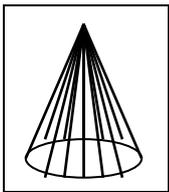


## СТРУКТУРА ГРУППЫ ТИПА «КОНУС»

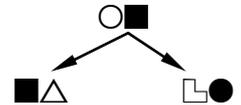
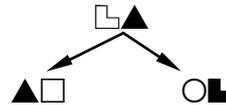
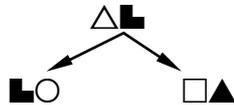
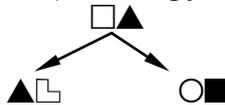
Соционика привычно оперирует малыми группами, образованными 4-мя ТИМами (или кратным 4-м их количеством). Это пристрастие объясняется соображениями симметрии, четности, основывается на комбинаторном анализе, проведенном Г. Рейниным, или иных теоретических рассмотрениях, но тоже стремящихся к завершенности, стабильности, симметрии. Реальные обстоятельства, наоборот, то и дело предлагают нам группы, не соответствующие этим совершенным принципам, но являющиеся устойчивыми образованиями со своей спецификой деятельности<sup>1</sup>.



Попробуем рассмотреть группы, которые, по моему мнению, уместно назвать «коническими». Это группы из трех типов ИМ, два из которых образуют *дуальную* пару, а с третьим типом вступают в отношения, отличные от *дуальных*, *тождественных* и *активационных* (подобное ограничение будет объяснено позднее). В такой группе интенсивность информационного метаболизма (или связь между типами, частота и интенсивность обмена сигналами, в том числе невербальными) значительно выше у *дуалов*, чем с третьим типом. Дуалы выступают скорее как единое целое, некое энерго-информационное кольцо, в котором сигналы, поступающие от третьего человека, вызывают нечто вроде вихревого тока.

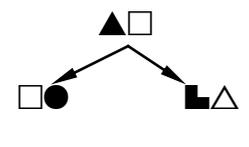
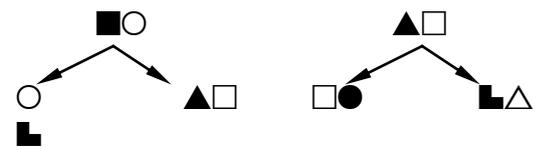
Самыми яркими и, может быть, самыми стабильными коническими группами являются «конусы заказа». Это группы вида:

Автору приходилось наблюдать или жить в (или рядом) таких группах:



которые существуют длительное (измеряемое месяцами, годами, а подчас — десятилетиями) время.

«Интровертные» конусы заказа оказываются значительно более устойчивыми образованиями, чем «экстравертные», типа (тоже наблюдавшихся): где «заказчик» не проявляет особой привязанности к «своей» диаде и легко с ней расстается.



Интересно, что дети-интрогитимы, выросшие в «вершине» конуса заказа со своими родителями, обычно сохраняют большую привязанность и уважение к мнению родителей, чем в ситуации «экстравертного» конуса заказа.

Рассмотрим несколько подробнее интровертные конусы заказа, их функционирование. Наблюдая именно эти группы, понимаешь закономерности передачи *социального заказа* в соционе и необходимость существования не только *колец заказа*, но и *колец ревизии*. Именно в этих группах находится подтверждение выводу, что реализация *заказа* осуществляется не столько *подзаказным*, сколько *подревизным*; прогресс течет за счет *ревизных колец*<sup>2</sup>. В такой группе *заказчик* выполняет

<sup>1</sup> - данная статья возникла как доклад на конференции в Швянтойи, 1992 г. Как оказалось, в то же время В.В.Мегедь работала над идеей т.н. «целевых групп».

<sup>2</sup> - каждый переход от типа к типу в *ревизном* кольце — это катастрофа, скачок, перелом, переход на качественно

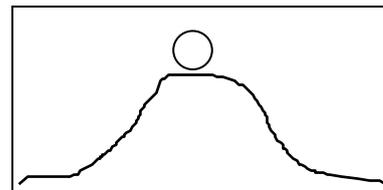
роль генератора идей (идей — в обычном смысле, если он *интуит*, а в других случаях — планов действия, эстетических потребностей и пр. Так неясная мечта  $\Delta \blacksquare 2$  («Есенина») о «прекрасном далеко» может превратиться в руках  $\blacksquare \circ 3$  («Гюго») и  $\square \blacktriangle 4$  («Декарта») в летний байдарочный поход с детально продуманными маршрутом, графиком движения и раскладкой продуктов. Стремление Дюма к эмоционально-насыщенным впечатлениям реализуется  $\blacksquare \triangle 5$  («Гамлетом») и  $\square \bullet 6$  («Максимом») в регулярных посещениях театра и организации самодеятельности.). Может быть разумнее оставить только слово «генератор» или «двигатель» — за ним всегда инициирующий толчок для деятельности *дуальной* пары. *Дуалы* словно зажигаются, раскручиваются от этого толчка, между ними начинается интенсивный обмен информацией, которая стороннему наблюдателю может показаться никак не связанной с темой, затронутой *заказчиком*, но через какие-то глубинные уровни выходящей на решение поставленной проблемы. В конце обязательным условием успешной деятельности является общение *втроем*. Иначе *подзаказный* слишком буквально воспринимает неясно очерченные вопросы и в поисках их решения проявляет излишнюю поспешность и напористость, часто не замечая тех узеньких тропочек, которые ведут к успеху, словно проскакивая мимо них. С другой стороны, его *дуал* воспринимает проблемы *ревизора* либо как слишком абстрактные, теоретические, не имеющие основания, надуманные, произвольные; либо как задевающие его лично, а потому не поддающиеся решению. И только их совместная деятельность определяет меру конкретности и глубины задачи, возникшей перед *заказчиком*. *Подзаказный* словно «переводит» своему *дуалу*, что же хотел сказать *заказчик*.

