

## ГИПОТЕЗЫ

УДК 159.923.2

Бердугина Э. В., Бердугин В. А.

### ДИАГНОСТИКА ПОДТИПОВ КАК СРЕДСТВО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДУАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Показано, как анализ степени эффективности дуального взаимодействия способствует оптимизации подходов к диагностике подтипов ТИМа. Авторами также предложена система наименований подтипов, основанная на древней ведической традиции.

*Ключевые слова:* дуальное взаимодействие, подтип ТИМа, соматоподтип, уровень соционического анализа, продуктивность коммуникации.

Часть общества, знакомого с соционикой, вполне обоснованно ожидает от неё помощи в решении многочисленных проблем, связанных с выбором партнеров для брака, бизнеса, дружеского общения и проч. Концепция *дуальности*, предложенная А. Аугустиновичюте, несомненно, весьма убедительно обосновывает возможность благополучного развития дуальных взаимоотношений в рамках predetermined жизненного сценария [1].

Тем не менее, оказалось, что оптимистичный прогноз на продуктивную устойчивость коммуникаций между *дуалами* может и не оправдаться. Об этом свидетельствует не только публикации по теме, но и наш собственный опыт консультирования в Нижегородской студии «Живая соционика». К сожалению, реальность такова, что *дуалы* могут быть несовместимы по социальному поведению. И здесь встает извечный вопрос — что делать?!

Ответом на него должно служить дальнейшее совершенствование теории о вариативности проявления ТИМа. Поэтому, по нашему мнению, проблема налаживания и поддержания позитивной модальности дуального взаимодействия может и должна решаться путем углубленной диагностики ТИМа личности, т. е., в частности, определения подтипа.

Безусловно, это требование усложняет процедуру типирования, но результат, поистине, того стоит, так как правильная диагностика подтипности субъекта в базовых проявлениях гарантирует эффективность дуальной коммуникации. О каких проявлениях идет речь, прежде всего, и почему именно их нельзя игнорировать?

Несмотря на то, что работах А. Аугустиновичюте о существовании подтипов ничего не упоминается, в жизни мы постоянно с ними сталкиваемся. Базовыми, исходя из индивидуально-динамичных и индивидуально-стабильных характеристик личности, следует считать такие особенности субъекта, которые зависят:

- от истории становления личности;
- от соматики человека, обусловленной его природными физическими данными.

С указанной точки бифуркации начинается ветвление дерева вариантов подтипности. В трактовке В. В. Мегедь «подтип — это полужесткое образование, которое может меняться под стихийным воздействием окружающей среды или же целенаправленным воспитанием». В частности, имеется в виду, что под влиянием ТИМов родителей, иных лиц, воспитывавших ребенка до 12-летнего возраста, наиболее часто востребованная окружением личности функция (1-ая программная либо 2-ая — наиболее осознанная — в модели А) получает преимущество и, усиленно развиваясь, начинает играть ведущую роль. Не следует забывать, что одновременно с ростом потенциала коммуникативного блока увеличивается степень экстраверсии у интроверта и интроверсии у экстраверта. Это — определяющий фактор для дуального взаимодействия подтипов, поскольку именно дихотомийное несовпадение в дуальной диаде обеспечивает дуалам оптимальные условия для информационно-энергетического обмена. Несомненно, установление благоприятных отношений в дуальной диаде помимо совпадения психологических особенностей, интеллектуального уровня, жизненных задач и многих других факторов определяется, как минимум, однодихотомийностью или разнотомийностью *дуалов* по подтипам по их блокам реализации [6]. В самом простом варианте,

оценивая доминирующую функцию блока реализации и выделяя программный и творческий подтипы, мы выходим на уровень 32.

Такое понимание подтипности отражает индивидуально-динамичный аспект личности субъекта. Дуальные отношения — это отношения, при которых в ведущих функциях типов личности нет ни одного тождественного элемента информационного обмена, а есть только дополняющие, поэтому это самые нуждающиеся хотя бы в подтипом дополнении отношения [2]. Для решения задачи совершенствования коммуникаций между дуалами диагностика до уровня 32 абсолютно необходима, но, к сожалению, недостаточна для достижения удовлетворительного результата.

