

© 1996

Мегедь В.В.

СОВМЕСТИМОСТЬ ТИПОВ на разных уровнях общения

Рассмотрены особенности интертипных отношений в соционике с учетом подтипов, психоформ и акцентов типов информационного метаболизма.

Ключевые слова: соционика, интертипные отношения, психоформы, акценты типов информационного метаболизма.

Классификация отношений на разных уровнях взаимодействия

Люди общаются друг с другом на разных коммуникативных дистанциях, как далеких, так и близких. На далеких дистанциях осуществляется информационный и социальный вид коммуникаций, когда человек проявляет себя как общественная единица, исследуемая социологией, без личных чувств и отношений. На близкой дистанции общения, когда на первый план выступают личные предпочтения, подтверждаемые проявлениями чувств, прикосновениями и т.д., то есть, осуществляется психо-физический уровень отношений, человек проявляет себя как сложная индивидуальность с более дифференцированными, чем на информационно-социальном уровне межличностными отношениями, в которых на первый план выступают определенные черты характера, чувства и отношения, являющиеся предметом исследования психологии.

Соционика - интегральная наука, объединяющая оба подхода и это позволяет ей сделать соционическая модель личности. Правда, до сих пор исследования социоников в основном ограничивались изучением общих закономерностей типов и подтипов, так как не отслеживались все 8 вариантов каждого подтипа на психофизическом уровне - на котором элементы ИМ имеют не только информационное значение, но и психоэмоциональное. Мне удалось проследить, какие известные психологам вариации характеров с присущими им типами эмоций и отношений (результат синтеза 3-х различных подходов с соционическим), могут дополнить информационные аспекты элементов ИМ на психологическом и, частично - физическом уровнях общения. В результате появились новые и достаточно подробные сведения о вариантах типа на психофизическом уровне общения, которые я назвала - АКЦЕНТЫ ТИПА. Общие характеристики акцентов типа я дополнила своими многочисленными наблюдениями, сделанными в процессе практической работы с людьми.

Теперь соционика имеет возможность развивать не только свое социологическое направление - от общественных законов развития - к личности, но и свою вторую часть - психологическую, которая является переходным звеном между соционикой и психологией, заполняя существующую нишу между индивидуальным в человеке и его отношениями с другими и закономерным, следующим из модели личности. Ментальные и витальные процессы, тесно переплетаясь, составляют сложную гамму отношений на всех уровнях коммуникации и с этим нужно считаться.

Предлагаемый подход позволит оказывать более полную и дифференцированную помощь людям. Это - первый шаг от обезличивания типа до его индивидуализации.

Следующим шагом должно стать изучение типа на физическом уровне его проявлений. Физиологические и нейрофизиологические закономерности, связанные с элементами ИМ, а также особенности симпатической и парасимпатической ЦНС, влияющие на ритмы активности и т.п., расширят возможности соционики помогать не только коллективам и людям в решении их глобальных проблем: профориентации и выбора оптимального партнера. Они позволят решать сложные проблемы отношений, возникающих то на информационном уровне типов, то на социальном уровне подтипов, то на психофизическом уровне акцентов типа, но и на физическом уровне, связанном с особенностями работоспособности и здоровья.

Рассматривая отношения между людьми, нужно знать, что на информационном уровне чаще проявляются интертипные отношения А.Аугустинавичюте. При переходе на социальный уровень включаются интровертные аспекты отношений, описанные В.Гуленко. При более глубокой коммуникации на этом уровне проявляются подтипные отношения, которые периодически бывают то экстравертного характера А.Аугустинавичюте, то интровертного характера В.Гуленко. Это зависит от смены ментальных дистанций в общении. При переходе на психофизическую дистанцию общения начинают действовать эмоциональные сценарии отношений, описанные В.Гуленко, а при углублении коммуникации - описанные мною отношения акцентов типа.

Из этого не следует, что между людьми проблемы возникают или только на ментальном уровне, если

это малознакомые люди либо коллеги, или только на витальном, психофизическом уровне, если это близкие люди. Несмотря на приоритетность указанных установок, они могут у всех периодически проявляться на любых уровнях. Пример: ссора в транспорте, нападение хулигана - это психо-физический уровень отношений с теми, кто должен находиться в общении с нами, как незнакомыми людьми, на информационно-социальном уровне. Интеллектуальное сотрудничество и совместная работа в коллективе с близким человеком - второй пример смещения уровней общения. Необходимо учитывать все уровни отношений, чтобы правильно поставить диагноз при возникновении проблем на том или ином уровне и помочь соответствующими рекомендациями.

Поскольку типы личности и интертипные отношения - вариативны и неоднозначны, предлагаю следующую классификацию подтипов: Тип - варианты типа: а) ведущие подтипы; б) дополнительные акценты типа, из которых основной акцент совпадает с преобладающим подтипом.

