

УДК 159.923.2

Земсков Ю. А., Горбенко Я. О.

## ЭПИТИПНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В РАМКАХ ТИПА ЛИИ (□▲)

Статья представляет собой итог эмпирического исследования эпитетипных различий логико-интуитивных интровертов (□▲). Обнаружено несколько групп □▲, обладающих различными функциональными акцентами в эпитетипном проявлении.

*Ключевые слова:* соционика, тип информационного метаболизма.

Вопрос, откуда берутся огромные различия внутри типа, столкнул меня с непредвиденными трудностями, к которым я долго не мог подступиться. Некоторые из этих трудностей основывались на наблюдении и восприятии различий, но главной их причиной была, как и раньше, проблема критериев, то есть подходящего обозначения для различий характеров. И здесь я впервые отчетливо понял, насколько же молода психология.

К. Г. Юнг

### *Глоссарий:*

Тип LI — логико-интуитивный интроверт, □▲, Аналитик, Декарт, Робеспьер.

DCNH — четверичная система подтипов (наиболее стабильного компонента эпитетипного слоя), разработанная В. В. Гуленко.

Эпитетипные различия — «какоме»-типы различия, представляющие собой небольшие вариации в эмпирическом проявлении всего комплекса соционических функций у разных представителей одного типа; позволяют объяснить внутритипную вариативность; являются результатом дальнейшей детализации описания после определения типа и в рамках него.

Каждый, кто знаком с соционикой, знает, насколько разными бывают представители одного соционического типа. Это одно из первых вполне естественных наблюдений, которые невольно ведет человек, когда встречает первых своих «тождников»: «Чем мы похожи, а в чем я всё же отличаюсь?». И кроме индивидуальных и социальных факторов в этих отличиях замешан еще и дополнительный соционический слой: работа целостной системы функций человека каждый раз имеет свои индивидуальные нюансы. Есть ли в них закономерности? Именно таким вопросом мы задались, приступая к данному исследованию.

**Исследованность проблематики.** В ходе исследования мы опираемся на разработки ШГС по вопросу эпитетипных различий, представленные в работах В. В. Гуленко, А. Г. Довгания, В. В. Лёдина. Напомним, что парадигма гуманитарной соционики рассматривает совокупность таких уровней, как социотип (структура психики, которая определяет способ взаимодействия психики с информацией и сопутствующие этому процессу преобразования энергии), подтип (относительно устойчивый вариант социотипа, возникновение которого связано с тем фактом, что в реальной жизни развитие функций обычно не совпадает с теоретическим, вследствие чего возникает неравномерная тренированность функций модели и перераздел в организации обработки информации и энергии; является следующим после типа уровнем детализации), функциональные состояния (элементарные состояния психики, несводимые к более мелким составляющим и соответствующие работе одноименных функций).

Эпитетипные различия могут основываться как на подтипе, так и на преобладающих в поведении индивида в силу различных причин совокупностях функциональных состояний.

Цель исследования состояла в описании эпитетных различий LI, задаваемых дополнительным усилением тех или иных (комбинаций) функций в том варианте, в котором они видятся на практике.

### Методология исследования

Для исследования использовалась эмпирика в виде 40 заполненных «анкет»: респондентам, относящим себя к типу LI, давался направляющий материал в виде ряда утверждений (98 тезисов). Сами тезисы представляли собой разбитые на отдельные пункты описания подтипов В. В. Гуленко. Респондента просили соотнести каждое утверждение с собой, своим поведением: «Свойственно это мне или нет?». В итоге заполнения получается матрица с ответами «согласен/ не согласен, моё/не моё, +/-» напротив каждого утверждения и комментариями, которые респондент посчитал нужным дать к утверждениям (для качественного анализа и уточнения мнений респондента в спорных случаях в ходе анализа). Тех респондентов, в чьем типе мы не уверены вследствие каких-либо причин (не проверили тип по нашей методологии — человек знаком только по Интернету; мы сомневаемся, что тип респондента именно LI; либо ответы разительно отличаются от «нормальных» типных), мы отнесли в отдельную группу. В результате, массив анализировался дважды: как с этой группой, так и без нее. Преобладали самоопределившиеся с типом: это полезно также и в том смысле, что определение себя в какой-либо тип по существующим тестам и описаниям является повторяющимся; следовательно, даже «не-LI» (по какой-либо из методологий), т. е. представители других типов, принимающие себя за LI, составят стабильные и воспроизводимые в дальнейшем группы.

