

УДК 159.923.2

Митрохина А. Л.

ПРИЗНАКИ РЕЙНИНА В ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЯХ КВЕСТИМНОСТЬ/ДЕКЛАТИМНОСТЬ

Подробно рассмотрен признак Рейнина квестимность-деклатимность и его генезис в рамках информационной модели психики. Описаны особенности проявлений этого признака в речи, а также в интертипных отношениях.

Ключевые слова: соционика, признак Рейнина, аспект информационного потока, интертипные отношения, психология, речь.

«...никогда не может существовать чистый тип в том смысле, что он полностью владеет одним механизмом при полной атрофии другого. Типическая установка всегда означает только **относительный** перевес одного механизма».

К. Г. Юнг [17]

Признак квестимность-деклатимность (КД) проявляется в процессе информационного обмена достаточно ярко. Как только соционик знакомится с описанием квестимности и деклатимности, этот признак начинает, как говорят, бросаться в глаза. В самом деле, лежащую на поверхности манеру задавать вопросы, переспрашивать собеседника или поддакивать ему либо стремление завершить начатое сообщение, невзирая на ремарки собеседников, просто невозможно не заметить. Тем не менее при более близком знакомстве этот признак во всей полноте проявляет свою неоднозначность, зыбкость и коварную неуловимость.

КД — это признак, который, на мой взгляд, играет ключевую роль в процессе взаимодействия, прямой передачи и восприятия информации, это важнейшее средство коммуникации в дуальном взаимодействии и в процессе информационного обмена в диадах и на уровне социона. Квестимность и деклатимность — столь же значимый признак соционических функций и ТИМа в целом, как, например, рациональность и иррациональность или экстраверсия и интроверсия. Пояснить и проиллюстрировать эту мысль примерами и результатами практических исследований — такова задача настоящей статьи.

Для теоретического обоснования этого тезиса обратимся к опыту психолингвистики, возрастной психологии, теории возникновении речи Л. С. Выготского и Ж. Пиаже. Для практического подтверждения полученных выводов будем опираться на результаты и фонограммы проведенных мною исследований признаков Рейнина (ПР) в период с 2005 по 2008 гг. К ним относятся, в том числе, видеоматериалы и аудиозаписи занятий и тренингов по соционике, которые проводились в Москве. В общей сложности было записано, отснято и за-протоколировано более 100 часов диалогов, монологов, высказываний, некоторые из которых приведены ниже¹.

Распространено общее представление, что квестимность предполагает режим вопросов и ответов, большую склонность к вопросительным интонациям, а деклатимность предпочитает монологи. «У квестима в глазах вопросительный знак, у деклатима, склонного к декларированию, утверждению различных истин, — восклицательный... В квестимы попадают все экстратимы с ментальным кольцом «+» и интrotимы с ментальным кольцом «-». В деклатимы — наоборот», — писала А. Аугустинович [1]. «Квестим-

¹ За рамки статьи мы сознательно выносим определение таких фундаментальных понятий, как функция и аспект. Может ли аспект быть экстравертным или иррациональным? Или ему сообщает это свойство психика? Вопросы теоретического обоснования и дискуссии на эти темы хотелось бы адресовать тем соционикам, которым эта деятельность соответствует в силу особенностей их ТИМов. Мы стоим на том, что функция — это способность психики обрабатывать информацию того или иного аспекта, а КД как способ передачи информации — это свойство функций, определенным образом расположенных в модели.

ность и деклатимность — это разделение по способу представления информации для других» (Г. Рейнин) [2].

Тем не менее для практики типирования такого описания признака явно недостаточно, а для преподавателя соционики представляет немалую трудность объяснение ученикам способа его идентификации. Значительно дальше удалось продвинуться в описании внешних проявлений КД. Те немногие соционики, которые обратились к практическим исследованиям признаков Рейнина, достаточно полно описывают особенности проявления квестимности-деклатимности в речи, а также в невербальном поведении [3-6].

Не стоит думать, что квестимы «говорят только вопросами», а деклатимы — «одними утверждениями». Квестимы вполне способны утверждать, доказывать и настаивать на своей точке зрения, а деклатимы в состоянии задавать вопросы и обращают внимание на реакцию собеседника. Одним из подтверждений этого тезиса может послужить, например, серия «Утверждений квестима» [14, 19].

Вот здесь и начинается самое интересное!

Как квестимность и деклатимность проявляются в реальной жизни

Сложность заключается в том, что на практике каждый соционик сталкивается с тем, что человек любого ТИМа в процессе общения обращается к собеседнику с вопросами, способен богато интонировать свою речь и т. д. То есть признак квестимности-деклатимности проявляется нечетко, часто возникает размытая картина, которая усложняет процесс определения типа, вместо того, чтобы упрощать. Более того, выясняется, что один и тот же тип способен проявлять как и квестимность, так и деклатимность. В чем же причина?

Если внимательно прочитать определение КД Аушры Аугустиновичут в ее работе «Теория признаков Рейнина» и отметить на схеме социона квестимов и деклатимов, то станет видно, что сам признак КД идентифицируется основоположницей соционики по экстравертным функциям. Другими словами, как экстраверты, так и интроверты являются квестимами или деклатимами по экстравертным функциям (см. **Таблицу 1**). Визуальная картина облегчает восприятие этого положения.

Таким образом, у любого ТИМа деклатимность может быть свойственна всем экстравертным функциям, а квестимность — всем интровертным функциям, вне зависимости от того, в каком кольце они расположены — витальном или ментальном. Либо наоборот: деклатимы могут быть все интровертные функции ТИМа и экстравертные — квестимы.

Здесь необходимо пояснение. Чтобы избежать терминологической путаницы, нужно уточнить, что именно мы вкладываем в понятия «квестимности-деклатимности» и «квестим-деклатим». В соционической литературе после определения этого признака Аушрой Аугустиновичут уже установилось представление о том, какие типы считать квестимами, а какие — деклатимами.

С этого момента будем называть квестимами и деклатимами только те ТИМы, за которыми укрепилось это название в соционике и которые отмечены таковыми в любом издании таблицы интертипных отношений В. Ляшкевичюса.

Понятие квестимности-деклатимности с этого момента будем употреблять в более широком смысле — как признак экстравертных или интровертных функций любого ТИМа. Допустим, ●□ (СЛЭ) — деклатим, но проявляет квестимность по интровертным функциям. (Эта мысль находит свое подтверждение в психолингвистике, но об этом — ниже.) **Четкое осознание этой разницы принципиально меняет само понимание этого признака.**

Рабочая группа из Санкт-Петербурга, накопившая богатый материал в этой области, выработала лаконичные определения признаков Рейнина, в том числе и квестимности-деклатимности. Приведем предложенное Рабочей группой определение этого признака полностью.

КВЕСТИМНОСТЬ — такая установка сознания, при которой побуждение к коммуникации является внешним, ориентация идет на партнера.

ДЕКЛАТИМНОСТЬ — такая установка сознания, при которой побуждение к коммуникации является внутренним, ориентация идет на себя.

Отмечаются как признаки квестимности: случаи ответа вопросом на вопрос (кроме тех случаев, когда уточняется смысл вопроса); прямая или косвенная просьба вмешаться в изложение (задать тему, вопрос, подтвердить); относительно небольшие размеры сообщений в диалоге; в письменной речи замена утвердительных высказываний на вопросительные по форме (ставится вопросительный знак).

Отмечаются как признаки деклатимности: самостоятельно предлагаемые темы сообщений (а вот послушай, я еще расскажу); просьбы дослушать и не перебивать (стремление регулировать длину сообщения); относительно большие монологи при беседе; в письменной речи вопросительные по смыслу высказывания заменяются на утвердительные и/или включаются в состав сложных предложений, либо включение вопросительного предложения в состав сложноподчиненного предложения [3].

Как в приведенном выше определении, так и в работах по этому признаку, гораздо больше внимания уделено описанию деклатимности и квестимности, чем анализу природы этого признака. Практические исследования привели нас к выводу, что целесообразнее было бы переместить акцент на ключевой момент в понимании признака КД, на главную, на наш взгляд, его составляющую — **наличие или отсутствие внешней мотивации для коммуникации (а не только побуждения к ней)**.

Ориентация на себя или партнера в узком, сиюминутном смысле слова не определяет суть КД: партнер может и не находиться рядом физически, а информация может передаваться, говоря обывательским языком, «в никуда», что соционически подразумевает «на уровень социона». Нам представляется, что определяющая составляющая КД — это учет или игнорирование внешнего информационного контекста, стремление учитывать его изменения или, наоборот, — передавать информацию в неизменном, максимально сохраненном виде.

Суть этой составляющей хорошо иллюстрирует описание монологической или диалогической речи. Устная и письменная речь как внешний способ передачи информации является диалогической, монологической и полилогической (групповой) [7].

Диалогическая речь — первичная по происхождению форма речи, она опирается на общность восприятия окружающего мира собеседником, общность ситуации, большую роль играют здесь невербальные компоненты — жест, мимика, интонационная выразительность; допускается грамматическая неполнота, это набор реплик как потребность непосредственного общения.

Монологическая речь служит целенаправленной передаче информации; как сообщение о фактах реальной действительности, характеризуется односторонним, непрерывным характером высказывания, логической последовательностью, ориентацией на слушателя; обусловлена содержанием, ей свойственны ограниченное использование невербальных средств передачи информации, удержание в памяти программы на весь период говорения, контроль за речевой деятельностью; она более контекстна (то есть не требует дополнительных пояснений), последовательна, логична, композиционно завершена.

Интонация, универсальный знак речевой деятельности, — это совокупность компонентов речи, в которую входят мелодика, ритм, интенсивность, акцентное выделение слов, тембр, высота тона, паузация и др. «Эти элементы фонетически и семантически «организуют» речь и являются средством выражения различных, в том числе синтаксических значений. Кроме того, они обеспечивают словам экспрессивную, эмоциональную окраску» [7, 296].

Таким образом, КД имеет прямые соответствия со свойствами диалоговой и монологовой речи, а интонация — один из первостепенных диагностических признаков, что и было отражено в определении А. Аугустиновиче.

Предлагаем следующее описание КД, которое не претендует на всеобъемлемость и может быть в дальнейшем доработано.

Квестимность и деклатимность — это признак (свойство) соционических функций ТИМа, который распределяется в модели А по принципу вертности и определяет способ представления информации для других ТИМов.

Признаком квестимности или деклатимности обладают либо все интровертные, либо все экстравертные функции ТИМа, а значит, она проявляется как на сознательном, так и на подсознательном уровне.

Идентифицировать КД ТИМа принято по экстравертным функциям. Квестимность — это приоритет внешнего контекста определенного аспекта информации. Деклатимность — это приоритет внутреннего текста выбранной из определенного аспекта информации.

Наличие вопросов и вопросительной интонации — важные, но не определяющие признаки КД. КД может быть как верbalной, так и невербальной.

