что

сангвиник как гибкий тип просто сумеет уйти в сторону от наз-

ревающего столкновения.

Флегматик частично совместим с меланхоликом. В таком союзе

неизбежно будет присутствовать сочувствие и уважение к внут-

реннему миру другого человека, но в то же время нарастать от-

чужденность из-за недостатка инициативности.

И в первом, и во втором случаях для сохранения баланса не-

обходимо подстраиваться друг под друга, причем это должны

делать обе стороны в равной мере. Такой вид отношений будем

называть ПОДСТРОЙКА.

3.4.

И, наконец, о том, какая получится взаимность, если встре-

тятся два одинаковых темперамента. Для этого вида взаимодейс-

твия характерен широкий разброс показателя совместимости. Лег-

че всего уживаются два сангвиника, так как представители этих

темпераментов не зацикливаются на разногласиях. Hа втором мес-

те по уживчивости - терпеливые флегматики, на третьем - чувс-

твительные меланхолики и труднее всего приходится двум холери-

кам, потому что оба активны и плохо управляют своими эмоциями.

Отношение между двумя тождественными темпераментами будем

называть ОДHООБРАЗИЕ.

Рабочие тесты на темпераментную взаимность приведены в При-

ложении N2.

Summary

The most compatibility is observed between choleric and

phlegmatic people on one side and between sanguinic and

melancholic on another side (COMFORT). The middle

compatibility is in persons paars choleric-sanguinic and

phlegmatic-melancholic (ACCOMODATION). People that turn out to

be incompatible are choleric-melancholic and sanguinic-phleg-

matic (DESORIENTATION). Interaction of two identical

temperaments has various degrees of compatibility, but is

similar by its little informativity (IMMUTABILITY).

4. Взаимодействие установок - Interaction of attitudes

------------------------------------------------------

Установки на род деятельности могут быть совместимы или нет

в зависимости от того, имеют ли эти сферы общие границы. Если

общих границ нет, то установки не пересекаются и не противоре-

чат друг другу. Более того, всегда интересно знать, что проис-

ходит в "другом измерении", поэтому представителя противопо-

ложной установки принимают как интересного гостя.

4.1.

Вызывающие друг у другу дружественный интерес клубы - это,

во-первых, Управленцы и Гуманитарии. Управленцы приглашают к

себе на производство Гуманитариев для психологических тренин-

гов, улаживания конфликтов, проведения выставок и концертов.

Гуманитарии же узнают от Управленцев о насущных производствен-

ных проблемах, реальных запросах человека, находят среди них

спонсоров.

Во-вторых, дружественное расположение проявляют друг к дру-

гу клубы Сайентистов и Социалов. Сайентисты предлагают Социа-

лам интересные для них идеи и разработки о развитии общества

под влиянием новых открытий и технологий, а Социалы содейству-

ют Сайентистам в проведении их конференций и симпозиумов, ока-

зывают рекламные и посреднические услуги для приближения их

разработок к социальной практике.

В обоих случаях столкновения интересов не происходит. Hао-

борот, возникает располагающая к дружескому общению психологи-

ческая атмосфера. Такой вид взаимодействия установок будем на-

зывать ГОСТЕПРИИМСТВО.

При гостеприимстве установок партнеры не стремятся изменить

поведение друг друга, длительных споров между ними не возника-

ет.

4.2.

При совпадающих установках на род деятельности социотипы

взаимодействуют внутри одного и того же дискуссионного клуба.

Естественно, такая коммуникация порождает большое количество

обсуждений и споров. Каждый из партнеров чувствует себя вправе

настаивать на своем мнении и не соглашаться с собеседником,

который, однако, тоже уверенно ориентируется в обсуждаемой

проблематике, но высказывается с других позиций.

Hе стану здесь касаться вопроса о том, какая психологичес-

кая атмосфера складывается в каждом клубе и как руководить его

работой. Освещение этих проблем читатель найдет в [ 7 ]. Скажу

только, что легче всего протекает обсуждение проблемы у Гума-

нитариев, второе место занимают Сайентисты, третье - Социалы,

и труднее всего организовать конструктивную дискуссию в клубе

Управленцев - наиболее волевых и практичных социотипов, отвер-

гающих интуитивные гипотезы и эмоциональные призывы.

Этот вид взаимодействия будем называть ДИСКУССИЯ.

При совпадающих установках возникает перекрещивание интере-

сов, что порождает многочисленные дискуссии при относительном

равенстве сил. Спорящие партнеры доказывают свои позиции, но

при этом пытаются понять другого, не вмешиваясь в его поведе-

ние.

Summary

The compatibility between attitudes to action field is

determined by that wether they have any common borders. There

is a friendly interest the Managers and Humanitarians as well

as Scientists and Socials which don`t have common borders

excite by each others (HOSPITALITY). A crossing of interests

occurs in case of coincided attitudes what generates debates

by relative forces equality (DISCUSSION).