1. Информационный уровень:

16 ТИПОВ ЛИЧНОСТИ

2. Социальный уровень:

2 ведущих ПОДТИПА, базирующихся на относительном преобладании (в рамках данного типа) одного из 8 основных юнговских типов

3. Психо-физический уровень:

8 АКЦЕНТОВ типа - дополнительных характеристик каждого типа, связанных с относительным усилением (в рамках данного типа личности) того или иного соционического элемента ИМ

Ведущих подтипов два, они расположенных в 1-й и 2-й ведущих функциях типа. В основе каждого подтипа находится тот или иной юнговский тип (один из 8-и описанных К.Юнгом). Вариантов типа, которые можно назвать дополнительными - 8. Они соответствуют 8-и акцентам типа. Вследствие закона сохранения и компенсации энергии, при ее распределении между противоположными по значению элементами в модели типа, все 8 акцентов не могут быть одновременно усилены. Один из них будет находиться в ведущем подтипе - это будет основной акцент типа, а остальные, более или менее выраженные, от 1-го до 3-х акцентов, будут называться дополнительными акцентами типа. В практике исследований подтипов обнаружено, что проявления любого из 8-и вариантов (акцентов) типа у разных 2-х подтипов каждого типа неодинаковы, так как накладываются на основные подтипные характеристики. Эта закономерность дала нам с Овчаровым А.А. возможность создать методику 16-и вариантов каждого типа - 256 дифференцированных характеристик типов в компьютерном варианте.

Несмотря на то, что вертикальный тип ИМ со ступенчатым смещением в витальном кольце модели типа (вследствие компенсаторных механизмов), в целом более гармоничен, так как в таком случае усиленные акценты типа обычно не бывают антагонистичными, встречаются случаи, когда тип ИМ кажется горизонтальным. Это происходит в том случае, когда 2-й по своей относительной выраженности акцент типа находится в ведущем блоке модели типа. Это иногда может затруднять диагностику подтипа и тогда на помощь приходит определение подтипной установки на вид деятельности. В любом случае, в основе построения подтипов лежит вертикальный тип ИМ, хотя разные позиции усиленных акцентов типа могут относительно, в некоторой степени, смещать ИМ, придавая ему какую-угодно условную, дополнительную, внутреннюю конфигурацию в рамках основной, подтипной, вертикальной конфигурации.

В случае относительно "горизонтального" типа ИМ осуществляется хорошая актуализация типа из-за усиления обеих ведущих функций, но в то же время ослабевают компенсаторные механизмы, отвечающие за адаптацию данного типа. Даже если относительно усиленным (вследствие акцентов на 7-й и 8-й функциях модели типа) окажется горизонтальный блок ИД, что значительно снизит возможности для актуализации типа, процесс адаптации при этом будет тоже незначителен. Это - один из худших для типа форм ИМ и нуждается в психокоррекции. Второй неблагоприятный тип ИМ встречается при относительном усилении антагонистичных акцентов типа, связанных с противоположными по содержанию элементами ИМ (логикой и этикой, либо сенсорикой и интуицией), что приводит к нарушению равновесия в системе нормального функционирования психики и может выражаться в неврозах или психосоматических заболеваниях.

В отличие от основных подтипов, имеющих ментальную (информационно-социальную) ориентацию, акценты типа больше связаны с витальными (психофизиологическими и биологическими аспектами личности), проявляющимися на психологическом и физическом уровнях модели типа.

Рассматривая принципы совместимости подтипов и вариантов типа, сначала остановимся более подробно на взаимодействии основных подтипов, реализующегося обычно на социальном уровне общения.

Отношения ведущих подтипов

Если следовать юнговским принципам типологии, то вытеснение из поведения человека функций, противоположных по значению его ведущим функциям, должно сказаться и на отношениях подтипов. Их основные усиленные функции при взаимодействии могут давать эффекты совпадения или наоборот, диссонанса в отношениях, тем более выраженного, чем более неблагоприятные общие интертипные отношения (отношения между 16 типами личности).

Совместимость людей не бывает одинаковой на всех уровнях общения: информационном, социальном, психологическом и физическом.

Взаимоотношения типов и основных подтипов актуальны на информационном и социальном уровнях, на которых проявляется способность к заинтересованному и правильному восприятию информации и сотрудничеству.

На психологическом и физическом уровне важнее формы выражения чувств и отношений, совпадение суточных ритмов активности, компенсация недостающих аспектов жизнедеятельности противоположными и дополняющими их формами взаимодействия, поэтому здесь более актуальной становится совместимость акцентов типа - более глубоких психологических проявлений типов.

Совпадение на информационно-социальном уровне чаще бывает у представителей одинаковых подтипов, а также у сочетающихся - в той или иной степени непротиворечивых друг другу по своей сути. Это значит, что им легче найти общий язык и общий род занятий на длительный период времени.

Сочетающиеся подтипы:

1. Интуитивный подтип сочетается:

- а) с этическим подтипом
- б) с логическим подтипом

2. Сенсорный подтип сочетается:

- а) с этическим подтипом
- б) с логическим подтипом

3. Логический подтип сочетается:

- а) с интуитивным подтипом
- б) с сенсорным подтипом

4. Этический подтип сочетается:

- а) с интуитивным подтипом
- б) с сенсорным подтипом

Интуита объединяет с этиком некоторый идеализм и стремление изменить мир к лучшему, а с логиком - способность к абстрактному мышлению и анализу различных явлений.

Сенсорика с этиком сближает интерес к конкретным проблемам друг друга, забота об удобствах людей, а с логиком - ясность и четкость целей и эффективность методов их достижения.

Несмотря на различие всех этих подтипов, они могут найти путь к взаимопониманию, если научатся больше использовать то, что их объединяет, а не концентрировать внимание на противоположных качествах друг друга. Труднее, но возможно подстроиться и к противоположным подтипам. Противоположные подтипы: 1) логический противоположен этическому; 2) интуитивный противоположен сенсорному.