Для квестимности характерны:

- учет состояния информационного поля аспекта в ходе коммуникации, сосредоточенность на входящей (внешней) информации по аспекту;
- избыточная информация по аспекту, ссылки на другие источники информации, точки зрения, расчет на общность восприятия информации собеседником;
- наличие процессуальных глаголов: говорения, общения, слушания, видения и др. (*так сказать, как говорят (как говорится), я слышал, как известно, как видно, чувствуется и т. п.*), семантика и лексика «именования», «называния»;
- обращение к воображаемому собеседнику, часто по имени, которое заостряет его внимание на общей информационной картине по данному аспекту (*слушай, ты знаешь, ты только посмотрели и др.*);
- повторение последних слов собеседника или редуцированный ответ на его реплики;
- формирование измененной точки зрения в процессе информационного обмена;
- «забывание» начатого сообщения, быстрая потеря темы разговора и переключение на вновь поступившую информацию по аспекту;
- богатое интонирование речи и мимика, отражающая реакцию на слова и поведение собеседника, частое употребление слова «вопрос» (*что у вас по этому вопросу?*).

Если ТИМ получает информацию по своим квестимным функциям, то втягивается в общение фактически вне зависимости от своей воли, причем и вербально, и не вербально — кивает, улыбается, отворачивается, жестикулирует и т. п. Он с готовностью отвечает на поставленные вопросы, повторяя ключевые выражения собеседника, поддакивает либо возражает, принимает предлагаемую тему разговора и т. д.

Для деклатимности характерны:

- отсутствие учета состояния информационного поля аспекта в момент сообщения, сосредоточенность на исходящей (внутренней) информации по аспекту;
- регламентированная информация по аспекту, отсутствие ссылок на другие источники и точки зрения (кроме случаев, когда они необходимы для подкрепления собственной позиции говорящего), целенаправленная передача информации;
- тенденция удержать и утвердить сложившуюся точку зрения в процессе информационного обмена;
- удержание в памяти программы сообщения на весь период говорения, «глухота» к репликам собеседника по аспекту, семантика и лексика «молчания» и «тишины», «отсутствия говорения»;
- утвердительные интонации, так как ее задача — заострить внимание на субъективной, уже отобранной им информации по данному аспекту;

- использование конструкций усиления подтверждения (*совершенно очевидно, конечно, естественно, определенно и т. п.*), повторение сообщения, а также словосочетаний и фраз, которые считаются важными, несколько раз²;
- глаголы говорения, общения и слушания, а также слово «вопрос» употребляются в прямом значении, а не как фигура речи (*я уже говорил об этом (т. е. 5 лет или минут назад), а теперь повторяю; я задал вам вопрос — отвечайте*).

Образно говоря, **квестимность — это эхолокатор, эхолот**, который зонтирует окружающий мир по определенным аспектам (экстравертным или интровертным) и в зависимости от этого уточняет информацию, формирующую представление ТИМа о мире. Подобно кораблю в океане, квестимность помогает считывать малейшие изменения глубины информационного дна и в зависимости от этого корректировать свой курс.

Деклатимность — это маяк, который стабильно передает информацию по аспекту с целью донести ее до других в неизменном виде. Для маяка важно, чтобы его сигнал, подобно радиопозывным, целенаправленно передавал один и тот же сигнал, потому что приемник информации не должен сбиться с дороги в информационном океане. Поэтому деклатимность настойчива и последовательна в передаче сообщения.

Квестимность	Деклатимность
<p>«У квестимов — склонность «вещать на месте». Они не то что не заботятся о слушателе, в них живет уверенность, что если он решил что-то сказать, то близкие явятся к нему, как только услышат начало этого вещания».</p> <p>(А. Аугустиновичюте)</p>	<p>«Они, прежде чем начать говорить, находят слушателя, а когда слышат, что в другой комнате начали разговаривать, идут посмотреть, что там происходит».</p> <p>(А. Аугустиновичюте)</p>
<p><i>Не люблю, когда перебивают, потому что сразу гнут свою линию. Не люблю, когда меня затыкают. Я сразу начинаю забывать, что говорила, и все получается не так, не с тем впечатлением!</i></p> <p>— Тебе важно, чтобы тебя слушали? — Кому это неважно? Ненавижу, когда я что-нибудь говорю, а меня не слушают. — Почему? — Ну как почему?.. — А все-таки?..</p> <p>(Из разговора двух квестимов)</p>	<p><i>Если я начал высказывать мысль, то мне интересно закончить, продолжить, развить... Мало ли что ТЫ думаешь! Меня это не волнует! Это ТВОИ мысли, а я СВОИ высказываю.</i></p> <p>Я свою мысль могу четко излагать, донести коротко. Но пояснения могут быть долгими и занудными.</p>
<p><i>Не для того я тебя спрашиваю, чтобы ты так долго отвечал! (То есть мой вопрос ответа не требует.)</i></p>	<p>Ты не понял, раз я не дорассказал. Лучше повторить, а я скорректирую, правильно ты понял или нет. По большому счету, мне не важно, ЧТО ты понял, а КАК я донес мысль.</p>
<p>Надо сказать, что мать хорошо готовила. <i>Если бы я это знал, разве я с вами бы здесь трепался!?</i> Я хочу сказать такую вещь... <i>Фраза дедушки, кстати говоря, по этому поводу...</i> <i>(Лексика говорения используется как фигура речи.)</i></p>	<p>Молчание — золото.</p> <p><i>Народ безмолствует. Не перебивай! И молчите, и не спорьте! «Дальше — мишина». «Даже» здесь ни к чему, так как это и так понятно (имеется в виду слово «даже» в редактируемом тексте). Разумеется, мы по умолчанию понимаем... (Семантика молчания как отсутствие говорения.)</i></p>

² Практика показала, что настойчивое повторение одного сообщения — свойство не только лишь деловой логики, которое было выявлено Рабочей группой [4]. Однако в случае деклатимной деловой логики оно становится многократно более зримым.

Квестимность	Деклатимность
<p><i>Да как же тебе не стыдно!?</i> <i>Разве хорошие дети так себя ведут?!</i> (Вопросительная интонация.)</p>	<p><i>Стыдно!</i> <i>Упал, отжался!</i> <i>Обнял!</i> (Утвердительная интонация и совершенная форма глагола.)</p>
<p><i>За пятьдесят уже, вы же понимаете...</i> <i>Да что вы говорите!</i> (Обращение к аудитории, стимулирование говорения собеседника, расчет на общность восприятия.)</p>	<p><i>Что это за аудитория? — Естественно, это аудитория молодежная.</i> (Усиление утверждения и ответ на собственный вопрос.)</p>
<p><i>Мне этот процесс видится таким образом...</i> <i>Чувствуется, что ты не расположен...</i> <i>Смотри, жуть какая! У классика!!!</i> <i>Практика типирования, как мне представляется...</i> (Процессуальные глаголы как отсылка к информационному контексту.)</p>	<p><i>Молчать, когда с тобой разговаривает подпоручик!</i> (Глаголы говорения означают реальное действие, а не фигуру речи.)</p>
<p><i>Назовем это влюбленностью...</i> <i>А если это любовь?</i> <i>Я не люблю именоваться с отчеством. Для меня отчество не звучит.</i> (Привлечение к процессу собеседника, именование.)</p>	<p><i>Это любовь!</i> <i>Я сказал!</i> (Информирование собеседника о завершении сообщения, подчеркнутое усиление своей позиции.)</p>
<p><i>Как известно в научных кругах...</i> (Ссылка на контекст.)</p>	<p><i>Не знал — и знать не желаю!</i> (Отказ от приема информации.)</p>
<p><i>На чем моя бабушка была помешана, так это на имени Володя. Она решила всех своих сыновей называть Володями. Трое умерли — в девять, в шесть, в грудном возрасте (а ей самой уже за сорок)… и внuka так же решила назвать …</i> (Избыточная информация по аспекту при отсутствии вопросительной интонации.)</p>	<p>Владимир — наше семейное имя. (Лаконичное информирование собеседника)</p>

Овладение речью с точки зрения соционики

Ключевые положения зарубежной и отечественной психологии развития, отраженные в трудах Л. С. Выготского [8] и Ж. Пиаже [9], могут оказаться полезными и для социоников, пролить свет на механизмы возникновения, действия и наполнение дополнительных признаков. В работах отечественных психологов по возрастной психологии и психолингвистике, которые рассматривают речь как психическую деятельность, потребность традиционно определяется как желание, стремление личности к осуществлению деятельности. Применительно к речевой деятельности — «хочу сказать», «не могу молчать» и т. п.

Ребенок начинает осваивать речевую деятельность через конкретическое восприятие объектов внешнего мира, имитацию звуков, мимики, познавая мир посредством собственно опыта. В младенчестве слова пока не нужны — телесных ощущений и мимики хватает, общение с взрослым происходит на ситуативно-личностном (\blacktriangle), уровне, ведущей деятельности является эмоциональное (\blacksquare) взаимодействие ($-$). Связь с миром происходит через взрослого, то есть через другой объект (\blacksquare, \bullet). Когда взрослый появляется в поле зрения младенца, тот начинает гулить, двигать ручками и ножками и т. п. Таким образом, потребность в передаче и обмене информацией изначально происходит по экстравертным каналам. К шести месяцам ребенок начинает отличать «своих» от «чужих», у него формируется привязанность к близкому взрослому, а в возрасте 1 года проявляет бурный протест против ограничения пространства (например, в манеже \bullet), он хочет брать предметы ($-$) по собственному желанию и т. п. (хорошо известные каждому родителю возгласы: «Дай!», «На!», «Нет!») [7].

Овладение речью происходит в возрасте 1-3 лет, которое напрямую связано с предметно-орудийной деятельностью. Замечено, что существуют две основные стратегии овладения языком. Одни дети осваивают знаки языка для указания на предметы (■), другие — для выражения своих эмоций (■). Первые чаще используют существительные, вторые — местоимения [7]. Овладение правильной грамматической речью проходит через несколько этапов (пассивная, автономная, фразовая) и завершается к трем годам.

Магистральный путь усвоения ребенком слова предполагает постепенный переход от определяемого практической деятельностью ребенка конкретного значения слова как наименования предмета к «его отвлечененному, понятийному значению, включающему отображение многомерной системы связей и отношений обозначаемого предмета с другими предметами окружающей действительности» [7, 287]. Здесь все большую роль начинает играть память (Δ), осознание значения слова (□) и речевой контекст каждого конкретного высказывания. Способность к аналитическому мышлению формируется лишь к 7-8 годам [8; 9]. Добавим, что нормы (□) морали и нравственности (□) порой усваиваются годами (Δ).

Сначала потребность в общении может не осознаваться, затем она связывается с предметом речи и целями речевой коммуникации, цель превращается в мотив, то есть осознанную потребность. Здесь определяющую роль играет речевая интенция — «направленность сознания, воли и чувства (эмоции) субъекта речевой деятельности на осуществление этой деятельности» [7, 51].