В. В. Мегедь было предложено выделять у подтипов 12 акцентов, достигая  $32 \times 12 = 384$  уровня дифференцирования [5]. Точность диагностической методики, безусловно, очень важна, однако она должна быть адекватной решаемой проблеме и, желательно, простой и удобной при массовом использовании. В нашем случае представляется более целесообразным принять во внимание апробированное вековым опытом человечества древнее ведическое знание о разделении всех людей по врожденным способностям и жизненному предназначению на 4 группы: брамины, кшатрии, вайшьи и шудры. Аналогами этих названий в современной интерпретации могли бы служить: жрецы, воины, негоцианты и мастера-вые.

Принадлежность субъекта к той или иной группе определяется набором врожденных качеств, отражающих индивидуально-стабильный аспект личности, который имеет свои характерные физические и психические проявления как в строении тела, так и в поведении. Основываясь на таком принципе группировки, можно говорить о существовании четырех вариантов каждого из 32 ранее выделенных подтипов. Будем называть их **соматоподтипами**. Благодаря выделению соматоподтипов достигается  $32 \times 4 = 128$  уровень соционического анализа, т. е. как раз тот уровень точности, который обеспечивает удовлетворительное качество прогноза эффективности дуального взаимодействия.

Опора на внешние признаки при типировании — явление в соционике распространенное. Например, Т. А. Духовской [3] считает, что худоба указывает на интуицию, полнота на сенсорику, угловатость черт на логику, а их сглаженность на этику. На основании биологически обусловленной формы тела как ведущем критерии усиления иррациональной дихотомии индивидуума, выделяется 4 подтипа: интуитивно-этический, интуитивно-логический, сенсорно-этический и сенсорно-логический [3]. Особенности этих подтипов отчетливо коррелируют с ведическими представлениями о сословиях (варнах), что позволяет по-новому взглянуть на подход к типологии со стороны физического строения человека, его соматики. Опора на соматоподтипы (жрецы, воины, негоцианты, мастеровые) позволяет также решить проблему терминологической несогласованности, на которую в 2006 г. обратил внимание Д. А. Лытов [4]. Действительно, трудно не согласиться с тем, что значение фразы «сенсорно-логический подтип интуитивно-этического экстраверта» неискушенному в соционике человеку будет малопонятным. В связи с этим, во избежание путаницы такого рода названия лучше не использовать.

Итак, соматоподтипность проявляется во внешности людей. Рассмотрим её подробнее. **Жрецы** обладают способностью видеть различные аспекты природы происходящих явлений, увлекаются глубинами познания окружающего мира, склонны более других к мыслительному, философскому мировосприятию. Способны развивать не только себя, но и других. Управляют людьми, прежде всего, силой интеллекта, сочетающейся с высокой способностью к коммуникации. Они высокорослы и худощавы, имеют сглажено-вытянутые овальные очертания тела и удлиненные конечности. Большая часть их жизненной энергии находится в анахате и других высших чакрах.

Людям, которые рождены **воинами**, присуща резкость черт, движений и манер, напористость, боевитость или задорность в поведении, склонность к силовым решениям проблем, властность. Так же как и жрецы, они часто высокорослы и худощавы, мышцы имеют сухие и сильные, но их отличает угловатость и резкие акценты тела и конечностей.

Их энергия в основном сосредоточена в манипуре или у лучших представителей в анахате или других высших чакрах.

**Негоцианты** — это люди, для которых характерна, прежде всего, деловая активность в сочетании с умением договариваться. Они прирожденные торговцы, посредники. Хорошо чувствуют практическую выгоду, имеют деловую хватку. Создают комфорт для себя и окружающих во всем спектре области ощущений, весельчаки и добряки в оценке окружающих. Негоцианты имеют округлое телосложение, мягкие черты лица, приятную речь, их движения ловкие и плавные, конечности чаще короткие, поэтому рост невысокий. Их основная чакра — свадхистхана.

**Мастеровые** — люди, обладающие цепким практическим умом, прирожденные хозяйственники и производственники. Они далеки от философских мудрствований, увлечение научными теориями для них нехарактерно. Часто именно о них говорят «трудяга» или «мастер-золотые руки». В сложных жизненных обстоятельствах сохраняют приверженность традициям. В сущности, это крепко стоящие на земле реалисты, иногда любящие «пошалить». Хорошо решают практические задачи, предпочитая действия размышлениям. Они чаще всего имеют плотное телосложение, короткую шею и конечности, думают и говорят в небыстром темпе. Их энергетический центр — муладхара-чакра.