Вопрос методологии определения типа выходит за тематические рамки данной статьи.

Утверждения, представляющие собой направляющий материал для описания респондентом себя, отражают поведенческие проявления усиления функций и пар функций в рамках соответствующих подтипов. А именно:

- «Усиление линейно-напористых функций (E (L) и P (D)), какую бы позицию эта пара не занимала в рамках социомодели, формирует доминантный подтип (D).
- Усиление гибко-разворотливых функций (I (A) и F (B)) ведёт к возникновению креативного подтипа (C).
- Усиление уравновешенно-стабильных функций (L (C) и R (B)) даёт нормирующий подтип (N).
- Усиление восприимчиво-адаптивных функций (S (O) и T (D)) — гармонизирующий подтип (H).

Эти функции усиливаются именно попарно, поскольку обладают близкой энергетикой» [1].

Критерием для различия представителей типа между собой стали, таким образом, те незначительные колебания силы функций на их местах в модели типа, которые составляют достаточно устойчивый потенциал «внутритипной соционической индивидуальности» представителя. Эти индивидуальности мы соединили в группы по критерию схожести проявлений.

Таким образом, мы взяли за основу именно соционические критерии — те проявления, которые входят в предмет анализа соционики и могут быть исследованы ее средствами. Вопрос исследования различий в случае взятия за критерий не собственно соционических признаков — е. г. уровня интеллекта, социального слоя, ценностей представителей типа, несомненно также составляющих ощутимые поведенческие различия представителей любого типа на практике, остаётся весьма актуальным и открытым для дальнейших исследований.

Однако в процессе самооценки эпитетных проявлений реального человека, а не теоретической модели, результат действия подтипа может смешиваться с проявлением более

нестабильных, скажем, ролевых и других наработок социализационной природы, поэтому полученные результаты мы считаем нужным соотнести с *эпитетипными проявлениями поведения представителей типа LI вообще, какими эти проявления предстают в эмпире*, — в *реальной жизни*. То есть, не разделяя на более точные элементы, — подтип, привычную роль в группе, функциональный профиль.

Для поиска сходств в ответах на анкетные тезисы была создана специальная программа со следующими возможностями:

- Создание и редактирование массивов собранной информации.
- Поиск совпадающих ответов для произвольно заданной группы респондентов.
- Поиск в наборе таких анкет, в которых ответы на некоторые тезисы совпадают с заданным списком.
  - Поиск респондентов, похожих на выбранную группу.
  - Можно задать список тезисов и ответов на них вручную.
  - Поиск может быть неполным: можно посмотреть, ответы каких респондентов отличаются от заданного списка в одном, двух и т. д. пунктах и в чем это отличие.
- Можно создавать из респондентов группы для сравнения их между собой (оценка степени сходства/различия групп), а также примерно оценить сходство всех респондентов с каждой введенной группой, просуммировав совпадающие ответы. Для каждого тезиса можно назначить «удельный вес» в соответствии с его степенью информативности. При суммировании совпадение с «уникальным» для данной группы ответом дает больший эффект.
- Анализ ответов на конкретный тезис по всему набору респондентов.
  - Количественное соотношение разных ответов, преобладающий вариант ответа.
  - Корреляция ответов на тезисы (попарно).

### Первый этап исследования

В рамках качественной методологии (анализ каждого случая в противовес количественному — статистическому подходу) было выбрано несколько групп респондентов по 2–3 человека, сходных по поведению, коммуникативным особенностям, ценностным установкам и имеющих большое количество одинаковых ответов ( $> 55–60$  из 98). Группировать респондентов под поведенческие схемы, характерные для подтипов DCNH, было затруднительно, поскольку наблюдались респонденты в различных условиях коммуникации, так что адекватно соотнести их с общим образом подтипного поведения было сложно, и за основания для выбора групп принимались менее полные, но более заметные наборы особенностей.