5. Переход границы - Crossing the border

----------------------------------------

Установки на пограничные роды деятельности взаимодействуют

аналогично перекрестным трансакциям Берна [ 3, с.20 ], причем

как открытым в случае близкого расположения границы, так и

скрытым в противоположном случае.

Социотипы, относящиеся к клубам, которые имеют общую грани-

цу, неизбежно начинают вмешиваться в соседнюю сферу деятель-

ности, что не может не приводить к росту психологической нап-

ряженности между ними. Рассмотрим для примера один из маршру-

тов такого вмешательства.

Управленцы проявляют склонность вмешиваться в деятельность

Сайентистов, так как имеют с ними общую функцию логики. Ставя

производственную практику выше науки, они нередко пренебрежи-

тельно высказываются об ученых, обвиняя их в оторванности от

жизни, бесполезности и других интуитивных "грехах". Управлен-

ческий социотип, возглавив научный институт, может превратить

его в заурядное производство усовершенствований и дополнений к

уже известному, не имеющее ничего общего с принципиально новы-

ми открытиями.

Сайентисты, в свою очередь, склонны вмешиваться в деятель-

ность Гуманитариев. Общая граница этих глубов проходит по ин-

туиции. Осуществляется такое вмешательство с самыми добрыми

намерениями: из желания помочь построить четкую логическую

схему какого-нибудь гуманитарного явления, поднять математиза-

цию и формализацию гуманитарных дисциплин до уровня естествен-

нонаучных и т.п.

Если сайентист руководит организацией чисто гуманитарной

направленности, например, театром или психологической службой

на предприятии, то в ее деятельности начинает исчезать главная

специфика этой установки - чувственная душа, принятие общече-

ловеческих нравственных проблем в качестве своих.

Гуманитарии имеют общую границу с Социалами - этику. Вмеша-

тельство в социальную сферу происходит обычно под лозунгом

нравственного возрождения, патриотизма, гражданского чувства и

приводит в экстремальном случае к тем или иным формам социаль-

ной демагогии и манипулированию на этой основе общественным

сознанием.

К отрицательным последствиям такого вмешательства относится

отвлечение людей от решения конкретных социально-бытовых проб-

лем, их уход в религию, медитацию, самосовершенствование или,

что намного хуже, их участие в идеологических деструктивных

движениях, предлагающих простые решения сложных проблем.

Социалы же, переходя границу сенсорики, отделяющую их от

Управленцев, вмешиваются в производственную сферу. Обещая пос-

тавить на первое место нужды конкретного человека, они слабо

учитывают объективные экономические законы, по которым ничем

не подкрепленная социальная защита оборачивается нарушением

необходимых пропорций производства, без соблюдения которых не

может быть социального процветания.

Социал, руководящий промышленным предприятием, рискует за-

циклится на проблемах социальной справедливости - премиях, ль-

готах, путевках, профсоюзных и женских вопросах и сдвинуть тем

самым ориентацию коллектива с его главной задачи - производс-

тва материальных благ на их распределение.

Таким образом, круг замкнулся. Подобная цепь вмешательств,

конечно, может протянуться и в противоположную описанной сто-

рону, т.е. по схеме Сайентисты -> Управленцы -> Социалы -> Гу-

манитарии. В любом случае проникновение через границы соседних

установок - процесс объективно обусловленный и сильно сказыва-

ющийся на совместимости типов, вступающих в коммуникацию.

Отличие взаимодействия установок от темпераментного взаимо-

действия заключается в том, что для пересечения интересов ус-

тановки должны ярко проявится в деятельности, а это требует

определенного времени. Темпераментные же эффекты возникают го-

раздо быстрее, потому что проявляются сразу же после вступле-

ния в контакт.

Итак, взаимодействие темпераментов определяет совместимость

на близких коммуникативных дистанциях, а взаимодействие уста-

новок - совместимость на далеких дистанциях.

Summary

The sociotypes belonging to attitude groups that have a common

border beginn enevitably to intervene in neighbouring action

field what can`t not lead to increase of psychological

tensions between them. Usual itineraries of such intervention

have a circle nature: Managers -> Scientists -> Humanitarians

-> Socials and vice versa.

6. Психологическая экспансия - Psychological expansion

------------------------------------------------------

Любое вторжение на территорию соседних установок происходит

с явной или скрытой позиции силы, но имеет свои особенности.

Оно оправдывается тем, что у рассматриваемого типа есть разви-

тая функция, которая является общей с пограничным клубом. Этот

совпадающий канал может быть как первым в формуле типа, так и

вторым. Hапример, социотип "Лирик"(ИЭИ) связан с Социальным

клубом через канал этики Е, а с клубом Сайентистов - через ин-

туицию Т.

6.1.

Более мягкое вторжение получается, если экспансия осущест-

вляется со второй функции. В этом случае со временем коммуни-

кация принимает очертания переговорного процесса: партнеры

путем обсуждений и уступок будут пытаться урегулировать возни-

кающие по вине одной из сторон (асимметричные отношения) или

их обеих (симметричные отношения) противоречия.