Говорить все дети начинают в разное время, это зависит от множества факторов. Нам важно отметить основное положение психологии развития, согласно которому развитие речи не происходит вовсе, если не идет освоение предметного мира. Известно, что младенцы, которых не берут на руки, к которым не подходят взрослые, не разговаривают с ними, не играют, к девяти месяцам настолько отстают в развитии, что им ставится диагноз «олигофrenия». Существует единственный канал, посредством которого в условиях отсутствия всех остальных можно добиться нормального развития психики, — тактильный (сенсорный). Отечественные психологи на основе работ И. А. Соколянского и А. И. Мещерякова разработали уникальные методики обучения речи слепоглухонемых детей, которое происходит посредством тактильного освоения предметного мира. Это требует неимоверных, колоссальных усилий от педагогов и их подопечных, которым к концу обучения удается достичь общего уровня интеллектуального и психического развития, а буквально единицам — получить высшее образование и даже научные степени [13; 16].

В процессе обучения, при условии положительного эмоционального контакта, взрослый выступает в роли организатора сенсомоторного опыта ребенка, становится своего рода орудием в достижении цели, а первые слова имеют повелительное наклонение: «дай», «иди», «принеси», «ешь» и т. п. «В своей первоначальной функции слово лишь указывает на предмет и способ его достижения; оно неразрывно связано с ситуацией и является как бы одним из свойств предмета и действия. Даже в развитой форме — в форме письменной речи — слово остается в пленах ситуации, в контексте действия [13, 410]». Говоря соционически, в ходе обучения речи слепоглухонемых детей налицо ведущая роль экстравертных функций (■, ▲, ●, ■).

Доминанта экстравертных функций в процессе овладения речью более наглядна, так как коммуникация предполагает наличие и взаимодействие объектов, обладающих определенной энергией, — человека и человека, человека и животного, растения, книги и т. п. Экстравертные функции в речи проявляются более выпукло, их квестимность или деклатимность хорошо видны. Возможно, именно по этой причине Аушра Аугустиновичи определяла квестимов и деклатимов по экстравертным функциям. Интровертные функции проявляют признак КД не со столь явной очевидностью, поэтому при диагностике и возникает путаница.

Таким образом, воля, желание (●) высказаться, эмоциональный настрой (■) реализуются в конкретной речевой деятельности (■), которая возникает в ситуации (▲) речевого общения. На передний план выходит цель коммуникации, способ отбора, се-

лекции информации, который представляет собой либо непосредственную реакцию на текущий информационный контекст (квестимность), либо соотнесение информации с собственным внутренним контекстом (деклатимность).

Любой соционический тип проявляет либо деклатимность, либо квестимность в зависимости от того, по каким аспектам идет обмен информацией. Строго говоря, каждый из нас становится либо квестимом, либо деклатимом в зависимости от информационного контекста. Этот вывод подтверждают практика типирования, анализ видеосъемки дуалов, текстов интервью, литературных произведений и т. п. Этот же вывод снимает и главное противоречие в диагностике КД, а именно — нестабильное проявление одним и тем же ТИМом либо квестимности, либо деклатимности. Если бы не баланс между квестимными и деклатимными функциями ТИМа, каждый из нас был бы просто не способен ни воспринимать, ни передавать информацию!

Значение слова и его смысл

Как известно, важнейшее средство коммуникации человека — это речь, которая неотделима от личности. Речевой акт — это явление исключительно психическое, с помощью речевой деятельности человек решает вопросы общения и коммуникации в человеческом обществе. Соционика исходит из того, что информационный метаболизм может происходить на вербальном и невербальном уровнях. Методы психолингвистики, которая изучает речевую деятельность человека, применимы и в соционике, в частности, при анализе признака КД, который в речи проявляется наиболее ярко.

Единица реализации речевой деятельности (в психологии речи — единица речи) — **речевое высказывание**, которое воплощается в форме предложения, — основной универсальной единицы языка. «Психологии, желающей изучить сложные единства, необходимо понять это. Она должна заменить методы разложения на элементы методом анализа, расчленяющего на единицы», — писал Л. С. Выготский [8, 11].

Важнейшее свойство единицы речи — ее смысловая завершенность, законченность. Нерасчлененность речевой единицы — это свойство психолингвистическое, а не чисто языковое. «Под единицей мы подразумеваем такой продукт анализа, который в отличие от элементов обладает всеми основными свойствами, присущими целому, и который является далее неразложимыми живыми частями этого единства. Не химическая формула воды, но изучение молекул и молекулярного движения является ключом к объяснению отдельных свойств воды. Точно так же живая клетка, сохраняющая все основные свойства жизни, присущие живому организму, является настоящей единицей биологического анализа», — отмечал Л. С. Выготский [8, 11].

Предложение представляет собой «сочетание слов, в законченном виде передающее (выражающее) какую-либо мысль. Отличительным признаком предложения являются: смысловая и интонационная завершенность, а также структурность (наличие грамматической структуры)» [7, 97].

Текст определяется в лингвистике как макроединица языка, представляя собой сочетание предложений, раскрывающих ту или иную тему. «Поэтому при определении смысла содержания языковых единиц одного уровня требуется обращение к единицам более высокого уровня. Текст выступает в данном случае предельной (высшей) единицей общения на знаковом уровне. Все это делает необходимым при определении семантики (смысловой, содержательной стороны) речи всегда анализировать ее «текстовой континуум» [7, 120].

Для соционики здесь представляет интерес тот факт, что слова в речевом общении включены в предложения (через них — в тексты) и в контекст отображаемой ситуации. При этом семантика слов в тексте (их субъективное значение и смысл) может значительно отличаться от семантики изолированных слов, поскольку только в развернутом высказывании слово получает свое «реальное» значение и осмысление. Иными словами, одно и то же слово в разных контекстах может иметь различное значение. Это означает, что в процессе типирования при идентификации информационного аспекта, по которому ведется беседа, необходимо

димо, в первую очередь, учитывать не лингвистическое значение слова, а **информационный контекст**. «Языку вообще и речевой деятельности в частности присуща асимметрия означаемого и означающего» [10, 15].

Семантическая многомерность слов в речевой деятельности возникает потому, что психологическая структура значения слова определяется не столько тем, что означает слово по своему словарному значению, сколько тем контекстом, в котором оно находится в речи. Субъективный деятельностный контекст, который формируется в процессе жизни человека, его индивидуальный опыт определяет семантическое поле, субъективную «совокупность ассоциаций» [10, 50].

Понятия «смысл» и «значение» слова впервые были разграничены в психологии Л. С. Выготским. Смысл слова — это его субъективное, индивидуальное значение, выделенное из объективной системы связей. **Смысл слова более «подвижен, чем значение, он динамичен и, в конечном счете, неисчерпаем»** [8].

В повседневной деятельности любой соционик сталкивается с этим явлением на каждом шагу: одно и то же слово в устах представителей разных ТИМов имеет разное смысловое наполнение. Кроме того, семантика речи связана с выбором возможных значений, которые определяются семантикой информационных аспектов, характерной для определенного ТИМа. Благодаря тому, что письмо и чтение относятся к формам речевой деятельности, мы можем анализировать книжные тексты с точки зрения соционики, определять ТИМ автора.

Некоторые высказывания, состоящие из слов, лингвистически принадлежащих к разным информационным аспектам, в речи говорящего сливаются в единое целое. В одном высказывании, как правило, всегда звучит лексика сразу нескольких аспектов, «чистые» в аспектном смысле высказывания встречаются редко. Поэтому для определения аспекта той или иной единицы речи (высказывания, текста, реплики) необходимо верно понимать контекст. Семантическое поле слова может объединять понятия, относящиеся к экстравертным и интровертным функциям, но в целом единица речи, по-видимому, тяготеет к одному из них — доминанте данного конкретного контекста.

Аспектная доминанта и спирали верности

Как уже говорилось, одна из важнейших характеристик любого высказывания, независимо от величины и объема, — его нерасчлененность, смысловая завершенность, законченность. Проще говоря, высказывание может представлять собой предложение из одного слова, развернутое предложение, речь на банкете или даже литературное произведение — рассказ, роман и т. п. Возможность невербальной передачи информации превращает законченное высказывание в законченное сообщение, которое может иметь форму рисунка, кинофильма, даже просто жеста.

Кроме того, часто в одном высказывании происходит слияние разных аспектов. Поэтому для правильного понимания и интерпретации текста нужно стремиться выделить аспектную доминанту, которая, как правило, определяет ведущую тему сообщения. Это хорошо видно, если в тексте объединены аспекты одной верности, объединяя речь по сознательным и подсознательным функциям любой модели информационного метаболизма.

Допустим, если речь идет о развитии технологий (■), то в тексте будут затронуты вопросы инноваций, необходимости приложения усилий (●) и энергии (■) для их внедрения. В сообщении об экологическом состоянии (○) планеты будут в большей или меньшей степени затронуты вопросы политики (□, □) и системы (□) взаимоотношений между людьми (□), высказаны прогнозы (Δ) о развитии (Δ) положительных или отрицательных тенденций (Δ) человечества как биологического (○) вида.

Аспектная доминанта — это аспект, который определяет основное содержание высказывания. Чтобы определить доминанту, необходимо проанализировать высказывание в целом, вне зависимости от его объема.

Рассмотрим два текста. В первом говорится о вулканическом божестве Пеле, которая представлена как капризная и гневливая особа, что вполне соответствует образу вулкана. Аспектная доминанта текста — экстравертная сенсорика (●), но остальные экстравертные аспекты также включены в сообщение.

Во втором тексте речь идет об особенностях психического восприятия звука и цвета. Аспектная доминанта — интровертная сенсорика (○), остальные интровертные аспекты также звучат в сообщении. Лексика соответствующих аспектов выделена для наглядности жирным шрифтом.

▲●■

Из всех вулканических божеств тихоокеанских островов наибольшей популярностью пользуется Пеле. Эту богиню выгнал с Таити ее собственный отец после очередной ссоры. Переплывая от острова к острову, Пеле в конце концов добралась до Гавайского архипелага. На своем пути богиня оставила череду вулканов: Даймонд-Хед (на острове Оаху), Халеакала (на Мауи) и наконец Килауэа (на Гавайях), в кратере которого она и поселилась. Интересно, что этот порядок соотносится с возрастом вулканов: чем дальше на юго-восток, тем они моложе. Перед извержениями огневолосая Пеле являлась людям то в виде морщинистой старухи, то в образе юной красавицы. Эта несдержанная, явно истеричная особа, в раздражении топнув ногой, пробуждала дремлющие вулканы. Кстати, некоторым из гавайских извержений предшествовал низкий гул или рев. Природа этого явления вулканологам до сих пор непонятна. А для местного населения тут вопросов нет: это «голос Пеле» — легендарной повелительницы вулканов. («Гео», май 2005 г.)