Существует закон единства и борьбы противоположностей. Если применить его к соционике, то самым ярким примером единства противоположностей являются дуальные пары. Даже при несовпадении подтипов, они неплохо дополняют друг друга, хотя общность интересов и взаимопонимание будут все же лучшими у совпадающих подтипов.

Борьба противоположностей, конечно, скажется ярче в конфликтных парах и особенно при несовпадении их подтипов. Это не значит, что такие случаи безнадежны, но они потребуют больше усилий для взаимной подстройки.

Степень совместимости тождественных подтипов, как впрочем и любых других, может зависеть от разных факторов. Например, от интертипных отношений, от совместимости психоформ, акцентов типа, темпераментов, а также от разных индивидуальных особенностей, которые могут находиться за пределами типологии и принадлежать области исследований генетики, астрологии и т.д.

Зная свою степень совместимости с партнером на подтиповом уровне, легко предвидеть некоторые из возможных причин разногласий, которые могут проявляться у противоположных подтипов.

1. Логический и этический подтипы могут наиболее остро воспринимать свою непохожесть. Это конфликт между мыслительным и чувствующим типами личности, усиленный благодаря выраженности у них противоположных качеств - логики и этики. В таком случае этик будет страдать от холодности логика и от его бескомпромиссности в решениях. А логик будет испытывать душевный дискомфорт из-за избыточной эмоциональности, обид и необоснованных, с его точки зрения, претензий этика. Компромисс возможен, если каждый сделает шаг навстречу, чтобы принять другого таким как есть и постараться самому хоть немного походить на него, чтобы отвечать его запросам.
2. Сенсорный и интуитивный подтипы будут иметь разногласия по другим причинам. Это конфликт

реалиста с идеалистом. Конкретно мыслящему, практичному и нетерпеливому сенсорнику интуит может казаться отвлеченным бездельником или размазней. Интуит будет страдать от заземленности и дотошности сенсорника, его неспособности улавливать суть с полунамека. Ведь когда интуиту приходится объяснять, он делает это так туманно или сложно для понимания, что у сенсорника не хватает терпения понять или разобраться в этом. В результате оба ощущают, что их интересы так же различны, как и образ мыслей. Они достигнут большей гармонии в отношениях, если правильно распределят обязанности и не будут требовать друг от друга невозможного. Вместе с тем, нужно постараться найти общее хобби или постараться ненавязчиво разделять интересы другого.

Кроме этих общих тенденций, нужно учитывать и индивидуальную совместимость на уровне взаимодействия информационных моделей типов. Конечно, это может сделать только консультант-соционик, обладающий специальными знаниями. Здесь мы можем только поделиться своими общими выводами в отношении важности совпадения подтипов при различных интертипных отношениях.

Рассмотрим 4 группы таких отношений:

1. Отношения: тождественные, зеркальные, параллельные и погашающие, то есть - отношения людей, имеющих общие совпадающие и дополняющие, а не противоположные ведущие функции. Такие отношения объединяют людей в клубы по установке на вид деятельности. Это - тот случай, когда большого несовпадения в отношениях и мировоззрении подтипов не бывает, поэтому не так важно, какой подтип у партнера. Однако, у людей бывает больше общего, если усилен одинаковый подтип, хотя иногда интереснее пообщаться с тем, у кого усилен дополняющий подтип. В любом случае их интересы близки.

2. Отношения: дуальные, активации, суперэго и конфликта. Это отношения, при которых нет в ведущих позициях ни одной одинаковой функции, но есть одна дополняющая. Это самые нуждающиеся в подтиповом дополнении отношения, особенно два последних из них. Иначе потребуется много усилий для подстройки и достижения хорошего взаимопонимания.

3. Отношения ревизии, деловые и родственные - те, в которых есть одна одинаковая функция (например, этика у одного и другого типа) и одна противоположная (например, логика у одного и этика у другого типа). Это довольно контрастные отношения, при которых очень важно совпадение подтипов.

4. Отношения соцзаказа, полудуальные и миражные, имеющие тоже одну противоположную и одну одинаковую функцию, но несколько иначе направленную и потому имеющую немного другую трактовку, например, если у одного усилена структурная логика, то у другого - деловая, и т.д. Эти отношения тоже нуждаются в подтиповом дополнении, хотя и меньше предыдущих.

Отношения акцентов типа

Наиболее важным в классификации вариантов типа является выделение в модели типа усиленного (акцентированного) элемента, информационного обмена, который не нарушая общей закономерности работы модели типа, все же оказывает значительное влияние на характер и поведение людей, а значит - и на их взаимоотношения. Этот феномен мы назвали - АКЦЕНТОМ ТИПА. Он привносит дополнительные качества в характеристику типа личности.

Такое устойчивое усиление тех или иных элементов инфомобмена связано с преобладанием у данной личности определенных врожденных черт характера, выявленных К.Леонгардом, А. Личко и др. Таких вариантов характеров существует много. Однако, как показали последние исследования, наиболее выражены всего 8 вариантов типичных поведенческих реакций, соответствующих по своим характеристикам тем же 8-и элементам информационного обмена.