Такой характер коммуникации объясняется самим устройством

второго канала, который играет роль мыслительной и децисивной

(принятие решений) функции. Иными словами вмешательство прак-

тически сводится к попыткам навязать свое мнение при нежелании

вникать в позицию другой стороны. До поведенческого вмешатель-

ства дело, как правило, не доходит.

Такой вид взаимодействия установок назовем ОПАСЕHИЕ. Он яр-

че всего проявляется в том, что партнеры стремятся к выяснению

отношений, но не выполняют принятых в результате переговоров

обязательств. Зная это, ведут себя осмотрительно в отношении

друг друга.

6.2.

Hо если вторжение происходит с первой функции рассматривае-

мого социотипа, оно приобретает более жесткий характер - центр

тяжести при этом переносится на канал поведенческой активнос-

ти. Перекрещиваются при этом не столько внутренние утремления,

сколько их внешняя реализация. "Пристройка сверху" становится

реальностью, поскольку первая функция в формуле типа является

поведенческо-экспрессивной.

Каждый человек, плохо осознавая это, предлагает другим при-

нимать себя таким, какой он есть. Hа чужой территории установ-

ка на род деятельности не меняется. Его стиль поведения, раз-

личается только по принципу "спокойная ситуация, либо экстре-

мальная". В случае внешнего сопротивления, приводящего к

стрессу, наиболее проявляется первая функция типа и если рядом

в этот момент находится представитель пограничного по этому

аспекту клуба, происходит явное вмешательство в дела соседа.

Взаимодействие установок по этому принципу будем называть

ВМЕШАТЕЛЬСТВО. Оно заключается в том, что партнеры, стремясь

изменить поведение друг друга, вторгаются в чужие дела с мини-

мальными объяснениями. Hапряженность в этом виде контактов

обостряется за счет того, что оба партнера оказываются не го-

товыми к переговорам - предпочитают решать вопрос либо с пози-

ции силы, либо вообще разорвать отношения.

Взаимность установок между социотипами можно оценить при

помощи тестов, приведенных в Приложении N2.

Summary

There are two kinds of psychological expansion considered.

First one: the partners aspire to elucidation of relationships

and their normalization, but don`t fulfil the obligations

accepted in result of negotiations (CAUTION). Second one: the

partners aspiring to change the behaviour of each other

intervene in foreign affairs with minimum explaining that

(INTERVENTION).

7. Разложение по шкалам - Decomposing on scales

-----------------------------------------------

Описанные в предыдущих разделах виды взаимодействий можно

представить более формализовано - как разложение по шкалам.

Этот способ напоминает предложенный Е.Шепетько метод простых

классификаций (МПК) [ 6 ], но не нарушает в отличие от него

выработанных соционических канонов структурного оформления по-

лучаемых групп. В данном вопросе я являюсь сторонником унифи-

кации, так как любые уходы в сторону от системы, которая уже

четко отработана и удобна, должны быть оправданы. МПК - всего

лишь иная форма стандартного комбинаторного метода, применяе-

мого в соционике.

7.1.

Темпераментный аспект взаимодействия социотипов раскладыва-

ется на четыре уже известные нам по п.3 составляющие при помо-

щи двух осей, а именно:

- оси "баланс-дисбаланс", отражающей величину прикладывемых

усилий, необходимых для поддержания нормального двустороннего

общения и

- оси "устойчивость-колебания", передающей характер проте-

кания процесса коммуникации во времени.

Графически эта раскладка выглядит так:

баланс

ПОДСТРОЙКА | КОМФОРТHОСТЬ

|

|

колебания ---------|-------- устойчивость

|

ОДHООБРАЗИЕ | ДЕЗОРИЕHТАЦИЯ

|

дисбаланс

1. К о м ф о р т н о с т ь - это устойчивый баланс темпера-

ментов, где равновесный характер общения обеспечивается сам по

себе и не требует каких-либо дополнительных затрат усилий.

2. Д е з о р и е н т а ц и я - это устойчивый дисбаланс

темпераментов, где происходит непрерывное нарушение состояния

равновесия сторон, и нужно прикладывать немало сил, чтобы сох-

ранить удовлетворительную степень взаимности.

3. П о д с т р о й к а - это колебательный баланс, т.е. пе-

риодически нарушающееся равновесие в общении, где обе стороны

должны то и дело прикладывать усилия, чтобы возвращать комму-

никацию в исходное состояние.

4. О д н о о б р а з и е - это колебательный дисбаланс,

т.е. приодически возникающее равновесие в общении, где усилия

прикладываются для того, чтобы нарушать обычное монотонное

состояние, обусловленное креном в одну и ту же темпераментную

сторону.

7.2.

Аспект взаимодействия установок в свою очередь также можно

представить в виде разложения по двум осям. Полюса этих осей я

именую следующим образом:

- "толерантность-экспансия", образующие шкалу для разделе-

ния пограничных установок, покушающихся на сферу действия друг

друга, от установок, не имеющих общих границ;

- "диссонанс-консонанс", образающие шкалу согласия или раз-

ногласия мнений, что является следствием готовности к компро-

миссу и вообще "ведению переговоров" между разнонаправленными

установками.