□○△

Термин «синестезия» означает «смешанные ощущения» — когда при возбуждении одного органа чувств у человека возникают ощущения, характерные для другого. Например, при виде буквы «Б» вспоминается ярко-оранжевый цвет, а нота «до» отдается рыбным вкусом во рту. Ассоциации могут быть сложными — например, несколько подряд взятых нот вызывают ощущение «золотого, желтого и белого, быстро движущихся вверх, а потом под углом направо, как пульсирующая струя». Психологи испытывали несколько добровольцев с лексико-вкусовой синестезией. Синестеты смешивают все со всем. Профессор Казанской консерватории, руководитель НИИ экспериментальной эстетики «Прометей» Булат Галеев разработал теорию синестезии в искусстве. Даже у несинестетов, считает он, существуют зоны предпочтительных ощущений. По Галееву, цвета и звуки имеют несколько уровней привязки: «Низший уровень тесно связан с яркостью, в середине — варианты бессознательных личных ассоциаций, высший уровень — культурный (красное знамя революции). (Smartmoney#37/ 27.11.2006)

Распределение информации в отдельном высказывании по принципу вертности позволяет с большой долей адекватности воспринимать и понимать конкретную информацию любым ТИМом, так как на уровне социона это отражает **единые свойства восприятия и передачи информации, которая разомкнута по спиралям вертности**.

Сpirаль вертности — это высказывания, объединяющие информацию либо по всем экстравертным, либо по всем интровертным аспектам, связывая все функции модели А — сознательные и подсознательные.

Однако в повседневной жизни между представителями разных типов обмен информацией проходит на личностном уровне. Сложности взаимопонимания, а также трудности при определении ТИМа возникают во многом потому, что высказывания могут соединять аспекты разной вертности, причем в самых разных комбинациях. В этом «аспектном хаосе» в процессе диагностики, хорошо знакомом каждому соционику, наблюдаются свои закономерности.

Информация связывается в **единый речевой поток** либо по интровертным, либо по экстравертным аспектам, объединяя сознательный и подсознательный уровни модели А: △, □, ○ — звучат неразрывно, равно как и ■, ▾, ▲, ● (причем львиная доля информации осваивается вербальными блоками модели А). В случае перехода от экстравертных функций к интровертным происходит речевой сбой, паузы и т. д. Любопытно, что информация по горизонтальным блокам вербализуется достаточно редко и отражает высокое информационное наполнение данного конкретного ТИМа.

Квестимность-деклатимность в дуальных отношениях

Чтобы лучше разобраться в головоломке, которую нам предлагает признак КД, имеет смысл обратиться к детальному разбору дуального взаимодействия. Дуальная природа человека проявлена и в этом признаке. Он помогает дуалам либо считывать информационный контекст, либо доносить отобранную информацию по экстравертным и интровернтным функциям. Другими словами, деклатимность призвана доносить стабильную информацию до квестимных функций дуала, по которым он настроен на восприятие информационного поля этих аспектов. Устойчивое сочетание определенных аспектов обеспечивает полноценный обмен информацией в рамках дуальной диады.

Понимание КД как свойства функций, распределенных в модели А по принципу вертности, позволяет рассматривать дуальное взаимодействие в иной плоскости. Например, у $\bullet\Box$ (СЛЭ) экстравертные функции деклатимны ($\blacksquare, \blacktriangle, \bullet$), а у его дуала $\Delta\blacksquare$ (ИЭИ) эти же функции квестимны. Схожая картина наблюдается и с интровернтными функциями. У $\bullet\Box$ (СЛЭ) квестимны ($\Box, \blacktriangle, \Delta, \circ$), а у $\Delta\blacksquare$ (ИЭИ) эти функции деклатимны. То есть в дуальной диаде экстравертные и интровернтные функции дополняют друг друга по признаку КД: дуалы производят запрос и получают ответ друг от друга по одинаковым аспектам (*Понимаешь, да (\Box)? — Конечно, понимаю!*).

Дуальная диада в этом смысле представляет собой замкнутую систему, внутри которой информация передается симметрично между аспектами разной вертности. **В этом и заключается секрет взаимопонимания между дуалами!**

У всех дуальных диад одни и те же пары аспектов совпадают по номеру ячейки модели А. Аспекты, входящие в каждую пару, называются дуальными. Дуальность аспектов соответствует спиралям вертности дуала, то есть накладывается одна на другую: экстравертная спираль дополняет интровертную, обеспечивая полноту восприятия информации о мире. Благодаря этому происходит адекватный обмен информацией в рамках дуальной диады и в масштабе социона. Важно отметить, что дуальные аспекты совпадают по классу рациональности-иррациональности, что во многом объясняет феномен отсутствия дополнительности этих свойств в процессе информационного обмена.

Дуальные аспекты — это информационные аспекты, которые совпадают по принципу рациональности, отличаются по вертности и относятся к разным дихотомиям. В дуальных парах они соответствуют друг другу по признаку квестимности-деклатимности.

Дуальность информационных аспектов обеспечивает целостность восприятия любых объектов и отношений окружающего мира, а вот оценка их значимости, полезности или бесполезности и т. д. во многом определяется комбинаторикой аспектов, формирующих **квадратные ценности**.

Семантика дуальных аспектов хорошо видна в предложенной И. Ю. Литвиненко Матрице [11]. В приведенной ниже таблице семантика по Матрице указана в левом столбце. В правом столбце приведены сюжеты, образы, высказывания, неразрывно объединяющие четыре пары дуальных аспектов, а потому легко воспринимаемые любым ТИМом (лишь с поправкой на мерность функций, воспринимающих эти аспекты).

Высказывания и сюжеты по дуальным аспектам

$\bullet + \Delta$ образ	Озеро в горах. Бриллиант — это символ вечной власти. Голос вечности. Недреманное око. Запечатленные голоса. Некое внешнее воздействие. Временное пространство. Стамбул — город воспоминаний. Боеевой дух. Колокольный звон. Воскресение.
$\blacktriangle + \circ$ чувствительность	Информационный метаболизм. Всевозможные удовольствия. Специфический вкус. Путешествия — это интереснее, чем новая еда! А я никакая! (<i>то есть усталая</i>). Интересное послевкусие. Неизвестный науке зверь. Своеобразная консистенция.

■ + □ поведение	Механизм работы психики. Труд — моя молитва. КПД человеческих отношений. Над отношениям надо работать. Соционика применима в домашних условиях. Хороший человек — это не профессия. Не в службу, а в дружбу. Почему любить выгодно (<i>название книги по психологии</i>).
■ + □ потенциал	Энергия должна быть структурирована. Запланированный праздник. Теория пассионарности. Мы подводим к тому, чтобы народ рыдал от счастья! Жить стало лучше, жить стало веселее! Энергия масс. Чем громче плачет клоун, тем громче будет смех. Плакат.

При анализе механизма проявления КД большим подспорьем оказался отснятый во время типирования и занятий по соционике видеоматериал. Будучи профессиональным оператором, я более трех лет веду видеозаписи соционических интервью. В итоге накопился объемный архив, который обладает определенными преимуществами по сравнению с аудиозаписью.

Видеозапись позволяет вновь и вновь возвращаться к отснятыму материалу, который сохраняет не только звучание голоса, интонацию говорящего, но и запечатлевает его внешность, направление взгляда, выражение лица, мимику и другие невербальные проявления — жесты, пластику и т. п. Стоп-кадр позволяет выделить мимолетные реакции, которые остаются незамеченными в ходе непосредственного общения. Расшифровка и перевод в текст на бумаге, детальный анализ отснятого материала дали возможность наполнить фактической, живой информацией теоретические представления о признаках Рейнина. Среди них КД предстает как один из ключевых признаков, способный обогатить и вывести диагностику ТИМа на новый качественный уровень.

Особенно разнообразный и любопытный материал представляют записи разговоров или выполнение учебных заданий, в которых принимали участие дуалы. Анализ информационных взаимодействий именно между дуалами позволил прийти к интереснейшим выводам.

Предлагаем вашему вниманию диалог дуальной пары, супругов — ●□ (СЭЭ) и △■ (ИЛИ). Их разговор плавно перетекает с одних аспектов на другие, каждый проявляет либо квестимность, либо деклатимность в зависимости от информационного контекста. Напомним, что ●□ (СЭЭ) — квестим, а △■ (ИЛИ) — деклатим. Разумеется, по экстравертным функциям.

Аспектная доминанта диалога — интровертная сенсорика (○), дуальный ей аспект — экстравертная интуиция (▲). ●□ (СЭЭ) и △■ (ИЛИ) обсуждают вкусовые качества вина, которое производится в Канаде. Эта тема вписывается в контекст интровертного аспекта ○: соответствующая функции ●□ (СЭЭ) проявляет деклатимность, а △■ (ИЛИ) — квестимность. Он бросает замечания по ходу разговора, отмечает особенности вкуса вина, рассказывает, как дети относятся к спиртному, переспрашивает дуала и т. п. ●□ (СЭЭ) же проявляет деклатимность по интровертным функциям — разговор о вине начинает с преамбулы, он продолжает развивать свою мысль даже после того, как раздаются реплики △■ (ИЛИ).

△■ (ИЛИ) в свою очередь проявляет деклатимность по экстравертным функциям, особенно по ■, так как обсуждается производство и продажа вин в России и Канаде. Здесь △■ (ИЛИ) говорит долго и складно. А вот ●□ (СЭЭ) бросает квестимные замечания, выбирайая бутылку, открывая ее, разливая вино по бокалам и предлагая жене и гостям.

Дуалы чувствуют себя комфортно при переходе от одного аспекта к другому, так как не создают препятствия для деклатимных сообщений друг друга, которые они органично подогревают квестимными репликами. Нужно отметить особо, что квестимность ●□ (СЭЭ) проявилась и невербально — в жестах, перемещениях по квартире, действиях (это вообще черта, присущая ● [4]).

Знаменательно также, что одни и те же выражения могут менять свою семантику в зависимости от информационного контекста. В одном случае словосочетание «любимое вино» произносится ●□ (СЭЭ) квестимно, так он считает, что оценивает выбор (▲) его жены

через вкусовые предпочтения. Сначала $\Delta\blacksquare$ (ИЛИ) возражает (по своей ограничительной \blacktriangle), высказывается в этом контексте деклатимно, поясняя, что у него здесь сложилось собственное мнение. Зато когда $\bullet\blacksquare$ (СЭЭ) непосредственно дегустирует вино, делает глоток и высказывает свое мнение, $\Delta\blacksquare$ (ИЛИ) втягивается в информационный контекст и напоминает, что ранее $\bullet\blacksquare$ (СЭЭ) «пренебрежительно сказал: Люди любят вино». То есть одно и тоже словосочетание обретает разную семантику в разных информационных контекстах: $\blacktriangle+\circlearrowleft$ или $\circlearrowleft+\blacksquare$. В финале диалога дуалы приходят к совместным деклатимным утверждениям по \blacktriangle и \circlearrowleft соответственно.

В фонограмме квестимные реплики выделены курсивом. Вопросы $\bullet\blacksquare$ (СЭЭ) и $\Delta\blacksquare$ (ИЛИ) задает третье лицо.