Эти основные 8 особенностей психических реакций присущи всем. Правда, они являются предпосылками для развития у некоторых людей при неблагоприятных факторах разного рода акцентуаций, но ни в коем случае таковыми не являются. Мы рассматриваем нормальные свойства личности до того, как они могут при неблагоприятном стечении обстоятельств и генетической предрасположенности перейти в болезнь или пограничные с ней состояния. Эти свойства личности положены в основу **акцентов типа**. Таким образом:

АКЦЕНТЫ ТИПА - это дополнительные характеристики типа личности, образующиеся в результате усиления любого из 8-и соционических элементов в модели типа, на которые оказывают влияние врожденные

особенности характера, исследованные К.Леонгардом, А.Б.Личко и др. Они присущи всем, и только у некоторых могут перейти в болезнь при неблагоприятных обстоятельствах.

Акценты типа и элементы информационного обмена

Если проследить взаимосвязь между описанными нами акцентами типа и соционическими элементами, это будет выглядеть так:

1. Этике отношений соответствует акцент, который мы назвали Миротворец. Его носитель - лучший специалист в области взаимопонимания.
2. Этике эмоций соответствует акцент - Романтик. Владелец его - наиболее склонен к сильнейшим эмоциональным всплескам и умеет передавать свое настроение окружающим.
3. Логика соотношений лежит в основе акцента - Логик, наличие которого сообщает личности прекрасные аналитические способности, склонность все упорядочивать и приводить в систему.
4. Логика дела дает развитие акценту - Профессионал. Личности с таким акцентом стремятся к достижению мастерства в своей области благодаря деловой смекалке.
5. Интуиция времени побуждает к поиску вечных истин и совершенных отношений обостренно чувствующего противоречия внешнего мира Прогнозиста.
6. Интуиция возможностей дает пищу для воображения Фантазера, находчивого и изобретательного, но немного оторванного от реальности человека.
7. Сенсорика ощущений способствует развитию акцента - Эпикурец, умеющего не только ценить, но и активно создавать себе и окружающим физический комфорт и другие плотские радости.
8. Сенсорика воли порождает акцент - Победитель, которому невыносимо любое поражение и потому он всегда готов к борьбе и упорен в преодолении трудностей на пути к достижению своих целей.

Отношения между акцентами типа строятся по тому же юнговскому принципу: противоположные функции несовместимы, но некоторые из них могут дополнять друг друга. Логика противоречит этике так же, как холодный рассудок - горячим и восторженным чувствам. Интуиция противоположна сенсорике так же, как догадка - реальным фактам или мечта - действительности.

Однако, не все противоположности находят общий язык, а только те, которые относятся к дополняющим друг друга. Так, например, этике отношений противоположна логика соотношений (структурная логика). Их антагонизм выражается в полностью противоположных подходах при решении одинаковых проблем. Если заменить структурную логику на деловую, это будет дополнение этической стороны решаемой проблемы - деловой, а не спор о том, что важнее - такт и внимание к людям или разумные действия и правильность формулировок.

Есть также сотрудничающие и понимающие друг друга акценты. Они дополняют друг друга не по самым слабым функциям, а просто по более развитым. Например, волевою сенсорике очень уравновешивает структурная логика.

Довольно сложные, но эффективные для взаимопомощи "управляющие" отношения. В их основе лежит дополнение при взаимодействии вспомогательных, а не противоположных юнговских функций. Так, например, интуиция возможностей в союзе с деловой логикой имеет больше шансов для эффективной реализации проектов. Партнеры, у которых усилены эти два подтипа, хорошо помогают друг другу в общем деле.

Особую группу совместимости представляют тождественные, одинаковые акценты типа. Их способность к гармоничному сосуществованию в личности во многом зависит от того, насколько уступчивы и уравновешенны носители этих акцентов.

Как же взаимодействуют между собой акценты типа, создавая новый пласт в теории интERTипных отношений? Рассмотрим аспекты их взаимодействия на психологическом уровне и общие тенденции при переходе на социальный уровень, так как в процессе отношений иногда происходит переход с одного уровня коммуникации на другой.

К успешно сотрудничающим и понимающим друг друга относятся такие акценты типа:

Фантазер и Миротворец. Они нуждаются друг в друге. Дипломатичный Миротворец сглаживает конфликты и недоразумения, возникающие из-за недипломатичности партнера и его идейной неуступчивости. Теплота его чувств неизменно возвращает Фантазера к реальной действительности. Фантазер, в свою очередь, дает возможность Миротворцу чувствовать себя полезным и никогда не скучать.

Неплохо взаимодействуют Прогнозист и Романтик. Прогнозист терпим к перепадам настроения партнера, к тому же его идеи с помощью Романтика получают хорошую рекламу и находят отклик в сердцах единомышленников. Это союз духа и чувств, абстракции и реальности. Романтик в союзе с Прогнозистом

находит свой идеал и дело, которому с удовольствием себя посвящает.

Победителю импонирует Логик. Он хорошо убеждает логическими аргументами и умеет успокоить партнера, предотвратить его излишнюю импульсивность и опрометчивость в поступках, разделить задачу на этапы и последовательно ее выполнить. Здравый смысл Логика удерживает Победителя от напрасной траты сил и нервов. Вместе с тем, инертный и нерешительный Логик находит хорошую поддержку в своих начинаниях у активного, настойчивого Победителя.