В ходе обработки эти группы дополнялись респондентами из числа никуда пока не включенных.

Для шести таких групп выявлена заметная специфика в ответах:

Около двадцати тезисов вызывали у разных групп различную реакцию: находились группы, которые единодушно отвечали положительно, и другие — так же единодушно отрицательно (по одной–две группы с каждой стороны, иногда три). Еще около десятка тезисов также выявили противоречия между группами, но единодушие в группе не всегда было полным (базовая группа была единодушна, но включенные в нее максимально сходные респонденты оказывались не уверены в ответе на один–два вопроса из пяти–восьми узкоспецифичных для данной группы).

Довольно большое количество тезисов получало единодушный уверенный ответ от одной группы или нескольких групп на фоне неуверенных ответов или ответов вразнобой других групп, что тоже можно использовать для выделения специфики, хоть и с меньшей степенью уверенности.

И наконец 15 тезисов оказались практически неинформативными для решения поставленной задачи, несущими, вероятно, общетипные характеристики: на них подавляющее большинство респондентов ответило одинаково либо ответили одинаково 5 из шести групп, при отсутствии более–менее уверенного противоположного ответа от оставшейся группы.

Далее мы попытались соотнести выделенные группы LI с описанными в литературе подтипами.

Для соотнесения полученных результатов с теорией воспользуемся двумя описанными В. В. Гуленко полярностями:

**«Первая полярность: контактность/дистантность.»**

Первый её полюс означает преобладание потребности в общении, а второй — потребности в дистанцировании. В категорию контактных людей попадут ярко выраженные экстраверты, а также экстравертированные интроверты. Дистантными будут соответственно ярко выраженные интроверты, но также и избегающие интенсивных контактов интровертированные экстраверты. Шкала верности, таким образом, расщепляется на четыре внутренние градации.

**Вторая полярность: терминальность/инициальность.**

Под терминальностью я понимаю способность доводить начатое до конца и склонность к упорядочиванию. Под инициальностью — противоположную способность инициировать, легко переключаться и сопутствующую неупорядоченность в вещах и делах. Как вы видите, это конкретизация привычной дихотомии рацио/иррациональность. Было бы неверным думать, что у любого рационала дома царит порядок, и он всё четко планирует, а любой иррационал разбрасывает вещи и тяготится планированием. В действительности между крайними полюсами часто встречаются две промежуточные градации» [1].

Для групп респондентов, сформированных на первом этапе по характерным ответам были отмечены следующие особенности:

**Группа 1.** «психастеники», очень развита L (□), дистантность сочетается с довольно высокой «отзывчивостью» на контакт, низкая уверенность в общении, высокий творческий потенциал.

**Группа 2.** Тоже «психастеники», группа, близкая к предыдущей, но более «приземленная» и контактная, с усиленной этикой. Формируют переход от второй группы к четвертой.

**Группа 3.** L (□) слабее проявляется, чем у остальных групп, высокая контактность; выше, чем у остальных, способность влиять на других людей (более развиты *сенсорика* (особенно F (●)) и *обе этики*).

**Группа 4.** Наиболее склонна к инициальности группа, наименее «психастенична», R (□) слабая, но высокая контактность обеспечивается за счет активного использования E (■). *Логика* мало демонстрируется.

**Группа 5.** Дистантность, скорее инициальность, чем терминальность, «психастенические» склонности слабы, скорее тенденция к «шизоидности», слабая *этика* (обе).

**Группа 6.** Сходная с группой 4, но более терминальная и менее контактная группа (слабая *этика*, причем и E (■) тоже), но *логика*, по сравнению с группой 5, усиlena. Сдвиг от пятой группы ко второй.

Группы 1, 2 и 3 во многом выглядят как терминальные, тогда как 4, 5 и 6 — как инициальные.

В группах 2, 3 и 4 скорее преобладает контактность, а в группах 1, 5 и 6 — дистантность, причем для групп 1, 3, 4 и 5 — уверенность в таком определении довольно высокая, для групп 2 и 6 — менее однозначно.

«Расположение» полученных групп в рамках континуума, образуемого полярностями, можно проиллюстрировать следующей схемой:



Однако однозначно соотнести эти группы с подтипами DCNH не удалось, поскольку большинство из них несет в себе черты нескольких подтипов.