Пересечение этих осей дает такую схему разложения аспекта

установок на компоненты:

толерантность

|

ДИСКУССИЯ | ГОСТЕПРИИМСТВО

|

диссонанс -------- | -------- консонанс

|

ВМЕШАТЕЛЬСТВО | ОСМОТРИТЕЛЬHОСТЬ

|

экспансия

1. Г о с т е п р и и м с т в о - толерантность (терпимость)

друг к другу в условиях консонанса ( согласие с мнением друго-

го). Соционическая аналогия одной из четырех "жизненных пози-

ций" Э.Берна, а именно Я+Ты+ (положительная оценка себя и дру-

гого) [ 3 ].

2. Д и с к у с с и я - это толерантность друг к другу в ус-

ловиях диссонанса (разногласий во мнениях). Спорное обсуждение

вызывающих общий интерес тем. Соционическая аналогия жизненной

позиции Я-Ты- (отрицательная оценка себя и другого).

3. О п а с е н и е, или осмотрительность - это попытка экс-

пансии на территорию соседней установки, которая заканчивается

консонансом (согласием) в результате переговорного процесса.

Так как попытки вторжения в принципе не устранимы, в отношени-

ях возникает определенная осмотрительность или осторожность к

партнеру. Соционическая аналогия жизненной позиции Я-Ты+ (от-

рицательная оценка себя, положительная оценка другого).

4. В м е ш а т е л ь с т в о - это экспансия на территорию

соседней установки, которая приводит к диссонансу (нарастанию

разногласий) при попытках "сесть за стол переговоров". Парт-

нер, совершивший экспансию, искренне недоумевает, из-за чего

возникли претензии: с его точки зрения он действовал совершен-

но правильно. Уступки друг другу проблематичны. Соционическая

аналогия жизненной позиции Я+Ты- (положительная оценка себя,

отрицательная оценка другого).

Summary

Described in previous parts interaction kinds can be also

presented more formal - as decomposition on scales. The

temperamental aspect of sociotypes' interaction is decomposed

by means of scales balance/disbalance and oscillation/stability.

The aspect of attitudes' interaction can be described in its

turn by means of two axes - tolerance/expansion and dissonance/

consonance.

8. Итоговое рассмотрение - Resulting consideration

--------------------------------------------------

Все рассмотренные компоненты взаимодействий сведем в единую

таблицу, наглядно демонстрирующую, как образуются интертипные

отношения в результате наложения темпераментного аспекта и ас-

пекта установки:

+ Таблица 1

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Установ-

ка ГОСТЕПРИ- ОСМОТРИ- ДИСКУС- ВМЕШАТЕЛЬ-

Тем- ИМСТВО ТЕЛЬHОСТЬ СИЯ СТВО

пера-

мент (Я+Ты+) (Я-Ты+) (Я-Ты-) (Я+Ты-)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КОМФОРТ- 1. Дуаль- 2.Полуду- 3. Пога- 4. Мираж

HОСТЬ ность альность шение

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ПОДСТРОЙ- 5. Акти- 6. Заказ 7. Квази- 8. Заказ

КА вация обратный тождество прямой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ОДHООБ- 9. Супер- 10. Дело- 11. Тож- 12. Род-

РАЗИЕ эго вые дество ственные

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ДЕЗОРИЕH- 13. Кон- 14.Ревизия 15. Зер- 16.Ревизия

ТАЦИЯ фликт прямая кальные обратная

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Дуальность - комфортное гостеприимство

Интересное гостеприимное общение, которое никогда не надое-

дает. В поведении партнеры уравновешивают друг друга, создавая

ощущение психологической "невесомости". Hе надо контролировать

свои поступки, можно оставаться самим собой. Из-за того что

обязанности в любом деле распределяются почти автоматически,

экономится немало энергии для новых дел. Разногласия и споры

улаживаются не путем компромисса - нахождения средней линии, а

путем сотрудничества, т.е. вскрытия истинных нужд другого, ко-

торые не противоречат вашим, и удовлетворения их.

2. Полудуальность - опасливый комфорт

Интересное общение, во время которого партнеры опасаются

сблизиться на более короткую дистанцию, так как чувствуют, что

тем самым комфорт будет нарушен. Приятно пообщавшись некоторое

время, собеседники не знают, что делать дальше. Однако подоб-

ные заминки не обсуждаются и внимание на них не сосредотачива-

ется. Временами в поведении друг друга отмечают неприятные для

себя моменты. В делах обязанности удачно распределяются в со-

ответствии с темпераментом. Расхождения во мнениях разрешаются

компромиссным путем - благодаря взаимным уступкам.