Эпикурейцу нужен Профессионал, который не будет конкурировать с ним в борьбе за лидерство и поможет своими знаниями и умением. Вместе им будет легко создать хороший комфорт и условия для качественной работы. Добросовестный труд Профессионала в союзе с организаторскими качествами и заботой Эпикурейца будут иметь успех и оба партнера смогут оценить друг друга по достоинству.

К противоположным, но дополняющим друг друга акцентам типа, которые говорят на разных языках, но могут быть полезными друг другу, относятся следующие:

Фантазер может получить поддержку у практичного и лояльного Эпикурейца, если сумеет найти убедительные для того аргументы, проявив всю свою находчивость. Оригинальные идеи Фантазера могут оказаться полезными честолюбивому Эпикурейцу.

Прогнозист будет рад получить поддержку сильного духом Победителя, которому очень импонирует гибкость и философичность Прогнозиста, действующая на Победителя расслабляюще. К тому же ему нужен идеолог, чтобы знать, за что бороться.

Профессионалу импонирует уступчивость Миротворца и покоряет его обходительность. Вместе они решат все деловые и этические проблемы.

Логик успокаивает несколько взбалмошного Романтика, в свою очередь, смягчаясь и оживляясь под натиском его эмоций. Это хороший союз разума и чувств.

Гармоничные, но с тенденцией руководить партнером, такие сочетания:

Фантазер старается использовать труд Профессионала, который не всегда может определить перспективность его идей. В случае успеха оба довольны эффективным и качественным внедрением в жизнь удачной идеи. Один получает славу, другой - деньги.

Прогнозист заинтересовывает Логика в сборе нужной ему информации. Ему нужен такой партнер, который сумеет все хорошо проанализировать и упорядочить для успешной реализации идеи Прогнозиста, носящей в основном философский или концептуальный характер. Без кропотливой рутинной работы Профессионала полный успех Прогнозиста вряд ли возможен.

Победитель использует энтузиазм Романтика для реализации своих планов. Его пробивные качества в союзе с эмоциональным прессингом Романтика сокрушают любые препятствия.

Эпикуреец с помощью Гармонизатора становится удачливым лидером, умело манипулирующим людьми. Вместе они способны уговорить кого угодно на что угодно.

Отношения управления с относительной степенью эффективности у таких пар:

Фантазер пытается управлять Логиком, имеющим свое мнение по поводу предлагаемых идей. Проанализировав их и отвергнув, Логик может вызвать вспышку гнева у партнера. Зато в случае принятия идеи, он сможет помочь Фантазеру прославиться. Никто другой не найдет такой логической аргументации и не сможет так хорошо оформить идею Фантазера.

Прогнозист заинтересовывает Профессионала в практическом внедрении духовных ценностей. Если речь идет о том, чтобы сделать музыкальный инструмент, это вполне возможно, но в области идей или перспективного планирования, Профессионал вряд ли найдет себя.

Победитель пытается использовать Миротворца, чувствуя, что, если сам вступит в переговоры, может их проиграть из-за своей несдержанности. Дипломатичный партнер может помочь ему в этом. Но это вряд ли будет возможно, если цель переговоров придется не по душе Миротворцу или властный Победитель проявит излишнюю настойчивость.

Эпикуреец пытается использовать Романтика с целью воздействия на других. Однако, Романтик так эмоционален, что может не достичь цели там, где нужна выдержка, гибкость и такт. Он рискует разочаровать партнера.

Погашающие друг друга акценты типа:

Фантазер и Прогнозист. Сначала оба испытывают интерес к образу мыслей партнера, но потом каждый пытается навязать свои ценности другому. Поскольку это невозможно, они начинают спорить и в результате

разочаровываются друг в друге, либо утрачивают взаимный интерес.

Победитель и Эпикурец. Оба честолюбивы, общие интересы их сближают, но методы достижения цели вызывают обоюдную критику и отчуждение.

Профессионал и Логик. Сначала им нравится добросовестность друг друга, но, поскольку теоретические и практические подходы к делу бывают очень различны, они могут не прийти к согласию. Споры окажутся неконструктивными.

Романтик и Миротворец. Ценности у обоих одинаковы, но темпераменты и способы их достижения не совпадают. Сначала они пытаются перевоспитать друг друга и, конечно же, безуспешно. Миротворец не станет более эмоциональным и может показаться скучным Романтику. В свою очередь, Миротворец критически оценивает излишнюю экзальтированность Романтика.

К антагонистичным друг другу акцентам типа относятся такие:

Фантазер, горячо защищающий свои идеи, несмотря на их непрактичность, может столкнуться с резким, возбудимым и довольно прагматичным Победителем, не приемлющим фантазий.

Прогнозист может не встретить понимания у конкретно мыслящего Эпикурейца, который обычно не настроен на далекие перспективы, предпочитая жить сиюминутными радостями. Их споры бесплодны. Они могут оттолкнуть друг друга разницей мировосприятия.

Профессионал, ставящий интересы дела выше чувств, может нечаянно ранить этим Романтика, которого вряд ли сможет хорошо оценить из-за его неровной работоспособности. К тому же, Профессионал покажется Романтику слишком придирчивым.

Логик нередко шокирует Миротворца своей жесткой логикой и непониманием тех человеческих ценностей, которые так дороги партнеру. Его твердость и неуступчивость может вывести из терпения даже Миротворца.