В целом получаются родственными пары групп 1, 2 а с другой стороны, — 4, 5. Довольно сильно попарно антагонистичны группы 1 и 4, а также 2 и 5. Чуть большее сходство заметно между группой 1 и 5, с одной стороны, и группами 2 и 4.

Для количественно-статистического анализа собранной информации был проведен второй этап обработки.

#### Второй этап исследования и его результаты

На втором этапе использовался анализ корреляций ответов. То есть оценка вероятности, что респондент, ответив определенным образом на какой-либо вопрос, ответит определенным образом и на другой. Наиболее связанные между собой ответы группировались.

Снова была обнаружена группа тезисов, ответы на которые неинформативны для выявления эпитетных различий. При довольно большом количестве определенных ответов на эти тезисы, один из вариантов ответа перевешивает с очень большим преимуществом (более 85%/15%). Из-за них ответы стремились «слипаться» в одну большую группу с размытыми чертами информационного наполнения, поэтому пришлось исключить из рассмотрения тезисы с высокой солидарностью в ответах.

Тезисы эти касались, в основном, восприятия сложной логической информации (схем, структур, моделей), проникновения в суть предмета, отделения главного от второстепенного, использования аналогий, устойчивости чувств и привязанностей, отсутствия стремления к лидерству в отношениях, преимуществу интереса к делу над принуждением, крайне редкого использования силовых методов решения проблем, отношения к личному мастерству, низкого приоритета личного комфорта (в т. ч. быт и здоровье) и т. д.

Среди оставшихся тезисов обнаружилось расслоение.

1. Тезисы большей частью общетипные. Коррелируют с неинформативными (П. 1.), но, в отличие от них, допускают более заметный разброс в ответах. Занимают промежуточное положение по отношению к нижерассматриваемым группам (части данного набора по-немногу коррелируют с этими группами, но слабее, чем эти группы внутри себя). Эти тезисы касались склонности к творчеству и творческого подхода к работе, неприятия жесткой дисциплины, но податливости к уговорам, покладистости, стремления к независимости, разносторонней оценки предпринимаемых дел, приоритета принципов над отношениями, эмоциональной сдержанности.
2. В целом тезисы касаются работы контактного блока функций (2, 3, 5, 8), особенно творческой и ролевой. Наиболее сильна связь ответов внутри подпунктов, но в общую группу

пу они объединены благодаря заметной связи между собой и заметному различию с ответами П. 3.

2.1. Эмотивность, повышенное внимание к этической сфере, пристройка к собеседнику.

Больше, чем другие представители своего типа, ценит индивидуальные удобства и комфорт. Обладает тонкой внутренней эмоциональностью, старается предупреждать ссоры и недоразумения. Внимателен к людям, терпим к их слабостям, а также иным точкам зрения. Очень корректен и ровен со всеми, но редко сходится с людьми очень близко, так как от интенсивного общения быстро устает. Дипломатичен в делах. Умеет подстраиваться под человека. С близкими ласков и предупредителен. Важны симпатии окружающих.

2.2. Низкие показатели мобилизации на деятельность, лень, если хотите.

Не имеет стабильной работоспособности. Бытовые и другие обыденные дела старается отложить, если нет настроения. Умеет выслушать собеседника, поощрить его инициативу к полезной деятельности. Ищет опору в активных и сильных людях, умеющих его активизировать и поддержать в деловых вопросах.

2.3. Активная работа интуиции, творчество (коррелируют с ответами на тезисы П. 1., касающиеся творческого подхода), свободная мыслительная деятельность.

Азартен в интеллектуальном споре, умеет увлечь других своей идеей. Строит свои особые видения и мировоззренческие концепции. Предвидит опасности и скрытые угрозы. Нередко имеет разнообразные интересы в экзотических областях. При попытках ограничить его свободу уходит в себя, упрямо отстаивая свои принципы вплоть до разрыва отношений, хотя и тяжело переживает подобные состояния.

3. Тезисы, касающиеся работы инертного блока функций (1, 4, 6, 7), особенно 1, 4.

3.1. Вопросы организационного порядка (долга, отстаивания себя и своих интересов).