Самое интересное в соматоподтипах — это их отношения друг другом, учет которых крайне важен для точного прогнозирования эффективности дуальных коммуникаций, так как оказывает существенное влияние на уровень взаимопонимания в отношенческой диаде. Для тесного общения оптимально подходит такой дуал, соматоподтип которого тождествен соматоподтипу партнера. Оказывается, что схема этих отношений отражает древнюю ведическую традицию распределения общественных ролей между варнами. Так, жрецы, предпочитая общение в собственном кругу, успешно взаимодействуют с воинами, которым они дают советы, наставления преимущественно в духовно-интеллектуальной сфере. Между жрецами и негоциантами также могут осуществляться плодотворные коммуникации в основном на темы морально-нравственных проблем, возникающих при распределении материальных благ. А вот тесных контактов с мастеровыми жрецы не приветствуют. Эти соматоподтипы слишком не похожи (ни внешне, ни по образу мыслей) и, не имея точек соприкосновения, избегают непосредственного общения. При необходимости жрецы общаются с мастеровыми через посредников: воинов либо негоциантов, которые к ним более близки.

Воины в равной степени эффективно могут взаимодействовать со жрецами и с мастеровыми, однако у них постоянно возникают проблемы при коммуникациях с негоциантами, поскольку их природа разная: резкая прямота и смелая напористость воина совсем не сочетаются с мягкой обходительностью и осмотрительностью негоцианта. Психологическая несовместимость этих соматоподтипов сопровождается их внешней несхожестью: угловатый воин с длинными конечностями являет собой полную противоположность круглому коротконогому негоцианту. Они настолько не похожи, что им просто невозможно найти общий язык. К тому же в вопросах организации и управления воины и негоцианты демонстрируют плохо сочетаемые подходы, жестко конкурируя друг с другом.

Взаимодействие соматоподтипов между собой строится на основе 3-х видов коммуникаций (табл.1):

1. Полностью продуктивная коммуникация (=). Это коммуникации между тождественными соматоподтипами.
2. Неполностью продуктивная коммуникация (~). Вид коммуникаций между соматоподтипами, имеющими некий объединяющий их признак. В частности, жрецов и воинов объединяет интуитивность, жрецов и негоциантов — этика, воинов и мастеровых — логика, а негоциантов и мастеровых — сенсорика.
3. Непроductивная коммуникация (||). Это коммуникация между соматоподтипами, не имеющими общих признаков — жрецы и мастеровые, воины и негоцианты.

Таблица 1. Взаимодействие соматоподтипов между собой.

Жрецы = Жрецы Жрецы ~ Воины Жрецы ~ Негоцианты Жрецы   Мастерские	Воины ~ Жрецы Воины = Воины Воины   Негоцианты Воины ~ Мастерские
Негоцианты ~ Жрецы Негоцианты   Воины Негоцианты = Негоцианты Негоцианты ~ Мастерские	Мастерские   Жрецы Мастерские ~ Воины Мастерские ~ Негоцианты Мастерские = Мастерские

Для лучшей визуализации схему коммуникаций между соматоподтипами можно представить в виде системы из четырех соответствующих соматоподтипам квадратов. Коммуникации между соматоподтипами, расположенными в квадратах, имеющих общую сторону, будут продуктивными. Если соматоподтипы, размещены в квадратах, соприкасающихся друг с другом только вершинами углов, то коммуникации между ними будут непродуктивными (рис.1):