Взаимоотношения между тождественными акцентами:

Лучше всего ладят Миротворцы, как наиболее способные к обоюдным компромиссам. Достаточно гибки и настроены на комфорт в отношениях Эпикурейцы. Дорожат стабильными отношениями Профессионалы. Более требовательны и придирчивы друг к другу Логика. Прогнозисты могут измучить друг друга своими противоречиями. Довольно-таки бескомпромиссны и неуступчивы Фантазеры, но наиболее нетерпимы к ошибкам и промахам других и не склонны к уступкам Победителя. Рассмотрим взаимодействие тождественных акцентов типа подробнее:

Миротворцы - это наиболее устойчивое сочетание. Их отношения стабилизируются благодаря хорошему взаимопониманию и терпимости. Несмотря на отсутствие эффективной взаимопомощи, они приспосабливаются друг к другу. Их ссоры обычно заканчиваются чистосердечным раскаянием и нежным примирением, поскольку оба очень дорожат хорошими отношениями и умеют их поддерживать.

Романтики. Если после бурного и счастливого начала не последует не менее бурный разрыв, отношения могут сложиться неплохо. Оба нуждаются в ссорах и эмоциональных примирениях. Они не надоедают друг другу. У них могут быть бытовые или практические проблемы, но переваливать их будет не на кого.

Эпикурейцы. Каждый захочет превзойти и покорить партнера, навязать ему свои интересы. У них будут проблемы лидерства, но обоюдная гибкость и способность к компромиссам могут спасти положение. Но смогут ли они оценить заботу друг друга?

Победители - очень плохое сочетание, если оба будут направлять энергию друг на друга. Но если их объединит общая трудно достижимая цель или общий враг, это может их сплотить. Тем более, что резкий стиль общения оба смогут понять и простить друг другу. Однако отдыхать им лучше порознь.

Логика - рискуют наскучить друг другу. Охлаждение в чувствах возможно даже при сохранении интеллектуального интереса. Впрочем, если проблема чувств их не очень волнует, союз может оказаться прочным.

Профессионалы. Им не будет хватать душевного тепла и гибкости в отношениях. Но их сможет объединить разумный практицизм, материальные ценности или общее дело. Вопрос в том, как долго это будет длиться.

Прогнозисты - возможна духовная гармония и взаимный интеллектуальный интерес. Проблемы бытового плана могут разрушить этот союз, но он может сохраниться, если оба будут увлечены общей идеей. При столкновении различных увлечений сохранить отношения вряд ли удастся.

Фантазеры - не очень благоприятное сочетание. Взаимная неуступчивость и горячность могут сделать эти отношения изматывающими. Каждый будет мало ценить идеи другого и долго ждать поддержку

собственных. К тому же возникают бытовые проблемы. Увлеченному человеку понадобится гораздо большая снисходительность, чем та, на которую можно рассчитывать в этом сочетании.

Виды дуализации: комфортность и продуктивность

Интертипные отношения неоднозначны даже у дуалов. Они зависят от многих особенностей информобмена на подтипном уровне. Новые исследования позволили мне выявлять новые нюансы. Так, в дуальных отношениях, которые считаются самыми комфортными и беспроблемными, существует ряд закономерностей, позволяющих выделить два вида дуализации. Это - комфортный (или витальный) дуал и продуктивный (или ментальный) дуал.

В основе комфортной дуализации лежит взаимодействие усиленных у партнеров элементов ИМ противоположных по значению и вертности, которые, несмотря на свою противоположность, все же дополняют друг друга. Например, сенсорика ощущений и интуиция возможностей. Подтипы дуалов с такими усиленными элементами ИМ имеют соответственно "дуальные" формы эмоций и отношений, описанные мною в работе "Теория прикладной соционики". Например, формы отношений Аналита и Маниа - союз ума и сердца.

Когда у дуалов акцентированы не противоположные, а сочетающиеся, вспомогательные элементы, например, интуиция возможностей и этика эмоций, тогда комфортность, как и совместимость форм эмоционального поведения, уменьшается, зато усиливается взаимопонимание на интеллектуальном уровне. Это - случай продуктивного (ментального) дуала. Согласно теории вертикального энерго-информационного обмена в модели типа, у "продуктивных" дуалов в вертикальных блоках их моделей у обоих будут усилены одинаковые элементы ИМ (например, логика с сенсорикой или этика с интуицией). Это значит, что у них будет одинаковая подтипная ориентация на сферу интересов и деятельности. У "комфортных" дуалов, наоборот, будут усилены противоположные элементы ИМ (например, у одного интуиция и этика, а у другого сенсорика и логика). Поэтому у них не будет совпадать подтипная установка на дополнительную сферу деятельности, которая могла бы их объединить. Да и стили мышления окажутся уж очень противоположными. Им будет комфортно на психо-физическом уровне отношений из-за гармонии в проявлении чувств и отношений, но в общем деле, когда трудно разделить обязанности, они будут испытывать значительные затруднения. Пример:

ИЛЭ (IL)		СЭИ (SE)	
I	L	S	E
R	F	P	T
E	S	L	I
T	P	F	R

У "продуктивных дуалов", пусть это будут: IL в интуитивном варианте и SE в этическом варианте, окажутся усиленными (в разных вертикальных блоках их моделей) одинаковые элементы - интуиция и этика. Эта пара функций соответствует гуманитарной установке на вид деятельности. Если "исследователь" IL и "социал" SE займутся общей работой, она у обоих получит гуманитарное направление, которое их объединит. Каждый привнесет в работу оттенок своей типной установки и общей подтипной. Их совместная работа будет продуктивной и гармоничной. То же самое возникнет при взаимодействии IL в логическом варианте и SE в сенсорном, но общая подтипная установка у них будет в производственно-технологической сфере деятельности благодаря усилению общих элементов сенсорики и логики в их вертикальных подтипах.