Само решение задачи находит *подревизный*, именно он обладает необходимым инструментом для этого, и инструмент этот — его 1-я функция. Но мощный этот инструмент слишком велик для решения конкретных задач. (Постоянная ситуация ревизии: «я просил английскую булавку, а ты прикатил эшелон железной руды — зачем мне она?! что я с ней буду делать?!»). *Ревизор* не в силах понять прямой информации от *подревизного*, не может проглотить — слишком велика, а значит не в состоянии переварить. Размерность функций именно в этих отношениях играет наибольшую роль. И тут *подзаказному* опять приходится вспоминать свою роль толмача, переводчика. Он словно «нарезает порционными кусками» тот сплошной поток, который идет от *дуала*, и который способен просто захлестнуть и утопить *заказчика*. Удобно «расфасованная» информация с благодарностью принимается *заказчиком* — его идеи подтверждаются и развиваются, его планы приобретают конкретность и реализуются, его потребности удовлетворяются. Он снова готов творить, генерировать новые идеи, планы, проекты.

Кажется, что все идет к взаимному удовольствию... Но нет ли тут скрытых опасностей? Так ли все безоблачно, как нам бы хотелось?

Человек, находящийся в вершине такого конуса, практически не получает критики своих высказываний, им всегда находится подтверждение и иллюстрация. В таких случаях полезно задаваться вопросом: «А всегда ли это верно?» или «Когда бывает все наоборот?». Но *заказчик*, как правило, либо не имеет языка, на котором можно было бы задать такой вопрос, либо та проблема, которую он ставит, для него является неким шагом вперед, прорывом в неизвестное, и он ею так увлечен, что не может смотреть со стороны, он слишком «включен» в задачу. В то же время, для *дуалов* взгляд на Мир именно в этой области настолько широк, что им просто не приходит в голову перебирать все возможные случаи и варианты — их не счесть. Получается, что все трое словно решают дифференциальное уравнение без граничных условий — лишь в общем виде, а от этого их результаты слишком далеки от воплощения в жизнь, от применения в конкретных ситуациях, но и потому же они могут быть принципиально новыми и глобальными.

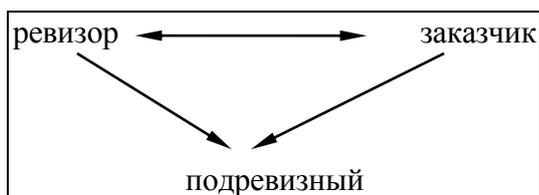
Можно сравнить действие *дуальной* пары в этой группе со светящимся экраном, огни которого затмевают для заказчика свет реальных событий. Они словно создают для него положение неустойчивого равновесия — шарик на горке, который в любой момент может скатиться в любую сторону, и везде дорога его будет гладкой, уже подготовленной. Поэтому, считая группу «конус заказа» одной из наиболее комфортных, психологически теплых, скрашивающей тяжесть *ревизных* отношений и придающей отношению *заказа* большую полноту и ценность, не надо забывать об опасности «схлопывания» поля зрения *заказчика*, о необходимости согласовывать свои идеи с жизнью. Может быть, потому экстравертные конусы заказа не столь замкнуты и долговечны, что экстратим-заказчик не может отгородиться от объективного мира своими представлениями о нем.



Рассмотрим теперь конусы *ревизии*, это группы типа (наблюдавшихся):



т.е.:

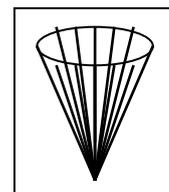


Здесь тоже значительно устойчивее «интровертные» группы. Но психологический климат значительно тяжелее, и *экстраверты-подревизные* зачастую просто уходят под любым предлогом (или без него), а *интровертов* в таких группах может длительное время держать чувство долга, привычка или нравственные

обязательства. Такие группы нередко складываются в семьях (не в отношениях дети-родители, а чаще в более дальних родственных отношениях), а потому их устойчивость дополнительно поддерживается несоционическими причинами.

Используя понятие Г. Шульмана об отношениях второго порядка можно сказать, что в ранее рассмотренных «конусах» отношения *заказа* и *ревизии* дуальны (2-го порядка), но схожи с *заказом*, общение идет скорее по «сценарию» *социального заказа*; а в этих — по «сценарию» *социальной ревизии*.