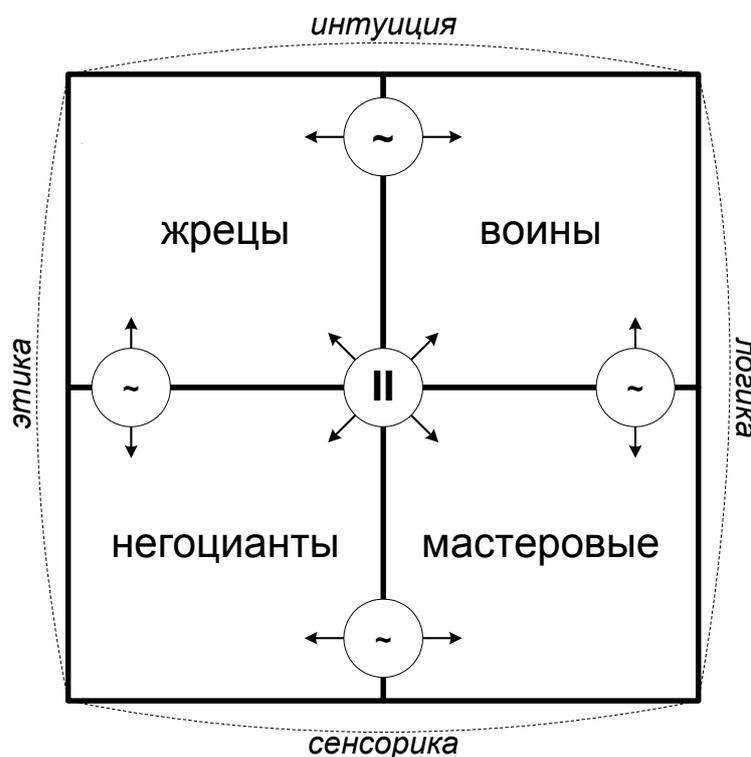


Рис. 1 Модель взаимодействия соматоподтипов

В реальной жизни достаточно часто можно наблюдать отсутствие симметричности в отношениях между соматоподтипами, расположенными в левых и правых, а также верхних и нижних квадратах модели. Имеется в виду ситуация, когда воин как бы больше привержен общению со жрецом, нежели жрец, который, кажется, не так сильно нуждается в контактах с воином. Это связано с описанным в ведической литературе стремлением индивидуального сознания к росту и выходу на более высокий уровень. Наивысшим считается брахманическое сознание, т. е. жреческий уровень. Поэтому иногда воины (кшатрии) или негоцианты (вайшьи) могут стремиться к общению со жрецами (браминами), а мастерские (шудры) — с негоциантами (вайшьями) или воинами (кшатриями). Это стремление по большей части

подспудное, импульсивное и, следовательно, плохо контролируемое личностью. На самом деле, жрецы ничуть не меньше заинтересованы в отношениях с воинами/негоциантами, а воины/негоцианты в отношениях с мастерами, но это желание хорошо осознанное, т. е. более управляемое. Вместе с тем, важно подчеркнуть, что отмеченное отсутствие изоморфизма соматоподтипных отношений в настоящее время серьезно не влияет на их продуктивность, так как вектор сознания личности сегодня направлен чаще на материальные ценности, нежели на духовное совершенствование. Бесконечная чехарда научных и псевдонаучных знаний о человеческой психике и связанная с этим изменчивая мода на самый передовой образ мыслей катастрофически обесценили традиционную установку на развитие и углубление внутренней осознанности, когда-то господствовавшую в варновом обществе.

Совершенно очевидно, что отношения между дуалами на уровне 32 необходимо дополнительно дифференцировать по 3-м вышеописанным видам соматоподтипной коммуникации. В связи с чем, интегральное влияние 128 уровня глубины соционической диагностики на точность прогнозирования эффективности дуального взаимодействия сводится к  $3 \times 2 = 6$  возможным вариантам дуальных коммуникаций (табл. 2):

**Таблица 2. Характеристики и оценка вариантов дуальных коммуникаций.**

№ варианта дуальной коммуникации	Характеристики		Интегральная оценка эффективности дуального взаимодействия
	Наличие подтипной дуальности (на уровне 32)	Продуктивность коммуникации соматоподтипов	
1	есть	=	Высокая (++)
2	есть	~	Удовлетворительная (+)
3	есть		Низкая (±)
4	нет	=	
5	нет	~	
6	нет		Очень низкая (-)

Таким образом, благоприятный прогноз эффективности дуального взаимодействия возможен только в 2-х случаях, когда подтипная дуальность уровня 32 сопровождается продуктивной коммуникацией соматоподтипов (варианты №1 и №2). Причем важно заметить, что вариант **полной** продуктивной коммуникации гораздо предпочтительней **неполной**. При полной продуктивной коммуникации тождественные соматоподтипы хорошо понимают друг друга, что особенно благоприятно сказывается на внутрисемейных отношениях у близких родственников. Удовлетворительный результат контактов среди нетождественных соматоподтипов, связан с возможностью оказать партнеру какую-либо помощь в сочетании частичным взаимопониманием. Низкая интегральная оценка дуального взаимодействия в варианте №3 связана с тем, что имеющийся потенциал эффективности коммуникации при подтипной дуальности уровня 32 может блокироваться непродуктивностью коммуникации плохо совместимых соматоподтипов. Отсутствие подтипной дуальности (варианты №№ 4-6) неизбежно приводит к неудовлетворительной интегральной оценке, которая варьирует от низкой при продуктивных видах коммуникаций у соматоподтипов до очень низкой при непродуктивной коммуникации.