У "комфортных дуалов", например, у интуитивного подтипа IL и сенсорного подтипа SE, будут усилены в вертикальных блоках их моделей (в данном случае - у обоих это левый, инертный блок модели) совершенно противоположные элементы ИМ: интуиция и этика у IL и сенсорика и логика у SE. У них возникнут сложности при взаимодействии, но они смогут хорошо расслабить друг друга и отвлечь от злости дня разговорами на отвлеченные темы. Так же расслабляюще будут взаимодействовать IL в логическом варианте и SE в этическом.

Надо отметить, что при любых интертипных отношениях сохраняется эта тенденция иметь общность интересов не только на типном, но и на подтипном уровне благодаря усилению пары элементов ИМ, соответствующих общей установке на вид деятельности (или сферу интересов). Только на уровне типов - это первая пара элементов, которая расположена в модели типа по горизонтали и объединяет типы в группы установок на определенный вид деятельности или клубы "по интересам", а на уровне подтипов - это пара

элементов, усиленных в вертикальном блоке модели, первый из которых соответствует данному подтипу, а второй - его дополнительной подтипной ориентации на сферу интересов. Замечено, что подтипная установка есть у всех и она всегда успешно пересекается с основной типной установкой, придавая ей определенный уклон.

Продуктивный дуал

Продуктивный (ментальный) дуал строится на общности интересов, то есть на одинаковой подтипной проориентации типов. Такой дуал эффективен в работе, так как партнеры хорошо дополняют друг друга на ментальном уровне, а именно - на информационном и социальном уровнях взаимодействия.

Как известно, информационный уровень общения может иметь самую далекую дистанцию в общении - интуитивную (по В.Гуленко), а социальный уровень соответствует логической дистанции общения. Поэтому интегральная (в обобщенном понятии) интуиция и логика - являются самыми ментальными элементами ИМ. Доминирующие в таком дуале, они придают отношениям интеллектуальный интерес, склонность к обсуждениям и спорам, но поскольку эти функции "отвлеченные" от ситуации, то есть достаточно бесстрастные и объективные в своих выводах и решениях, а также игноративные к субъективным реакциям партнера, то это в целом уменьшает комфортность отношений. Зато увеличивает их продуктивность и эффективность при совместной деятельности.

К тому же, логика, как известно, соответствует нормирующей психоформе, а интуиция - творческой, вследствие чего эти отношения порождают творчески-нормирующий дуал, в котором партнеры всегда находятся в поисках новых подходов и устойчивость в таком сложном случае зависит от соблюдения ими определенных неписаных правил, соответствующих квадральным ценностям данной диады. Идейные разногласия в таком "ментальном" дуале переносятся труднее, чем ревность или дисгармония в физических отношениях.

Комфортный дуал

Теперь рассмотрим другой случай, когда усилены противоположные элементы ЭИМ, например, интуиция и сенсорика. Несмотря на разницу стилей мышления, дуалы из-за их склонности к компромиссам и потому, что их сфера интересов абсолютно разная, (как и подтипная установка на вид деятельности), не склонны к спорам, им просто нечего делить. Обязанности автоматически распределяются по сильным функциям каждого, а недостаток интеллектуального интереса компенсируется эмоциональным и физическим комфортом, так как их формы отношений и типы эмоций наиболее гармоничны. Такой - комфортный (витальный) дуал эффективен на витальном уровне, когда подсознательное преобладает над сознательным. Поэтому, витальный дуал - такой, в котором более успешно реализуется эмоциональный и физический уровень отношений, проявляющихся на более близких дистанциях общения - этической (например флюиды чувств) и физической (прикосновения и т.п.).

Интегральные функции - этика и сенсорика, полнее реализуются на эмоционально-физическом уровне контактов и являются самыми "вовлеченными", коннективными (поддерживающими эмоциональную связь с партнером). К тому же этика - соответствует гармонизирующей, а сенсорика - доминантной психоформам. Поэтому отношения таких дуалов, (у которых усилены "дуальные" элементы ИМ, в данном случае - проявляющиеся на эмоционально-физическом уровне), будут гармонизирующе-доминантными. Дипломатичные и одновременно - собственнические, эти отношения устойчивы при полном эмоциональном контакте, без идейных споров и духовных поисков.

Это - комфортный дуал, но если партнеры относятся ко 2-й или 3-й квадре, здесь возможны элементы игры-борьбы, хотя партнеры довольно быстро прощают друг друга. Хуже всего они переносят нарушение гармонии в близких отношениях и ревность, так как настроены в области чувств и ощущений ревниво-собственнически и придают большое значение удовольствиям от эмоционального и физического общения друг с другом. Такие партнеры будут испытывать трудности при совместном творчестве или желании объяснить другому то, что выходит за рамки простых житейских проблем, чувств и отношений, но они будут легко восстанавливать утраченную гармонию, если только у них не окажутся сильно выраженными антагонистичные дополнительные акценты типа. Если же достаточно сильно акцентированными в типе окажутся противоположные элементы ЭИМ одинаковой вертикальности, например, интуиция возможностей у одного партнера и волевая сенсорика у другого, эти отношения могут оказаться довольно эмоциональными, с

частыми ссорами и примирениями.