Фонограмма

Вопрос. А почему ты пошла учиться на сомелье?

У тебя книжка лежит — «Винная Библия».

ИЛИ. Я вообще учиться (Δ), наверно, люблю (\blacksquare), теоретически (\square).

Вопрос. Ну, пошла бы на фен-шуй! Почему ж ты выбрала дегустацию?

СЭЭ. Вообще-то там не наливают!

ИЛИ. На фен-шую не наливают, хотя, может, и наливают. Можно было бы спровоцировать на разлив. Я даже не знаю... Мы, наверно, как-то увлеклись вином (\circlearrowleft), хотелось просто чуть-чуть больше узнать (\square)... Не увлеклись фен-шуй! Если увлечемся, то захочется больше узнать. А как-то вдруг для себя после (Δ) переезда в Канаду... в Москве не было культуры (\circlearrowleft), мы не пили вино (\circlearrowleft), да? потому что были какие-то другие напитки (\circlearrowleft), коктейли (\circlearrowleft), которыми мы пытались раскрасить (\circlearrowleft) свои вечера (Δ) коллективные (\blacksquare , \square). А там как-то вдруг неожиданно это открылось для нас, что бывают такие магазины, где идешь, идешь, идешь — и все вино (\circlearrowleft), вино (\circlearrowleft), вино (\circlearrowleft). Совершенно непонятно (\square), что пить (\circlearrowleft) и как пить \circlearrowleft . Хотелось просто об этом узнать (\square) побольше.

СЭЭ. Дело в том, что с вином у нас отдельные отношения. Мы, когда приехали в Канаду, мы стали больше пить вина. **В ОТЛИЧИЕ ОТ...**

ИЛИ. А я что сказала (\circlearrowleft)?..

СЭЭ. ...**В ОТЛИЧИЕ ОТ** джина и тоника. И когда мы стали его пить, мы поняли, что оно у нас, во-первых, растет количественное потребление вина, а там уже хочется пить что-то получше его, вот.

ИЛИ. Пить интересно (\circlearrowleft)...

СЭЭ. Интересно (\blacktriangle), потому что, помню, первое же вино — «Черный опал», австралийское, которое оказалось потом полный «дискаунт», такое

Комментарии

Квестимность по Δ и \square : избыточная информация по аспекту.

Деклатимность по \circlearrowleft .

Квестимность по \circlearrowleft , \square , Δ : повторение реплики собеседника, переключение на тему посещения курсов по фен-шуй. Избыточная информация о том, как и что любили выпить в Канаде, о культуре потребления спиртного, незаконченные фразы, интонирование.

Деклатимные утверждения по \blacktriangle («Не увлеклись»), дуальность с \circlearrowleft .

Начало деклатимного высказывания по \circlearrowleft и \square .

Квестимная реплика по \circlearrowleft (глагол говорения, вопрос не требует ответа).

Повторение собственных слов, продолжение и завершение деклатимного высказывания по \circlearrowleft и \square , его усиление («**вот**»).

Квестимная реплика по \circlearrowleft (дуальность с \blacktriangle).

Сначала: квестимность по \blacktriangle (повторение реплики собеседника «**интересно**»).

Затем: начало деклатимного сообщения о

вообще, самое убитое. И раз — ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА...

ИЛИ. Но по сравнению казалось верхом (\square , \circ)...

СЭЭ. ... ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА ... мы его вообще даже пробовать не могли, да.

Вопрос. Какие вы любите вина?

СЭЭ. В принципе, у нас, конечно, любовь к сухим красным насыщенным винам, вот. Наше любимое вино, наверно, остается еще «маррони» 15-градусное.

ИЛИ. ...Хотя, мне кажется, мы из него вырастаем (Δ).

СЭЭ. Мы из него выросли, мы из него выросли. Мы уже перешли к хорошим калифорнийским, которые уже не поддаются описаниям, потому что их привозят (*Майк в Москве* ●!) по одной-две бутылки из каких-то частных виноделен, оно 16 с половиной градусов, почти как крепленое. И ты думаешь, господи, почему у меня нет ящика этого вина каждый день? Потому что оно потрясающее.

ИЛИ. Потому что работаешь в Москве.

Вопрос. А в Канаде есть это потрясающее вино — «айс-чего-то»! Расскажите!

СЭЭ. Ну, «айс-вайн» — это Людио больше любимое.

ИЛИ. Оно совершенно не мое любимое (\circ)... Это совершенно специфический напиток, который изначально-то не канадский, а немецкий, как раз.

СЭЭ. А может, нальть (\blacktriangle , \blacksquare)?

ИЛИ. Есть, да, можем попробовать все вместе.

Вопрос. Покажи бутылочку, расскажи, как надо его пить и пробовать, ты можешь?

ИЛИ. Могу.

СЭЭ. Давай, я принесу, а ты расскажешь, давай, почему оно «айс» и все такое (\blacksquare , ●)... (Выходит из комнаты)

ИЛИ. Главное, недалеко ходить. На самом деле, мне кажется, к идее «айс-вайн» пришли совершенно стихийно. Просто однажды, оставив, не собрав вовремя урожай, и определенный вид винограда был прихвачен МОРОЗОМ...

СЭЭ (Приходит). Морозцем! ($\blacktriangle+\circ$).

ИЛИ. МОРОЗЦЕМ, да, фактически. Подожди, это что? А другого нет? Только «Видал»? Вот это не самое лучшее (\square)...

вине (\circ), (дуальность с \blacktriangle).

Квестимная реплика по \circ и \square (избыточная информирование).

Повторение собственных слов, продолжение и завершение деклативного высказывания по \circ (дуальность с \blacktriangle), усиление утверждения: «да».

Деклативность по \circ и \square : усиление утверждения («конечно, любимое», «вот»).

Затем: квестимность по \blacktriangle : избыточное информирование (наше любимое, наверно»).

Квестимная реплика по Δ : избыточное информирование.

Начало: деклативность по Δ (утверждение и повторение своих слов).

Затем: квестимность по ● (избыточная информация («Майк в Москве»)).

Затем: деклативное продолжение высказывания по \circ , ответ на поставленный им же самим вопрос.

Деклативное утверждение по \blacksquare .

Деклативное утверждение по \circ (дуальность с \blacktriangle).

Сначала: квестимность по \circ (частичное повторение реплики собеседника).

Затем: деклативность по \blacktriangle , усиление: «специфический», «как раз».

Квестимность по \blacktriangle .

Деклативность по ● и \blacktriangle (усиление утверждения: «есть, да, можем»).

Деклативность по \blacktriangle (утверждение).

Квестимность по \blacksquare и ● (реплика обрывается на полуслове, невербалика (перемещение в пространстве)).

Квестимность по \circ и Δ : избыточное информирование («пришли стихийно»).

Затем: деклативность по \blacksquare , начало истории возникновения технологии).

Квестимная реплика по \blacktriangle .

Деклативность, продолжение начатого высказывания, усиление утверждения («да, фактически»), уточнение выбора (\blacktriangle).

Затем: квестимная реплика по \square и \circ (из-

СЭЭ. Это самое дорогое, не давать (\blacktriangle , \blacksquare , \bullet)?
(Выходит)

ИЛИ. Нет, это как раз... ха-ха (\square)... Вот. Прихвачен **МОРОЗЦЕМ**, именно морозцем, который просто упал ночью, он не был уже установившимся морозом, который просто (\circ)...

СЭЭ. (Приходит) Ты как Паустовский (\blacktriangle)! (Дурачясь) Это был (\bullet) не просто мороз, а он упал (\bullet) ночью, понимаешь? Он не просто был (\bullet), а он прихватил (\bullet) и так зажал (\bullet) этот виноград!...

ИЛИ. Тогда уж это.

СЭЭ. «Видал», видал «сосун» (\blacktriangle)? (Идет на кухню)

Вопрос. Люда, исходя из каких соображений ты сейчас бутылки поменяла?

ИЛИ. Просто в определенный момент, когда **ОДИН ИЗ ЗНАКОМЫХ** Андрея узнал, что мы переезжаем сюда и что я здесь не при деле, а он частично является владельцем одной из фирм, которая... они не выращивают виноград, потому что они чуть севернее, чем Ниагарский район, находятся в Канаде. Но они покупают массой виноград и производят вино...

(«Наполеон» показывается с бутылкой)

Вопрос. Уже открыл?

СЭЭ. А у нас там (\bullet) такая (\blacktriangle) — дын-дын (\blacksquare , \blacksquare)! (Показывает жестом рычаг настенного штопора).

ИЛИ. Уже открыл. Наверно, придется со льдом (\circ)... Андрюш (\square), потому что оно не охлажденное (\circ) совсем... и он просто, **ЭТОТ ЧЕЛОВЕК**, говорит, а может быть, **ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ** кого-то из местных распространителей, но...

СЭЭ (Разливая вино). Но до (\bullet) распространителей (\blacksquare) не дойдет (\blacksquare)!

ИЛИ. ...**ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ** их довольно трудно, потому что у нас то, что они пытаются делать из фруктов, фруктовые вина, ягодные вина, у нас здесь каждая бабушка свою наливку делает, и продать это как интеллигентный напиток

быготчная информация в реплике о вине, которую не принято произносить в присутствии гостей).

Квестимная реплика-шутка по $\blacksquare, \blacktriangle$: усеченная фраза «не давать» (имеется в виду, гостям), невербалика (перемещение в пространстве).

Сначала: квестимная \square (фраза не закончена, смех).

Затем: деклатимное возвращение к началу рассказа о технологии производства вина (\blacksquare), повторение, усиление своих слов («именно»).

Взаимодействие дуальных аспектов: \blacktriangle и \circ , выделить аспекты в речи трудно.

Квестимность по \blacktriangle и \bullet : сравнение собеседника с писателем, шутки, богатое интонирование, невербалика (перемещение в пространстве).

Деклатимность по \blacktriangle (выбор сделан в пользу другой бутылки вина).

Квестимность: игра слов \blacktriangle , интонирование, невербалика (перемещение в пространстве).

Деклатимный ответ по \blacktriangle и \blacksquare : удержание в памяти всего сообщения, изложение начато издалека, с «одного из знакомых».

Квестимность по всем экстравертным аспектам, включая невербалику (жестикуляция, интонирование), избыточное информирование собеседника..

Сначала: деклатимность по \blacksquare : утверждение «уже открыл».

Затем: квестимность по \circ (вино «не охлажденное совсем»).

Затем: деклатимное продолжение сообщения об «этом человеке» — \blacktriangle и \blacksquare .

Квестимная реплика по \blacksquare (избыточная информация по аспекту).

Продолжение деклатимного сообщения по \blacksquare и \blacktriangle , повторение своих слов («зainteresовать»).

довольно трудно. А вот «айс-вайн», по идеи, можно было бы, но оно довольно дорогое, и очень у него маленькая ниша (\square). Ну, трудно в массовом порядке его привозить. *Интересный напиток*, который производится из винограда, который схвачен морозом, в нем остается очень мало сока фактически. И вот... он сладкий, такой очень тонкий, специфический вкус ($\blacktriangle+\circlearrowright$).