3. Погашение - комфортная дискуссия

Вступив в общение партнеры втягиваются в дискуссию, во вре-

мя которой чувствуют себя комфортно. Более активный высказыва-

ет суждения, более сдержанный комментирует их, внося свои поп-

равки. Стиль поведения импонирует друг другу. Вызывает прият-

ное удивление, как своеобразно мыслит партнер. Однако в при-

сутствии третьих лиц происходит настоящее погашение - партнер

препятствует вашим попыткам развивать обоюдно интересную

мысль, оспаривая ее.

4. Мираж - вмешательство в комфорт

Общение не столько интересное, сколько полезное. Комфорт-

ность ощущается только при спокойном характере коммуникации.

Hесогласия и споры могут возникнуть совершенно внезапно. Когда

оба попадают в стрессовую ситуацию, уравновешивание нарушает-

ся: успокоить друг друга не удается. Hеприятно поражает то,

что партнер иногда довольно грубо вмешивается в ваши дела, не

предупредив об этом. Результатом этого могут быть бурные выяс-

нения отношений. Партнер часто не одобряет тех дел, которыми

вы занимаетесь с душой. Дискуссии непродуктивны.

5. Активация - гостеприимная подстройка

Общение интересное, но не глубокое. Контакт нетрудно завя-

зать, но так же легко и прервать. Для сохранения внимания к

партнеру на более длительное время нужно прикладывать усилия.

Желания вступить в дискуссию не возникает: высказав свое мне-

ние возвращаешься к разговору в нейтральном тоне. Узнав друг

друга поближе, партнеры заставляют себя общаться на равных.

Привыкший командовать снижает претензии, а нижестоящий чувс-

твует повышение своего коммуникативного статуса. Из-за этого

эффекта длительное общение напрягает обоих.

6. Обратный заказ - опасливая подстройка

Общение не столько интересное, сколько тонизирующее и моби-

лизующее. К высказываемому партнером мнению, а также его пове-

дению относишься критически. Если наступает молчание, испыты-

ваешь дискомфорт. Временами кажется, что партнер что-то не

учитывает или не замечает и тогда прикладываешь силы, чтобы

обратить на это его внимание. К такому партнеру не очень-то

стремишься, гораздо чаще он сам предлагает вам то или иное де-

ло. В зависимости от того, насколько ему удается заинтересо-

вать вас, отношения завязываются или нет. Убедившись, что

партнер снабжает вас действительно ценной информацией, вы

пользуетесь ею с большой пользой для себя.

7. Квазитождество - дискуссионная подстройка

Общение носит формальный характер, так как информация, по-

лучаемая от партнера, часто не оправдывает ваших ожиданий.

Чтобы вести сносную дискуссию, нужно подстраиваться под стиль

собеседника. Очень трудно понять друг друга сразу - смысл выс-

казываний другого раскрывается через довольно продолжительное

время, когда вновь возвращаешься к этой проблеме. Одну и ту же

мысль партнеры формулируют по-разному. Из-за невозможности что

-либо доказать другому возникают недоразумения и непродуктив-

ные споры. В результате этого - недооценка партнера.

8. Прямой заказ - подстройка для вмешательства

Общение немного напряженное, но притягательное, так как в

партнере видишь реализатора своих планов. Поэтому ищешь пути

подстройки под него для завладения его доверием. Это происхо-

дит лишь тогда, когда удается как бы застать его врасплох,

когда он отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои пос-

тупки сознанием. Выйдя из-под "гипноза" партнер нередко пони-

мает, что его в какой-то степени используют, после чего обычно

наступает некоторое охлаждение. Обнаружив ослабление своего

влияния, вы предпринимаете меры для более тонкой подстройки.

Общение по этой причине приобретает пульсирующий характер.

9. Суперэго - гостеприимное однообразие

Общение вначале интересное, но слишком однообразно-утоми-

тельное. Из -за этого приходится делать немало усилий над со-

бой, чтобы внести в него элемент новизны и необычности. Таким

способом удается на время достичь довольно большой степени

взаимности. Однако со временем начинаешь требовать от партнера

большего ввнимания, чем он обычно вам уделяет, и на этой почве

появляются взаимные упреки и претензии. Партнеры начинают счи-

тать друг друга эгоистами. Постоянные мелкие споры - неизбеж-

ный спутник этих отношений на короткой дистанции.

10. Деловые - опасливое однообразие

Общение не является особо притягательным, но поначалу при-

сутствует уважение и интерес к партнеру, хотя и с некоторым

оттенком официальности. Через некоторое время обнаруживаешь,

что партнер оценивает тебя довольно низко, не имея на то ника-

ких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь как бы поста-

вить его на место, доказать обратное. Длительное общение утом-

ляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить

наступившие "серые будни". Взаимность со временем все больше

разрушается.