Рассмотрим, как складываются коммуникации между подтипами в дуальной диаде на уровне 128. Для удобства будем обозначать программный подтип цифрой «1» в соответствии с ведущей функцией в модели А, а творческий подтип — цифрой «2». Рядом будем писать начальную букву английского аналога названия соматоподтипа «р» priest — жрец, «w» warrior — воин; «n» negotiator — негоциант; «m» master — мастер. Тем самым мы объ-

единим информацию об индивидуально-динамичных и индивидуально-стабильных характеристиках личности в одной краткой записи (табл. 3):

**Таблица 3. Интегральная оценка эффективности взаимодействия подтипов в дуальной диаде на уровне 128.**

Максим Гамлет\	1p	1w	1n	1m	2p	2w	2n	2m
1p	±	±	±	-	++	+	+	±
1w	±	±	-	±	+	++	±	+
1n	±	-	±	±	+	±	++	+
1m	-	±	±	±	±	+	+	++
2p	++	+	+	±	±	±	±	-
2w	+	++	±	+	±	±	-	±
2n	+	±	++	+	±	-	±	±
2m	±	+	+	++	-	±	±	±

Исходя из этой таблицы, оценим эффективность коммуникации в дуальной паре Гамлет-Максим. Если, например, Гамлет программного подтипа имеет соматоподтип «воин» — 1w, а Максим творческого подтипа имеет соматоподтип «мастеровой» — 2m, то информацию о качестве их взаимодействия можно найти на пересечении полей с соответствующими наименованиями. Искомая ячейка содержит знак «+», что означает удовлетворительную интегральную оценку приведенной коммуникации и позволяет надеяться на благоприятное развитие отношений этих людей.

Интересно, что эта методика с успехом может применяться при оценке не только дуальных, но и любых иных интертипных отношений, так как сочетание подтипности по вышеописанным параметрам будет положительно либо отрицательно влиять на качество взаимодействия вне зависимости от ТИМов личности. Обогадив теорию интертипных отношений новым инструментом, мы получаем возможность использовать дополнительные характеристики, с высокой долей вероятности позволяющие предполагать сценарии развития межличностных коммуникаций.

В заключение следует подчеркнуть, что вышеизложенная методика выделения и наименования подтипов предназначена, прежде всего, для облегчения работы практических социоников и психологов, поскольку не усложняет и без того непростую процедуру типирования без ущерба для точности прогнозирования эффективности дуальных коммуникаций. Она особенно ценна тем, что позволяет учитывать как малоуловимые, непостоянные проявления психики, так и устойчивые, ригидные к изменениям особенности человека. Нам было крайне важно ограничиться минимальным уровнем сложности, но так, чтобы его было вполне достаточно для обеспечения надежного прогноза устойчивости дуальных контактов.

### Л и т е р а т у р а :

1. Аугустинавичюте А. О дуальной природе человека. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 1–3.
2. Гуленко В. В., Мегедь В. В. Совместимость и дуальность. // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 1.
3. Духовской Т. А., Лустач А. В. Подтипы-темпераменты и социальные маски. // Физиогномическая соционика. — <http://psychotype.ru/article/a-39.html>.
4. Лытов Д. А. Ответы на вопросы в различных соционических форумах — 2006. — <http://www.socioniko.net/ru/articles/lytov-answers.html>.
5. Мегедь В. В. О создании авторской концепции вариативности типов личности. // Соционика, психология и межличностные отношения. — 2003. — №1.
6. Шульман Г. А. О творчестве, о функциях, о ТИМах... // Соционика, ментология и психология личности. — 2005. — №5. — С.47–54.

Статья поступила в редакцию 25.08.2011 г.