Таким образом, акцентные типы, в разных их сочетаниях, тоже вносят в отношения значительные коррективы и их расположение в моделях типов отражается на особенностях поведения дуалов, как продуктивных (ментальных), так и комфортных (витальных). Взаимопонимание лучше наступает при усилении не антагонистичных элементов и чем хуже интертипные отношения, тем сильнее проявляется антагонизм на уровне акцентных типов.

Подобные тенденции - ментального или эмоционального, комфортного или антагонистичного взаимодействия, могут наблюдаться не только у дуалов, но и при других интертипных отношениях. Они могут быть использованы в практике соционического консультирования как дополнительные нюансы для понимания взаимоотношений партнеров и выдачи адекватных рекомендаций.

Как показывает практика, существует еще одна интересная особенность. Если в ведущем подтипе усилены ментальные (по своей сути) элементы ИМ - логика и интуиция, такой человек предпочитает иметь длительные связи с теми, у кого тоже усилены ментальные функции. Общность взглядов такие люди часто со временем предпочитают эмоциональному комфорту. Их интеллектуальная неудовлетворенность может даже разрушить первоначальный эмоциональный комфорт. Если же у человека преобладают в его подтипе витальные функции, связанные с чувствами и ощущениями, он предпочитает эмоциональный комфорт интеллектуальному аспекту отношений. Не всегда ориентация на определенный вид дуала совпадает у обоих партнеров. У представителей 1-й и 3-й квадрантов, в дуальных и активационных парах, разница в ориентации партнеров на разные виды дуала наиболее велика. Это происходит потому, что у одних из них обе ведущие функции имеют в целом ментальный характер, а другие - витальный. Подстройка реализуется на подтиповом уровне и уровне акцентных по общим правилам, но требует от партнеров достаточной терпимости, которой обычно и обладают представители этих квадрантов - "демократы".

Во 2-й и 4-й квадрантах "аристократов" - меньше терпимости к инакомыслию, зато больше возможностей соединить разные аспекты мировосприятия - интеллект и чувства. Разумеется, выбор ментального или витального дуала у них тоже происходит по общему принципу: при соблюдении общих правил подтиповой ориентации на общую для них - (дополнительную к основной, типной) подтиповую сферу интересов в случае ментального дуала, или при совместимости усиленных дуальных (например, L и E) элементов ИМ в случае витального дуала.

Как видим, идеальных отношений нет. Все зависит от того, сколько наберется положительных аспектов на разных уровнях отношений. Если у партнеров имеются хорошие отношения на уровне типов, но плохие на уровне подтипов или акцентных типов, прогноз в целом будет более благоприятным, чем при плохих интертипных отношениях. Конечно, многое будет зависеть еще и от сочетания психоформ, стилей мышления и темпераментов. В каждом случае нужно укреплять и поддерживать то, что объединяет, а не то, что разъединяет людей. А если показатели совместимости плохие по всем аспектам, стоит подумать, насколько необходимо продолжать эти отношения. Но такие сочетания так же редки, как и исключительно хорошие по всем параметрам совместимости, которых практически нет, как и полной гармонии в отношениях двух людей. Поэтому важно определить, на каком уровне существует несовместимость и как ее можно уменьшить.

Л и т е р а т у р а :

1. Алексеев А.А., Громова Л.А. Психометрия для менеджеров. - Л., 1990
2. Алексеев А.А., Громова Л.А. Поймите меня правильно. - СПб. 1993.
3. Аугустинавичюте А. Дуальная природа человека - "С, м. и п.л." NN 1-3, 1996.
4. Аугустинавичюте А. Модель информационного метаболизма. - Литва, 1980.
5. Аугустинавичюте А. Социон; Теория интертипных отношений. - Отдел рукописей Библиотеки Литовской АН, 1982.
6. Большая советская энциклопедия, 3 изд., Москва, изд. "Сов. энциклопедия", 1971.
7. Гуленко В.В. Менеджмент слаженной команды. - Новосибирск, 1995, РИПЭЛ.
8. Гуленко В.В., Молодцов А.В. Введение в соционику. - К., 1991.
9. Гуленко В.В., Мегедь В.В. Совместимость и дуальность. - ж-л "Соционика, ментология и психология личности", МИС, 1, 1995.
10. Гуленко В.В. Исчезнуть, чтобы появиться вновь. - ж-л "Соционика, ментология и психология личности", МИС, 3, 1995.
11. Додонов Б.И. В мире эмоций. - Киев, изд. Политич. литературы Украины, 1987.
12. Леонгард К. Акцентуированные личности. - К., 1989.
13. Мегедь В.В., Овчаров А.А., Концепция энергообмена в модели "А" и построение подтипов. - ж-л "Соционика, ментология и психология личности", МИС, 1, 1995.

14. Мегедь В.В. Целевые группы. - ж-л "Соционика,ментология и психология личности, МИС, 2, 1995.
15. Овчаров А.А. Соционика - путь к личности. - К.-Новосибирск, 1993.
16. Юнг Г.К. Психологические типы. - М., 1992.