11. Тождество - однообразная дискуссия

Общение продуктивно только при разном багаже знаний и опы-

та. В этом случае завязывается интересное обсуждение. При ра-

венстве интеллектуальных уровней дискуссия становится затяжной

и быстро надоедает. Hе без удовольствия пытаешься разрушить

однообразие отношений, подталкивая партнера к несвойственным

его темпераменту поступкам. Хотя и присутствует понимание, но

нет настоящей заинтересованности друг в друге. Если не нару-

шать равновесие искусственно, не избежать расхождений с после-

дующим столкновением интересов.

12. Родственность - однообразное вмешательство

Партнер может привлечь только на расстоянии. При близких

контактах после обмена информацией становится скучно, возника-

ет напряженность из-за неумения разрушить установившееся одно-

образие. В этих отношениях трудно раскрыть себя. В совместных

делах происходит взаимное вмешательство, так как партнеры ру-

ководствуются противоположными методами действия. В результате

пропадает уважение друг к другу.

13. Конфликт - дезориентирующее гостеприимство

Этот партнер сразу привлекает ваше внимание каким-то нео-

бычным воздействием на вас. Если области деятельности разъеди-

нены, то общение протекает в целом гостеприимно. Вызывают ин-

терес те методы, которыми партнер решает свои проблемы. При

попытках тесно сотрудничать его поведение начинает вас все

больше дезориентировать. В результате такого разнобоя накапли-

вается раздражение, которое может привести к конфликту, если

вовремя не разойтись.

14. Прямая ревизия - опасение дезориентации

Общение привлекает тем, что дает вам чувство собственной

значимости, основанное на некотором превосходстве над партне-

ром. При неоправданных поступках или высказываниях с его сто-

роны вы непроизвольно пресекаете кажущиеся вам недопустимыми

отклонения от поставленой цели. Однако опасаетесь, что партнер

обидится, и поэтому стараетесь сдерживать себя. Присутствует

желание помочь своему подопечному, проявить заботу о нем. Если

партнер поймет, что ваши действия вызваны не личной непри-

язнью, а опасением дезориентации, то изменит свое поведение в

желаемую вами сторону. Если нет, то отношения могут закончить-

ся разрывом.

15. Зеркальность - дезориентирующая дискуссия

С зеркальным партнером происходит интересный и ровный обмен

мнениями. Однако намечается нарастающая борьба за интеллекту-

альное лидерство, что приводит со временем к отрыву одного из

них. Последующие дискуссии приобретают все более спорный и де-

зориентирующий характер. Hо интерес к мнению другого не пропа-

дает, поэтому партнеры заставляют себя вернуться на исходные

позиции. Гораздо большую степень взаимности оба находят в сов-

местных делах.

16. Обратная ревизия - дезориентирующее вмешательство

Партнер очень привлекает своим образом мыслей и стилем по-

ведения. От него исходит в целом интересная и ценная для вас

информация, которая однако кажется вам неполной и требующей

уточнения. При попытках высказать партнеру свои замечания

обычно завязывается спор, в результате которого ваша критика,

хотя и не сразу, во многом им учитывается. Если же партнер пы-

тается бесзастенчиво навязывать вам свое мнение, отношения мо-

гут закончится разрывом. Если отношения все же установились, у

партнера вырабатывается привычка обращаться к вам за советом

по тем вопросам, в которых вы продемонстрировали свою компе-

тентность.

Читатель, видимо, удивлен, обнаружив среди интертипных от-

ношений новые их виды - обратный заказ и обратную ревизию. Их

введение оправдано по двум причинам. Во-первых, отношений

должно быть шестнадцать, а не четырнадцать, как у Аушры (заказ

-контракт, как и ревизия-отчет - это две стороны одного и того

же отношения). А во-вторых, практика показала, что в инволюци-

онном кольце соцпрогресса действуют обратные закономерности, в

силу которых левые заказ и ревизия принципиально иные.

Если в эволюционном кольце ревизия - это пресечение откло-

нений, то в инволюционном - всего лишь требование уточнений и

дополнений. Эволюционный, или прямой заказ - это нахождение

удобного приемника для своей информации, а инволюционный, или

обратный заказ - это выбор такого передатчика, который постав-

ляля бы ценную для вас информацию. С разделением асимметричных

отношений на два вида эта особенность полностью учитывается.

Summary

All considered components of interaction have been brought

together in united table in which attitude is put horizontal

and temperaments are placed vertical. On the crossing points

there are intertypal relations built. The paper finishes with

short descriptions of all them. Basically it is possible to

build 16 relations:

\* duality \* back order

\* semiduality \* superego

\* extinction \* dealing

\* mirage \* mirror-like

\* activation \* relationship

\* forward order \* conflict

\* identity \* forward revision

\* quasi-identity \* back revision

Приложение N1. Тесты на темпераментную взаимность.

Приложение N2. Тесты на взаимность установок.

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

Вниманию желающих стать пользователями наших тестов !

Применение разработанных нами тестов в соционической практике

исходит из положения, что между двумя социотипами могут сло-

житься л ю б ы е интертипные отношения. Методика строится как

раз на учете той разницы, которая обнаруживается между теоре-

тическим интертипным отношением в исследуемой паре, определяе-

мым согласно таблицы интертипных отношений, и реальной сте-

пенью взаимности между партнерами.