СЭЭ (Протягивая бокал с вином). *Людочка, давай (\blacksquare)?*

Вопрос. Андрей, какой у него вкус?

СЭЭ. Тонкий, специфический ($\blacktriangle+\circlearrowright$).

Вопрос. А поподробнее? Расскажи, какой у него вкус.

СЭЭ. Я не помню. (Пробует вино). *Классно (\bullet)!*

ИЛИ. ... *А до того (Δ) с пренебрежением (\square) сказал: Людино(\square) любимое(\square , \circlearrowright).*

СЭЭ. Нет, просто много его не выпьешь, явно.

ИЛИ. *Оно десертное (\circlearrowright), исключительно ($\circlearrowright+\blacktriangle$).*

СЭЭ. Очень сладко. Слишком сладко для меня, откровенно говоря. То есть это вкус... знаете, было бы здорово, если б такой был напиток градусов сорок пять. Чтобы его выпить именно вот столько на вечер, да, это был бы коньяк такой **ПОДСЛАЩЕННЫЙ**, это было бы классно, да (\blacktriangle , \bullet)? Однако это еще очень легкий напиток...

Квестимные реплики по \square , \circlearrowright , дуальность с \blacktriangle .

Квестимность по \blacksquare , невербалика, обращение по имени.

Деклатимность по \circlearrowright (дуальность с \blacktriangle).

Сначала: деклатимность по Δ .

Затем: квестимность (непосредственная реакция на контекст — «классно»).

Квестимная реплика по \square и \circlearrowright (ссылка на контекст).

Деклатимность по \circlearrowright , продолжает оценивать вкус вина (вывод, усиление утверждения — «явно»).

Квестимность по \circlearrowright (дуальность с \blacktriangle), избыточная информация по аспекту, пояснение.

Деклатимность по \circlearrowright : все еще продолжает оценивать вкус вина; повторение своих слов («сладко», «слишком сладко», «подслащенный»); откровенность в прямом смысле; начало детального описания вкусовых качеств напитка, оценка, дуальность $\circlearrowright+\blacktriangle$.

Затем: квестимная реплика по \blacktriangle, \bullet (вопрос, который не требует ответа)

В целом: чередование квестимности и деклатимности, выделить в высказывании аспекты трудно.

Квестимность по $\Delta, \circlearrowright$, невербалика.

ИЛИ. *Я вспомню (Δ), сколько у него крепость (\circlearrowright)...(Берет в руки бутылку)*

СЭЭ. ...**ПОЭТОМУ** я все время думаю, это **УЖ ОЧЕНЬ СЛАДКОЕ**, такое чуть ли не женское, *не мое, да (\bullet)?* Но в принципе, *если я бы (\blacktriangle) позволяла себе пить сладкое и есть торты, то это было бы здорово.*

Деклатимность по \circlearrowright : продолжение и завершение описания своих вкусовых предпочтений («уж очень сладко»), которое неоднократно прерывалось квестимными репликами собеседников.

Квестимные реплики по \bullet («не мое, да?»), \blacktriangle , дуальность с \circlearrowright .

Квестимность по $\circlearrowright, \square, \Delta$: избыточная информация о культуре пития в Канаде, описание вкусовых ощущений и т. п., фразы не закончены, вопрос, на который не ожидается ответ.. В finale сообщения — непо-

ИЛИ. *На самом деле мы его воспринимаем, пытаемся сделать «лонг-дринком» ($\Delta, \circlearrowright$) таким, да? вот сидишь, с десертом (\circlearrowright). Они его пьют (\circlearrowright)... оно действительно дорогое вино, они его*

пьют (O) буквально... небольшим количеством (□, O), это как твой маленький (□), десертный (O)... потому что очень интересный вкус (O) и интересное послевкусие (O), не только то, что... ты его разливаешь, разливаешь... так вот!

СЭЭ. Разлил — и все.

средственная реакция на действия собеседника.

В целом: переход от одного аспекта к другому: ▲+O («интересное послевкусие»).

Деклатимность по O (утвердительная интонация, резюме), дуальность ▲.

ИЛИ. Попробовал — и до свидания (O+▲).

Деклатимность по ▲ (утвердительная интонация). «Попробовали» — ▲ + O (в данном диалоге).

Квестимность-деклатимность в практике типирования

Расширенное понимание признака КД позволяет увидеть новые особенности изложения мысли и речи соционических типов. С другой стороны, учет КД по этому методу позволяет избежать буквализма в интерпретации сообщения, так как приоритетным становится информационный контекст, а не отдельные слова и выражения.

Анализ проявления признака КД обладает большим потенциалом для прикладной соционики. Понимание того, что КД идентифицируется по экстравертным функциям, поясняет, что взаимодействие с внешним миром строится либо на принципе квестимности, либо деклатимности, и мы со всей очевидностью наблюдаем это при общении, а также при соционическом интервью. В итоге диагнозу остается определить, какие функции типируемого деклатимны или квестимны, установить, кто находится перед нами — экстраверт или интроверт. Разумеется, мы по умолчанию подразумеваем, что эксперт параллельно анализирует и учитывает основные дихотомии, иначе он рискует перепутать этику с логиком или интуией с сенсориком, что в свою очередь требует знания семантики аспектов.

Анализ речи, манеры изложения с точки зрения звучания экстравертных или интровертных функций позволяет прогнозировать, о чем дальше пойдет речь, оказывает неоценимую услугу эксперту в ходе диагностики. Становится понятной причина неустойчивого проявления КД в реальной жизни, в ходе типирования снимаются многие казавшиеся неразрешимыми вопросы.

Практика типирования, таким образом, имеет все основания обогатиться методом анализа по признаку КД, в том числе — заочного. Нужно признать, что ярые противники заочного типирования нередко лукавят, утверждая, что определить ТИМ заочно невозможно. Во многих центрах практической соционики преподаватели по практике типирования широко используют в качестве методического материала интервью известных личностей, опубликованные в прессе.

Я не сторонник заочного определения типа, мне, как этику, необходимо видеть глаза собеседника, как сенсорику — что называется, наблюдать реальное поведение человека. Однако признак КД может быть продуктивен и при работе с текстами.

Здесь следует только избегать детального контент-анализа, оторванного от анализа модели А, когда преувеличивается значение семантики аспекта, порой доводя ее до крайности, когда на аспектной основе разбирается буквально каждое слово, а общая информация по аспекту не учитывается или отходит на второй план. Соединение механизма работы модели А с элементами контент-анализа и умение видеть и определять дополнительные признаки, среди которых выходят на первый план КД, на порядок повышает достоверность и точность результата типирования.

Читая газету или слушая радио, мы с большой долей адекватности воспринимаем сообщения, которые выражают качественную оценку явлений действительности (экстравертные аспекты) или их соотношения (интровертные аспекты). В этих случаях каждый ТИМ с легкостью выделяет аспектную доминанту, принимает или не принимает информацию в зависимости от того, какие аспекты определяют сильные стороны его соционического типа.

Таким образом, в соционе циркуляция (движение) информации идет параллельно по экстравертным и интровертным каналам.

Лексические пересечения имеют место не только в рамках одного аспекта: например, разное смысловое наполнение слова «пространство» экстравертной и интровертной сенсорикой или слова «доказательство» логикой действия и структурной логикой. Лексические пересечения наблюдаются и в разных аспектах, совпадающих по вертности. Благодаря этому осуществляется передача информации по спиралям вертности. Таблица составлена на основе данных о способах словесного выражения аспектов, выделенных Рабочей группой [4], и дополнена сюжетами, которые иллюстрируют тематические, сюжетные и лексические пересечения интровертных и экстравертных аспектов.

Пересечения аспектов одной вертности

Интровертные аспекты □△○└	Экстравертные аспекты ■▲●└
<p>└ Плохо, тихоня, прилично-неприлично, воспитанный, гибкий, свинство, прекрасный, связь, связаны отношениями, улучшить, ухудшить, приятно, неприятно, успокоиться, сочувствовать, переживать, предпочитать.</p> <p>□ Род, вид, какое отношение имеет, в связи с, дистанция, организация, справедливо, главным образом, система отношений.</p> <p>△ Полутона, туман, расплывчато, вслушаться в себя, гармония, дисгармония, бред, сон, вера, меланхolia, традиции, обряд, молодость, старость, ощущение времени, чувствуется каждая минута, история, стиль.</p> <p>○ Спелый, неспелый, оттенок, смена ощущений, сонливость, спокойствие, организм, заботиться, отвращение, вкуснятина, кисленький (усиление субъективного восприятия с помощью суффикса), вредно, полезно (для здоровья), прислушаться к своему организму, чистота, чисто, грязно, впитывать, ожил, комфорт, элегантность, колючий человек.</p>	<p>└ Подъем, подавленность, встать в стойку, роль, пилить, растормошить, разойтись, найти друг друга, законтачить, заигрывать, вести себя, обнадежить, увлеченность, влиться.</p> <p>■ Работоспособность, энергозатраты, каким способом, работать, феномен, объект, другими словами, иначе говоря, как именно, эксперимент, все на своих местах, факт.</p> <p>▲ Сдвинуть с мертвой точки, значительный, состыковать, соединить, везение, невезение, получится, не получится, рассматривать варианты, бывает по-разному, вилка, потерять время, есть время, зависит от обстоятельств.</p> <p>● Противодействовать, активный, заряженный, мобилизоваться, переделать по-своему, либо есть, либо нет, понадобиться, не понадобиться, давай сделаем, яркий, сиять, искры из глаз посыпались, гореть, отчетливый, обнаружить, очевидно, эффектно.</p>
ТЕМЫ	ТЕМЫ
Здоровье, комфорт, воспитание; система здравоохранения, образования, правовые и нравственные нормы; экология, психология, эстетическое развитие; наука; семейные и общественные отношения, исторические закономерности; воспитание чувств.	Эффективность производства, внедрение новых технологий, изобретений; энергозатраты в процессе любой деятельности; потери и приобретения; эмоциональные переживания, радости и горести; варианты и мотивы поступков и действий; зрелища; военные действия

Интровертные аспекты □△○└	Экстравертные аспекты ■△○└
СЮЖЕТЫ	СЮЖЕТЫ
Проблемы отцов и детей; всеобщая диспансеризация населения; кризис среднего возраста; проблема лишнего веса; обучение в домашних условиях; религиозные разногласия; роль церкви в политической жизни государства; историческая наука в системе образования; последствия глобального потепления климата; проблема «маленького» и «лишнего» человека в отечественной литературе; нравственные устои общества; права сексуальных меньшинств и др.	Разработка и инвестиции в нефтяные месторождения; создание искусственных островов из мусора; формирование архитектурного облика города; глобальное информационное телевещание; нетрадиционные способы выработки электроэнергии; космический туризм; международные кинофестивали и ситуация на кинорынках; военные парады; концерты на стадионах, фейерверки и карнавалы; торжества по поводу открытия или закрытия Олимпиады и др.