Если в конусах заказа обращает на себя внимание характер передачи информации, особенности деятельности группы, то в конусах ревизии самым заметным оказывается изменение отношений в такой группе. *Дуальная* диада словно создает коридор возможных действий, поступков, высказываний, по которому «конвоирует» своего *подревизного*. *Заказ* приобретает более жесткую форму, а *ревизия* несколько смягчается [4]. Особую роль толмача берет на себя *заказчик*. Обращаясь к своему *дуалу*, он словно просит: «Ты бы помог этому славному человечку, посмотри как он старается, поучи его...». И *ревизор* усиленно начинает помогать, наставляя на путь истинный, используя методы, свойственные своему типу, но не очень подходящие, а иногда и травмирующие *подревизного*.



Обычный «бунт *подревизного*» в такой группе почти невозможен. Любые его попытки протестовать против неослабного контроля встречаются увещеваниями *заказчика*: «Ну, что ты! Он же хотел тебе помочь, подсказать, ведь у него же опыт, знания. А ты бы поучился...». Находящийся в вершине такого конуса испытывает на себе неослабное критическое внимание *ревизора* и очень мощный, хотя и до конца не осознаваемый, прессинг *социального заказа*. Его словно что-то подталкивает двигаться в том направлении, которое задает диада основания, и выбраться из под этого воздействия очень сложно. Это словно шарик, загнанный в узкий закрытый желоб: выскочить нельзя, а можно только нестись вперед, словно шар в кегельбане, пущенный сноровистой рукой — пока не собьешь кегли, т.е. решишь некую задачу, добьешься успеха.

Конические группы заказа и ревизии, очень прочные, способные вступать в отношения с другими людьми не нарушая своей структуры, распадаются, как правило, при дуализации находящегося в вершине конуса. Тогда отношения в конусе словно размыкаются, образуется заказная пара дуальных диад. «Сила сцепления» *дуалов*, интенсивность их общения как правило создают ситуацию, в которой дуальная диада работает как единое целое, и ее контакты с внешним миром осуществляются как диадные связи. В особенности это справедливо для супружеских дуальных пар, потому что только в них сложный процесс дуализации имеет возможность пройти все стадии, все критические точки. Та психическая трансформация, которая происходит с дуализированным человеком, значительно видоизменяет характер его отношений с людьми.

Интересно было бы рассмотреть иные конусы — миражные, конфликтные, родственные, полной противоположности. Вполне возможно, что в таких группах собственно «коническая» структура не сохраняется, как нарушена она при взаимодействиях внутри квадры. Например, отношения двух *тождиков* с *дуалом* образуют своеобразную «восьмерку» связей, где общение течет то по одному дуальному кольцу, то по другому, то превращается в обмен опытом *тождиков*, исключая на время их *дуала*. Для того, чтобы отношения в такой группе описывались некоторой объемной выпуклой фигурой (т.е. для определенного уравнивания и создания целостной ситуации) необходимо существование и иных (кроме интертипных отношений) моментов сходства и дополнения<sup>3</sup>.

А приближение к дуальной диаде *активатора* вызывает и вовсе неожиданный эффект. Можно было бы предположить, что в таком случае возникнет стремление к созданию полной квадры, но вместо этого часто наблюдается «размыкание» такой группы, *зеркальные* отношения становятся своего рода «распоркой», мешающей функционировать группе как целому.

Но с другой стороны, если отношения внутри квадры — это отношения, так сказать, одного порядка, очень близкие по глубине взаимопонимания («дух квадры!»), то отношения с другой квадрой — это отношения на иной психологической дистанции, а потому, мне кажется, коническая структура групп должна сохраняться, только конусы из прямых могут стать наклонными. Впрочем, этот вопрос требует практического исследования.

Можно сформулировать следующие положения:

- малая группа может выступать субъектом соционических отношений, сохраняя свою внутреннюю структуру;
- характер отношений между членами малой группы зависит от всего типного состава группы;
- возможны ситуации, в которых одни соционические отношения блокированы интенсивностью и длительностью других отношений;
- классические формы соционических отношений наблюдаются только в относительно изолированных парах;
- передача социального заказа эффективно подкрепляется отношениями ревизии; прогресс осуществляется за счет ревизных колец;
- дуальная диада есть основное средство построения квадры.

### Л и т е р а т у р а :

1. Букалов А.В. Структура и размерность функций информационного метаболизма. — Рукопись, 1991 г.
2. Шульман Г.А. Резюме по работе «Модель Ю». — Доклад на 2-й Всесоюзной конференции по соционике, Новосибирск, 1989 г.
3. Эрн В. Идея катастрофического прогресса. // «Борьба за Логос». М., Путь, 1911.

---

<sup>3</sup> - во всех наших предыдущих рассуждениях была выбрана «идеально соционическая» ситуация, т.е. заданная только интертипными отношениями, исключаяющая столь важные в жизни моменты взаимодействия полов, образовательных, социальных и культурных уровней.

4. Каминский В.Р., Шульман Г.А. Интертипные отношения в социуме и длительно изолированной малой группе, гипотеза интертипных отношений (квадрат Каминского). — Доклад на 2-й Всесоюзной конференции по соционике, Новосибирск, 1989 г.