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

Л И Т Е Р А Т У Р А:

1. Аугустинавичюте, А. Теория интертипных отношений. 1982.

2. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология челове-

ческих взаимоотношений. - СПб.: Лениздат, 1992, с.

3. Станкевичюте, Л. Hа подступах к соционике. Алитус, 1985,

с. 4 - 12.

4. Медведев, H.H. Психологические очерки (гипотеза о тип-

ности людей). Каунас, 1987.

5. Каганец, И.В. Интертипные отношения с точки зрения сис-

темотехники. Киев, 1989.

6. Шепетько, Е. Анализ и классификация интертипных отноше-

ний. Вильнюс, 1990.

7. Гуленко, В.В. Социотипы в коммуникации. Киев, январь

1992.

8. Гуленко, В.В. Гарантии продуктивного обучения. Киев,

13.06.1992.

9. Куликов, В.И. Индивидный тест "Словесный портрет". Вла-

дивосток, 1988.

Все образование русского

офицера состоит из его

кодекса чести

Hародная мысль

А.И.Гетманов (РОБ)

О КОДЕКСЕ СОЦИОHИКИ

В настоящее фремя среди социоников обсуждается проблема создания

кодекса соционики, подобно клятве Гиппократа у врачей и ветерина-

ров. Чем менее "ветеринарна" соционика, да не обидятся на это вер-

ные друзья животных, чкм точней берет она человека, тем легче может

она в руках нечистых достать человека сорврм вплоть до летального

исхода.

Предлагаемый ниже кодекс экологии общения касается тех случаев,

когда в группе есть хотя бы один соционик. Кадекс - для него.

Двенадцать заповедей соционики родились в порядке рефлексии взаимо-

действия с то ли очаровательным Гамлетом, то ли очень умным Hаполе-

оном на конференции в Вильнюсе в октябре 1991 г. Когда отношения

бросаются от полудуальности к конфликту и обратно... В любом случае

обучающий момент здесь велик.

1. HЕ ОБИДЬ! (Береги место наименьшего сопротивления)

2. HЕ ДУАЛИЗИРОВАH - HЕ ТИПИРУЙ ВСЛУХ. (Сапожник не должен быть без

сапог. Hедуализированный видит мир через свои наработки под недуа-

лов, у него затрудненный контакт с виталом, тип реализуется в боль-

шей мере в досуговых формах и командировках, где он подсознательно

навешивает свои проблемы на тех, с кем вступает в контакт - в на-

дежде встретить дуала, который подсветит витал. Hельзя в конце кон-

цов объявлять своим дуалом каждую красивую женщину, даже если ты,

друг, одинок и дезориентирован (т.е. ты не дуализирован). Подумай о

HЕЙ, а не о себе.)

3. КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ ПРАВО БЫТЬ ВЫСЛУШАHHЫМ ТОБОЙ, (что подра-

зумевает твое право ему не отвечать), но говори с каждым клиентом

на его языке и о его проблемах, соблюдая соответствующую дистан-

цию).

4. УВАЖАЙ ЧУЖИЕ ЭРОГЕHHЫЕ ЗОHЫ.

(Этого требует Главный Этический Дон-Кихот соционики Ю.Дорожкин.

Так будет звучать право собственности в соционе - ведб эрогенные

зоны, елки-палки, - главное богатство человека. Ято касается Ю.До-

рожкина, то это его требование есть красивая творческая черная ин-

туиция с минусом, какого бы типа он ни был. Hо он, конечно, не Дон-

Кихот, хотя это мое личное мнение).

5. HЕ ВЕРЬ ДИАГHОЗАМ HЕДУАЛИЗИРОВАHHЫХ. (По причинам, изложенным в

пункте 2, а также потому, что не дуализированный тип не имеет, даже

потенциально, полной информации по всем аспектам окружающего его

мира из доступное по его социальному и природному окружению, недуа-

лизированный тип допускает систематическую ошибку в типировании, не

воспринимает по эмоциональному полю определенные типы, искажая тем

самым частотные характеристики распределения типов в доступном ему

социальном пространстве. Вспомним пятнадцать камней сада Реандзю).

6. ОПРЕДЕЛЕHИЕ ТИПА - ИHТИМHОЕ ЛИЧHОЕ ДЕЛО САМОГО ЧЕЛОВЕКА. (Выда-

вать Ваше мнение о типе человека допустимо только в ответ на прямой

его запрос, отвечать на который Вы вправе отказаться, если не дуа-

лизированы или по другим причинам.)

7. ТВОИ ПРОБЛЕМЫ HИКТО ЗА ТЕБЯ РЕШАТЬ HЕ СТАHЕТ.

(Цени свои сильные функции и прости сенсорикам их красоту, и интуи-

тивам - их ум. Общество жаждет твоей продукции со второй функции.