Похоже на акцентирование инертной стороны проявлений базовой функции (ПР Упрямство), подкрепленное акцентом на *волевую сенсорику*. При этом деакцентирована контактность интуитивных функций.

Не любит отстаивать свои личные интересы, но при необходимости может постоять за себя и свои идеи, проявляя упрямство и бескомпромиссность. Не терпит, чтобы им командовали, хладнокровно отвергает волевое давление. На резкие критические замечания может ответить тем же. Считает, что если человек сам сделал выбор, то можно потребовать с него сполна. При необходимости может сделать выговор, невзирая на лица. Если же тема ему не интересна, старается уйти от разговора, так как не желает тратить время попусту.

3.2. Рациональная мобилизация на деятельность — следствие акцента на F (●) в оценочном блоке: «я хороший, если я всегда работоспособный». Из тезисов П. 1. к ним ближе всего те, что про сдержанность и принципиальность.

Недоверчив к новым идеям, пока не проверит их. Способен заставить себя делать неинтересную, но нужную работу. Склонен предъявлять к себе повышенные требования. Следит за здоровьем как необходимым условием работоспособности.

Сравнение с результатами первого этапа.

При соотнесении ответов, характерных для групп первого этапа исследования, с группами связанных между собой ответов (П. 2. и П. 3.) заметно, что группа 1 проявила черты акцента на инертный блок (П. 3.), группа 2 — черты акцента контактного блока (П. 2.), у группы 4 заметно неприятие тезисов П. 3., деакцент инертного блока, что несколько роднит их с группой 2 и отталкивает от группы 1, у группы 5 — наоборот, деакцент контактного блока, дающий сходство с группой 1 и отличие от группы 2. Группа 3 же несет черты обоих акцентов при некотором отклонении от примерно общетипных ответов.

То есть эпитетные различия, выявленные статистической обработкой, были заметны и без нее, хотя интерпретировать их было несколько сложнее.

## **Выходы**

Выявлено два устойчивых акцента в подтиповом проявлении LI:

1. Акцент (повыщено внимание, намеренное использование и контроль работы функций) на инертный блок: работоспособность, мобилизация, целеустремленность, возможность активной обороны своего статуса и точки зрения, пренебрежение комфортом. Осторожность, психастенические перестраховки, сдержанность эмоций. При этом вероятно неакцентирование контактного блока: сниженное внимание к этической стороне общения, индивидуализм, относительно сниженная ценность новой информации (видимо, она проходит тщательный отбор по степени важности).
2. Акцент на контактный блок: внимание к сравнительно широкому спектру информации («пусть не очень важно, зато интересно»), творчество, интеллектуальное противостояние. Внимание к этической стороне общения, эмотивизм, эмпатия (насколько это вообще возможно для логика), пристройка к собеседнику, важно быть приятным, размеренность образа жизни. Может быть демпфирована типная работа инертного блока: снижены мобилизация и работоспособность, менее настойчив, менее способен за себя постоять, комфортом не пренебрегает, меньшая успешность в деловой сфере.

Оба акцента могут быть выражены в различной степени, но гиперакцент одной стороны часто влечет за собой снижение выраженности противоположной. Возможно одновременное присутствие черт обоих акцентов, но тогда, скорее всего, яркость их проявления намного ниже, чем у «радикальных» представителей.

Таким образом, было установлено, что группы эпитетных различий существуют. Система подтипов DCNH с помощью данной методологии четкого подтверждения не получила, однако невозможно сделать выводы относительно нее как чистого конструктора, так как был рассмотрен более обширный пласт являющихся в эмпирике эпитетных различий, включающих более широкий охват функциональных явлений (прежде всего, привычные функциональные состояния).

Эпитетные различия — это не только многообразие индивидуальных различий людей, но и некие палитры черт, по которым представители типа явно могут быть выделены в группы, заметно отличающиеся друг от друга, и такие отклонения могут быть заметны при определении типа.

## **Л и т е р а т у р а :**

1. Гуленко В. В. Теория подтипов: система DCNH. — <http://sociionics.kiev.ua/articles/types/sysdcnh/>.

*Статья поступила в редакцию 09.09.2009 г.*