Иная картина возникает тогда, когда высказывание объединяет аспекты разной верности. **В одних случаях** такие высказывания представляют собой **неразделимое единство**, когда отделить один аспект от другого без потери смысла практически невозможно, — как говорят, из песни слова не выкинешь. **В других случаях единство двух аспектов комбинаторно**, ситуативно, а само высказывание может быть легко разложено на составляющие.

В первом случае речь идет о дуальных аспектах или аспектах одной верности. Во втором случае **аспекты комбинируются по горизонтальным (как правило, вербальным) блокам**. Высказывания такого рода менее устойчивы и отражают ценности квадры. В таких ситуациях происходит информационный сбой, недопонимание, особенно между представителями разных квадр. Это вполне естественно, поскольку нарушается передача информации по разомкнутым в соционе спиралям верности, доступным восприятию любого ТИ-Ма. Мы видим, что экстравертные и интровертные функции дуалов совпадают по признаку КД.

Квестимность-деклатимность и движение информации в соционе

Кроме применения в практике определения соционического типа и более расширенного взгляда на информационное взаимодействие между дуалами, признак КД позволяет увидеть в новом ракурсе **информационные процессы в рамках колец заказа и колец прогресса** (см. Таблицу 2).

Например, ▲□ (ИЛЭ) квестимен по экстравертным функциям, а ○└ (СЭИ) — по интровертным. То есть оба ТИМа настроены на сканирование, поиск и передачу возникающих вокруг них мнений и точек зрения по соответствующим аспектам своих базовых спиралей верности, то есть их базовые спирали квестимны.

▲□ (ИЛЭ) всегда настроен на восприятие новых идей (▲), то и дело предлагает их «на пробу» дуалу, который выбирает ту, которая его по-настоящему вдохновляет. Кроме того, ▲□ (ИЛЭ) открыт для обсуждения любых возможностей, спонтанно реагирует на их появление, представляет собеседнику избыточную информацию по этому аспекту — словом, проявляет **квестимность**.

Но ведь и ○└ (СЭИ), в свою очередь, **проявляет квестимность по О**, **своей базовой функции**: он всегда в курсе всех событий в области, например, медицины или фармакологии, реагирует на изменение контекста по аспекту, также дает избыточную информацию, чтобы в нужной ситуации предложить дуалу выбрать единственное нужное лекарство. ○└ (СЭИ) — деклатим (по экстравертным функциям), но это не мешает ему вслух отмечать цвет шарфика у партнера или его нездоровьем вид: он вообще любит высказаться и поделиться информацией по всем интровертным аспектам.

Однако **творческая функция ИЛЭ (□) деклатимна**: собственные теоретические концепции и выводы он не торопится менять под влиянием других мнений и соображений,

порой проявляя завидную настойчивость и даже упрямство. Когда-нибудь он будет готов отказаться от своей теории, но только если сам сочтет нужным заменить ее новой. Так проявляется деклатимность интровертных функций этого ТИМа, его творческой спирали верности. $\text{O}\square$ (СЭИ) же поддерживает именно тот эмоциональный фон, который считает адекватным в данной ситуации (деклатимная экстравертная этика (\square) во второй позиции).

Поскольку в речевом потоке связываются либо экстравертные, либо интровертные функции, то можно предположить, что информация в кольце заказа протекает по такому же принципу. У $\text{L}\Delta$ (ЭИЭ), подзаказного $\Delta\square$ (ИЛЭ), фоновая функция (Δ) квестимна, как и вся базовая спираль. $\text{L}\Delta$ (ЭИЭ), как и его заказчик, сканирует информационное поле и передает его своему подзаказному — $\bullet\text{L}$ (СЭЭ), а тот дальше — $\blacksquare\text{O}$ (ЛСЭ). **Стрелки в Таблице 2 показывают направление движения информации от базовой функции заказчика к фоновой функции подзаказного.**

Информация в кольце заказа передается у экстравертов по экстравертным функциям. У интровертов же она передается по интровертным функциям, которые в этом кольце у всех интровертов квестимны. Получается, что в правом кольце прогресса квестимны все восемь функций базовых спиралей.

Иная картина наблюдается в левом кольце прогресса.

Вот как проявляется в жизни его деклатимность: в каждом кольце заказа на фоновую функцию подзаказного передается информация, которая соответствует установленвшимся взглядам и ориентирована на внутренний контекст заказчика, то есть это деклатимная информация.

У ΔL (ИЭЭ) деклатимны экстравертные функции, информацию по которым он доносит до квестимных функций $\text{O}\square$ (СЛИ). У $\text{O}\square$ (СЛИ) деклатимны интровертные функции, поэтому он настроен на отбор и передачу информации на квестимные интровертные функции дуала.

ΔL (ИЭЭ) предпочитает декларировать выбранную им идею (Δ), которую считает перспективной, а $\text{O}\square$ (СЛИ), в свою очередь, обращает внимание на образ жизни и питания (O) дуала. Бесполезно убеждать ΔL (ИЭЭ), что имеются идеи интереснее тех, которые он уже декларирует. А $\text{O}\square$ (СЛИ) бессмысленно советовать, как надо лечиться. Да что там лечение! $\text{O}\square$ (СЛИ), который пришел к вам в гости, трудно толком чем-либо угостить, ведь он крайне разборчив в еде («*Ничего не ем в доме врага*» — это его органичная деклатимная (!) присказка).

Таким образом, **правое кольцо прогресса квестимно по базовым спиралям верности**, так как все восемь ТИМов этого кольца настроены на постоянный учет изменений информационного поля как по экстравертным, так и по интровертным функциям.

Левое кольцо прогресса — деклатимно по базовым спиралям верности, так как все восемь его ТИМов настроены на стабильную передачу отобранный информации по экстравертным и интровертным функциям. Нам представляется, что базовая и фоновая функции играют здесь определяющую роль, то есть **квестимность или деклатимность обоих колец определяют именно базовые спирали верности ТИМов**.

Эту мысль косвенно подкрепляют некоторые наблюдения Г. А. Рейнина и А. В. Трехова, в работах которых отмечены, в частности, способность правого и левого кольца прогресса более продуктивно работать в коллективе или в одиночку (соответственно), а правого экстравертного кольца заказа — «выдавать спорную, но объективную информацию» [18]). Вероятно, ТИМов правого кольца прогресса потому и называют коллективистами, что они со всей очевидностью проявляют признаки квестимности (общности восприятия информации): «На эксперименте коллективисты *начинают хорошо слышать, чувствовать других членов группы*» [2, 127] (выделено мною — А. М.). А ведь среди них были и деклатими (определяемые по экстравертным функциям), что не помешало им проявить черты, свойственные коллективистам. **Индивидуализм как признак на деле означает следование внутреннему информационному контексту, то есть это проявление деклатимности базовых спиралей верности ТИМов левого кольца прогресса**. В этом пункте КД смыкает-

ся с такими понятиями, как «процесс-результат», а также «субъективизм-объективизм», которые, по-видимому, также соотносятся с ориентацией на изменение и корректировку внешнего контекста либо на целенаправленную передачу отобранный информации.

В соционе процессы информационного метаболизма проходят нелинейно, на нескольких уровнях. Восприятие и передача информации по спиралям разной верности соответствуют общим закономерностям информационного обмена, благодаря которым ТИМ овладевает речью и способностью переваривать информацию, поступающую извне.

«Квестимность и деклатимность, негативизм и позитивизм видны на эксперименте с соционом гораздо лучше, чем экстраверсия и интроверсия или рациональность и иррациональность. Да и в отдельных людях они более заметны», — отмечает Г. Р. Рейнин [2, 124]. Отметим, что особенно ярко свойства КД видны на примере родственных пар: сравним особенности проявления базовых функций, например, у $\bullet\Box$ (СЛЭ) и $\bullet\Box$ (СЭЭ) (см. **Таблицу 3**). Настойчивость и последовательность волевой сенсорики $\bullet\Box$ (СЛЭ) обусловлена деклатимностью базовой функции, стремлением утвердить информацию внутреннего контекста (*«Иди и смотри»*). Квестимная волевая сенсорика $\bullet\Box$ (СЭЭ) в первую очередь стремится учесть информацию внешнего контекста (*«Ну, ты пойдешь смотреть-то?»*). Такая позиция $\bullet\Box$ (СЭЭ) нередко воспринимается $\bullet\Box$ (СЛЭ) как непоследовательность или просто слабость. Схожая картина наблюдается и у других родственных ТИМов, которые не всегда до конца понимают друг друга даже при обмене по многомерным функциям. Дополнительную окраску здесь добавляют знаки функций [15; 18], а также учет различных комбинаций ПР каждого ТИМа.

Высказывания, объединяющие аспекты разных верностей, переводят нас с глобального уровня обмена в масштабах соиона на уровень дуального информационного метаболизма, на котором происходит наиболее адекватная передача, восприятие и переработка информации благодаря дуальности аспектов и их совпадению по признаку КД.

Недопонимание, сложности восприятия, информационные конфликты и сбои происходят на уровне интертипных отношений, когда информация по аспектам разной верности объединяется в разных комбинациях по горизонтальным блокам. **По спиралям верности между дуалами и на уровне соиона (между дуальными диадами) происходят динамические информационные процессы. На уровне интертипных отношений информация статична**, то есть обеспечивает устойчивость модели информационного метаболизма, ее неизменность, так же, как и неизменность квадральных ценностей.

«Феномен мировой культуры, с нашей точки зрения, объясняется не творческими порывами и гением отдельных людей, а соционными законами развития и, прежде всего, законом социального заказа. Лишь благодаря ему и некоторым другим закономерностям соиона, возможности человечества гораздо больше возможностей суммы образующих его людей. Если люди относились бы лишь к одному типу ИМ, ни о каком социальном прогрессе не могло бы быть речи. Не появился бы даже язык» [12].

Только отношения социального заказа обеспечивают **динамику информационных процессов** между ТИМами, так как объединяют принцип передачи по спиралям верности (на уровне соиона) и по статичным горизонтальным блокам (интертипные отношения). Вероятно, поэтому А. Аугустинович назвала отношения в кольцах заказа (по сути: отношения заказа и ревизии в паре) отношениями социального прогресса — как наиболее совершенный механизм передачи информации, который с учетом КД проявляет дополнительные особенности.

«В чем суть закона социального прогресса, благодаря какой пружине он действует? Социон образован из четырех колец социального заказа, объединенных попарно в два кольца социального прогресса, и каждое отдельное звено, то есть каждый тип ИМ, находится в такой ситуации, что не может удовлетвориться достигнутым и волей-неволей служит прогрессу» [12].

В этом контексте КД проявляет себя как синтетический признак, он вбирает в себя индивидуальные и диадные признаки, вписывая, таким образом, каждый ТИМ в процесс информационного обмена на уровне социона. В определенном смысле КД — это ключевой признак, так как в нем пересекаются и сходятся в единый фокус остальные признаки Рейнина, проявление которых отражает способ представления информации для других и процесс передачи информации в кольцах прогресса и между дуалами. Совпадение КД проходит также по шкале процессуальности-результативности, что, по всей вероятности, также определяется КД определенных функций. Исследование этих и иных вопросов, которые возникают в контексте признака КД, продолжается.

Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинович А.* Теория признаков Рейнина. Очерк по соционике. // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — №1–6.
2. *Рейнин Г. А.* Соционика: Типология. Малые группы. — СПб, 2005.
3. Рабочая группа по соционике при лаборатории междисциплинарных исследований ИБПЧ (Санкт-Петербург) в составе: Доспехов С. В., Кочубеева Л. А., Мальская Е. Н., Миронов В. В., Стоялова М. Л. Методика типирования по признакам Рейнина с применением контент-анализа. // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — №1.
4. *Кочубеева Л. А., Миронов В. В., Стоялова М. Л.* Соционика. Семантика информационных аспектов. — СПб., 2006.
5. *Кривошеев Е. М.* Соционика глазами психолога. — М., 2005.
6. *Миронов В. В.* Как определять соционический тип, не задавая вопросов, или тело никогда не врет. // Соционика, ментология и психология личности. — 2006. — №1.
7. *Глухов В. П.* Основы психолингвистики. Учебное пособие для студентов педвузов. — М., 2005.
8. *Выготский Л. С.* Мышление и речь. — М., 2005.
9. *Пиаже Ж.* Речь и мышление ребенка. — М., 1994.
10. *Наумов В. В.* Лингвистическая идентификация личности. — М., 2006.
11. *Литвиненко И. Ю.* Система аспектов информационного потока и соционический подход к эксплуатации их семантики. // Соционика, ментология и психология личности. — 2007. — №5.
12. *Аугустинович А.* Соционная природа человечества и асоционность общества. // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — №3.
13. *Обухова Л. С.* Возрастная психология. Учебник. Изд. 4-е. — М., 2004.
14. *Шульман Г. А.* Два утверждения квестима. // Соционика, ментология и психология личности. — 2007. — №3.
15. *Эглит И. М.* Знаки психических функций в модели А. // Соционика, ментология и психология личности. — 2007. — №5.
16. *Мещеряков А. И.* Слепоглухонемые дети. — М., 1974.
17. *Юнг К. Г.* Психологические типы. / Пер. с нем. Под общ. ред В. В. Зеленского. — Мн., 1998. — С. 656.
18. *Трехов А. В.* Признак квестими-деклатими, группы квестимности и кольца заказа. // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — №1.
19. *Шульман Г. А.* Утверждения квестима. // Соционика, ментология и психология личности. — 2009. — №2.

Статья поступила в редакцию 12.10.2008 г.

Таблица 1. Квестимность-деклатимность. Социон.

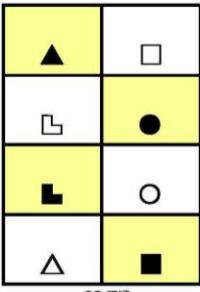
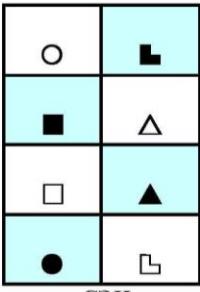
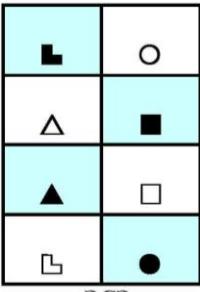
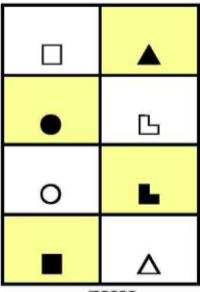
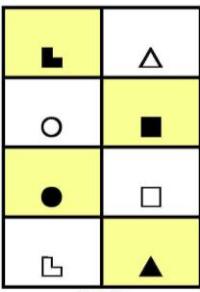
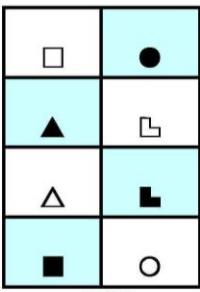
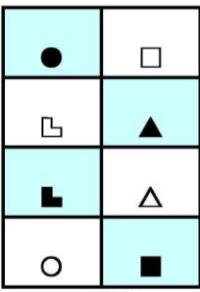
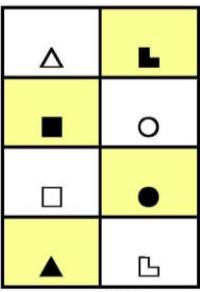
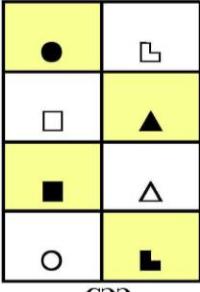
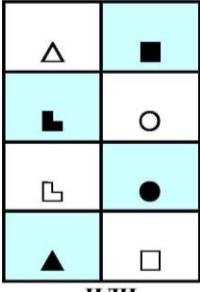
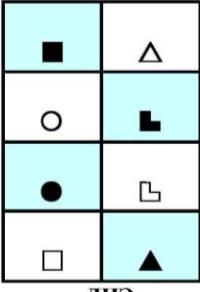
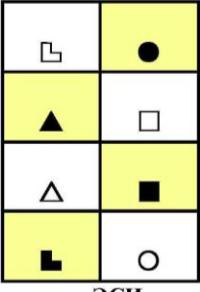
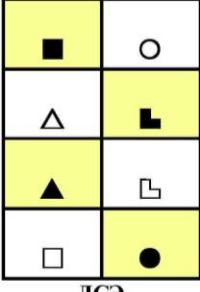
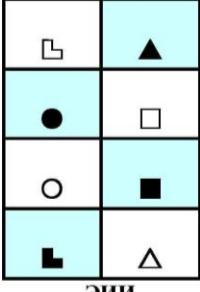
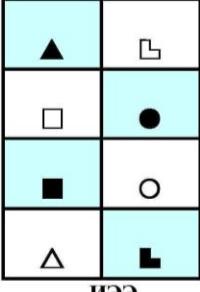
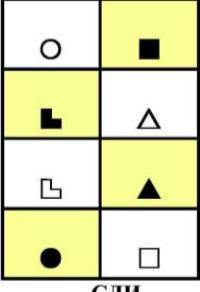
КВЕСТИМЫ	ДЕКЛАТИМЫ	ДЕКЛАТИМЫ	КВЕСТИМЫ
			
EII	S EI	E SE	L II
			
EIE	L SI	S LE	I EI
			
CEE	I LI	L IE	E SI
			
LSE	E INI	E EI	C LI

Таблица 2. Квестимность-деклатимность. Кольца прогресса.

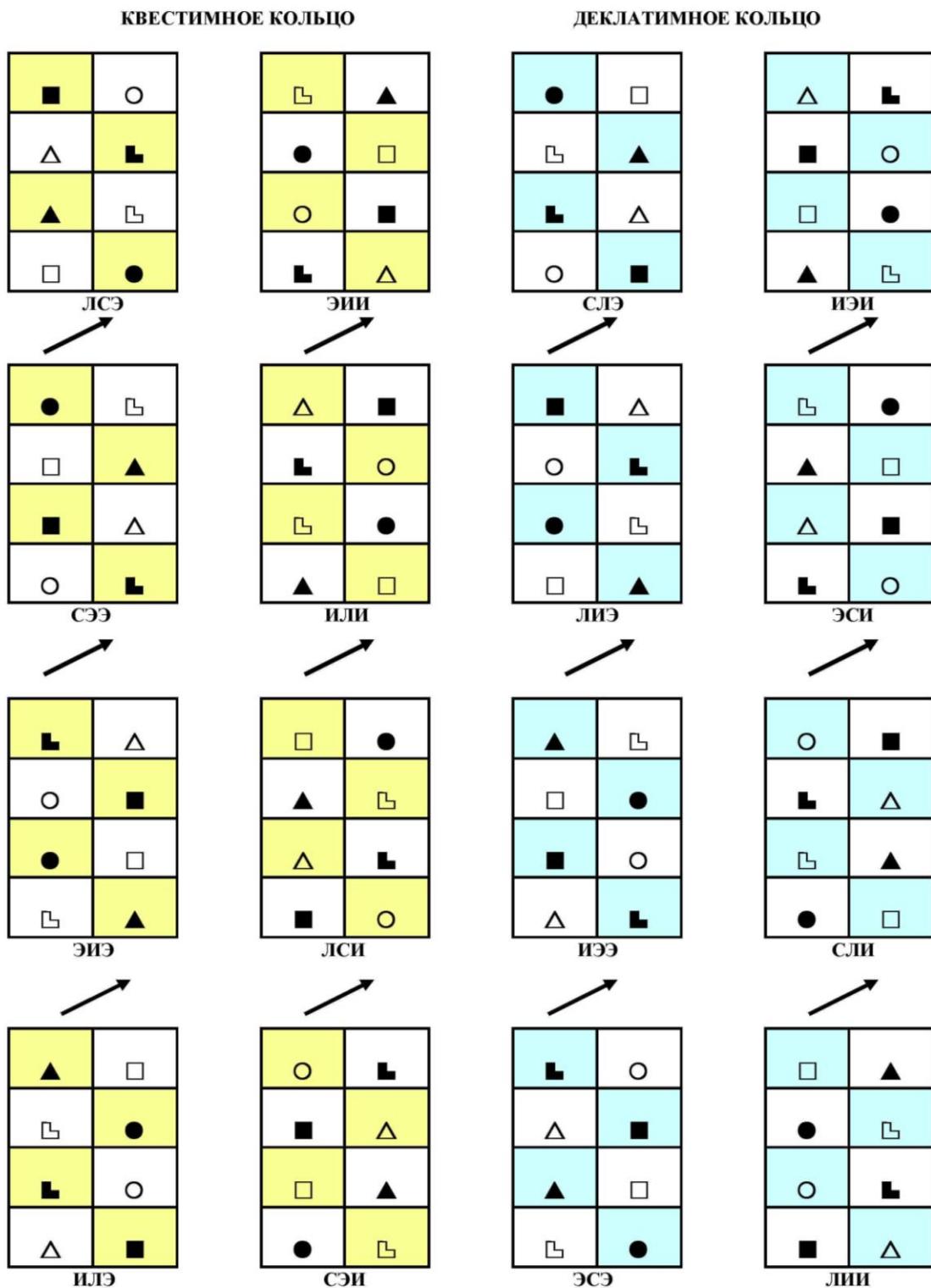


Таблица 3. Квестимность-деклатимность. Родственные ТИМы.

Квестимная спираль	Деклатимная спираль	Деклатимная спираль	Квестимная спираль
ИЛЭ	ЕЭЭ	ЛИИ	ЛСИ
ЭНЭ	ЭСЭ	ИЭИ	ИЛИ
СЭЭ	СЛЭ	ЭСИ	ЭИИ
ЛСЭ	ЛИЭ	СЛИ	СЭИ