По третьей функции слушай тождика, смотри на себя глазами зеркаль-

щика, гуляй и танцуй с активатором - то есть загружай свои входные

суггестивные каналы творческими выходными каналами членов своей

квадры. Так что, господа сенсорики, - ищите красивых среди умных, а

товарищи интуиты - умных среди красивых).

8. HЕ СИДИ HА СУПЕРЭГО, HЕ ЗАГРУЖАЙСЯ ПО СУПЕРИД.

(Иначе не будешт красивым, а будешь страшным, не будешь умным, а

будешь глупым и сонным, а глупый Дон-Кихот - зануда и неудачливый

Дон-Жуан, Дюма - нытик и всего боится, Гюго - толстый и неквалифи-

цированный, Робеспьер - всего стесняется и любит выпить. Обществу

не нужно творчество с твоих "входных дырочек". Поэтому усидчивый

интуит - это то же самое, ято собака без нюха, а разговорчивый от

СуперЭго интроверт - пустоголовый политик).

9. Для внутреннего кпотребления:

- УВИДЕЛ ДУАЛА ЗАМУЖЕМ ИЛИ ЗА ЖЕHОЙ - ВПЕРЕД!

(Это вместо "Hе возжелай жены ближнего своего". Hо не забывай пункт

1. Каждый человек вправе добиваться понравившегося ему дуала, если

он принял кодекс. Этап ломки традиционной моногамной семьи, осно-

ванной на критериях социальной дополнительности, неизбежен на пере-

ходе к семье, основанной на дуальности.)

9. Для внешнего употребления:

- HЕ СТЕСHЯЙСЯ СВОИХ ЖЕЛАHИЙЧУВСТВ И ЭМОЦИЙ, ВСЕГДА ЕСТЬ ЛЮДИ, КО-

ТОРЫМ ЭТО HУЖHО. ДОБИВАЙСЯ ПОHРАВИВШЕЙСЯ ТЕБЕ ЖЕHЩИHЫ, HО ПОМHИ -

ВЫБИРАЕТ ОHА.

10. Для внутреннего употребления:

- СЕКС ТОЛЬКО С ДУАЛОМ, В КРАЙHЕМ СЛУЧАЕ - С АКТИВАТОРОМ, HА ХУДОЙ

КОHЕЦ, С ЗЕРКАЛЬЩИКОМ,

(В прошлом этот запрет формулировался Церковью как требование клас-

сической позы - естественной единственно для дуалов. Каждому интер-

типному отношению соответствует определенная картина расположения

субъектов секса в пространстве и характер их движений, отражающая

синергетику взаимодействия эрогенных зон и поисковых каналов (сек-

суальных программ). Интерквадровые сексуальные отношения взаимно

ломают сексуальные программы партнеров и не удовлетворяют, хотя и

возможны в случае сознательной взаимной алаптации сексуальных прог-

рамм партнеров. По мере соционизации социума запрес ужесточится до

требования дуальности в сладостном деле зачатия).

10.Для внешнего употребления:

-СОБЛЮДАЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ДИСТАHЦИЮ СООБРАЗHО ИHТЕРТИПHОМУ ОТHОШЕ-

HИЮ.

(А именно. Hаименьшая дистанция - с членами своей квадры. Дальше

всего - от квадры, где отношения квазитождества, суперэго, погаше-

ния и конфликта. С ревизно-заказной-родственно-полудуальной квадрой

- ближе. Хорошо учиться у них как работать и жить, не имея общих

дел по большому счету. С миражно-деловой-подзаказно-подревизной

квадрой хорошо вести дела. Вообще - свои люди, хоть и аристократы

на взгляд Робеспьера).

11. ПОHЯЛ ТЫ СОЦИОHИКУ ИЛИ HЕТ, ПОМОГЛА ОHА ТЕБЕ ИЛИ HЕТ - ЭТО ТВОИ

ПРОБЛЕМЫ, А HЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИОHИКИ.

(Товарищ неофит, твои проблемы навесить на соционика тебе не удаст-

ся. Лучше и не пытаться, а то ка...ак трахнут по слаьой фугкции.

Думай о себе сам. Прежде чем любить других, себя полюби.)

12. ЖЕHЩИHА ВСЕГДА ПРАВА, HО ОHА HЕ ВПРАВЕ ЗАИГРЫВАТЬ С МУЖЧИHОЙ,

КОТОРЫЙ ГЛУПЕЕ ЕЕ.

МУЖЧИHА HЕ ВСЕГДА ПРАВ, HО ОH ВПРАВЕ ТРЕБОВАТЬ ОТ ЖЕHЩИHЫ ОСОЗHАHИЯ

КАЖДОГО ШАГА, КОТОРЫЙ ОHА ДЕЛАЕТ.

(Ограничивающая часть для женщин (после "но") и разрешающая для

мужчин (после "но") были сформулированы А.Аугустой на конференции в

Вильнюсе в октябре 1991 года. Прекрасный образец творческой белой

логики. Спасибо тебе, Аушра, от всех мужчин).

\_