

© 1996

Шепетько Е.В.

АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ¹

Проведен анализ и классификация интертипных отношений, ранжирование их комфортности. Предложено описание интертипных отношений при помощи четырех качеств: Взаимопомощь, Понимание, Управление и Конфликт

Ключевые слова: соционика, интертипные отношения, комфортность отношений, Взаимопомощь, Понимание, Управление, Конфликт

Открыты типы и интертипные отношения. Интертипные отношения – это устойчивые связи между типами, имеющие определенные характеристики. Как только начинают действовать типы – начинают действовать интертипные отношения. Какими мы обладаем средствами в определении этих характеристик?

Во-первых, у нас есть предложенный Аушрой Аугустиновичюте принцип соответствия между аспектами. Т.е., сделано фундаментальное для интертипных отношений заключение о том, что информация от одного типа к другому передается через соответствующие аспекты, в какой бы части модели они у них ни стояли. Первая сильная функция типа «давит» на третью² слабую функцию конфликтёра, и это характеризует основное свойство этих отношений. Интертипные отношения, таким образом, обладают сложной структурой – системой взаимодействия моделей.

Во-вторых, интертипное отношение определяется суммой совпадающих у двух типов признаков и несовпадающих. У каждой пары (разных) типов семь совпадающих признаков и восемь не совпадающих. Таблица 2 и 3 алгебры интертипных отношений изложена Г.Рейниным в приложении "Анализ типологии отношений с позиции группы биполярных признаков" (Приложение 1 к "Морфология малых групп"). Группирование отношений, т.о., отличается от группирования, построенного А.Аугустиновичюте из соответствия моделей (различие в таблицах 2 и 1). Этот факт, на мой взгляд, отражает то, что эти две системы описания интертипных отношений интерпретируют разные уровни отношений. Они касаются разных сфер отношений и определяют результаты в этих сферах.

А именно, второй способ рассматривает два типа как два объекта и анализирует их по сходству: сколько у этой группы из двух типов общих признаков и чего общего среди них нет. Анализ пары объектов по сходству. Здесь нет отношений как таковых.

Первый способ анализирует отношения, а именно – их структуру, систему соединений между функциями.

Однако, чего тут не хватает? Или всего достаточно?

На мой взгляд, не хватает самих отношений. У нас есть структура отношений (о первом способе) – это сложный ковровый узор, не имеющий единой целой формы. Система отношений между функциями, интересная сама по себе, рождает целостную форму, иначе говоря – результат отношений. И этот результат характеризуется, например, названиями отношений: *Дополнение, Активация, Деловые, Конфликт*.

Отношения – есть не только структура, но и продукт, и требуется третий путь, третье средство для анализа отношений, как конечного продукта.

Поскольку мы имеем дело с качеством (интертипным отношением), а точнее – со сложным качеством, то анализировать его проще всего путем разложения на простые качества, классифицируя все интертипные отношения по вводимым системам простых качеств. Увеличивая количество и уточняя эти простые качества, мы можем приблизиться к качеству интертипного отношения. В этом и состоит третий подход к интертипным отношениям.

Метод простой классификации

Метод простой классификации – это практичная классификация, дающая первое приближение интертипных отношений.

¹ - Работа написана в 1990 г.

² - Используется модель Ю

Таблица 1. Классические интERTипные отношения

№	ТИП\Отношение с	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
1.	ИЛЭ ▲□□○	Т	Д	А	З	п	р	д	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД
2.	СЭИ ○□▲▲	Д	Т	З	А	р	п	м	д	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро
3.	ЭСЭ ▲○△□	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	д	м	п	р
4.	ЛИИ □▲●□	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	д	р	п
5.	ЭИЭ ▲△○○□	П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З	п	р	д	м	Сэ	пп	квт	К
6.	ЛСИ □●▲▲	Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А	р	п	м	д	пп	Сэ	К	квт
7.	СЛЭ ●□□△	д	м	п	р	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп
8.	ИЭИ △▲●●	м	д	р	п	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ
9.	СЭЭ ●□□△	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З	п	р	д	м
10.	ИЛИ △▲●●	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А	р	п	м	д
11.	ЛИЭ ▲△○○	квт	К	Сэ	пп	д	м	п	р	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р
12.	ЭСИ □●▲▲	К	квт	пп	Сэ	м	д	р	п	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П
13.	ЛСЭ ▲○△□	п	р	д	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З
14.	ЭИИ □▲●▲	р	п	м	д	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А
15.	ИЭЭ ▲□□○	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	д	м	п	р	А	З	Т	Д
16.	СЛИ ○▲▲▲	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	д	р	п	З	А	Д	Т

Д - дуальные
Т - тождество
А - активация
З - зеркальные

пД - полудуальные
ро - родственные
д - деловые
м - мираж

пп - погашения
Сэ - суперЭго
квт - квазитожество
К - конфликт

Р - он мне контролер
р - он мне подконтрольный
П - он мне заказчик
п - он мне приемник

Таблица 2. Интертипные отношения Рейнина

N ⁰	Символ	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
1.	ИЛЭ ▲□	Т	Д	А	З	І ₃	І _К	μ	ξ	Сэ	пп	квт	К	R ₃	R _К	τ	ω
2.	СЭИ ○■	Д	Т	З	А	І _К	І ₃	ξ	μ	пп	Сэ	К	квт	R _К	R ₃	ω	τ
3.	ЭСЭ ■○	А	З	Т	Д	μ	ξ	І ₃	І _К	квт	К	Сэ	пп	τ	ω	R ₃	R _К
4.	ЛИИ □▲	З	А	Д	Т	ξ	μ	І _К	І ₃	К	квт	пп	Сэ	ω	τ	R _К	R ₃
5.	ЭИЭ ■△	І ₃	І _К	μ	ξ	Т	Д	А	З	R ₃	R _К	τ	ω	Сэ	пп	квт	К
6.	ЛСИ □●	І _К	І ₃	ξ	μ	Д	Т	З	А	R _К	R ₃	ω	τ	пп	Сэ	К	квт
7.	СЛЭ ●□	μ	ξ	І ₃	І _К	А	З	Т	Д	τ	ω	R ₃	R _К	квт	К	Сэ	пп
8.	ИЭИ △■	ξ	μ	І _К	І ₃	З	А	Д	Т	ω	τ	R _К	R ₃	К	квт	пп	Сэ
9.	СЭЭ ●■	Сэ	пп	квт	К	R ₃	R _К	τ	ω	Т	Д	А	З	І ₃	І _К	μ	ξ
10.	ИЛИ △■	пп	Сэ	К	квт	R _К	R ₃	ω	τ	Д	Т	З	А	І _К	І ₃	ξ	μ
11.	ЛИЭ ■△	квт	К	Сэ	пп	τ	ω	R ₃	R _К	А	З	Т	Д	μ	ξ	І ₃	І _К
12.	ЭСИ ■●	К	квт	пп	Сэ	ω	τ	R _К	R ₃	З	А	Д	Т	ξ	μ	І _К	І ₃
13.	ЛСЭ ■○	R ₃	R _К	τ	ω	Сэ	пп	квт	К	П	Р	μ	ξ	Т	Д	А	З
14.	ЭИИ ■▲	R _К	R ₃	ω	τ	пп	Сэ	К	квт	Р	П	ξ	μ	Д	Т	З	А
15.	ИЭЭ ▲■	τ	ω	R ₃	R _К	квт	К	Сэ	пп	μ	ξ	І ₃	І _К	А	З	Т	Д
16.	СЛИ ○■	ω	τ	R _К	R ₃	К	квт	пп	Сэ	ξ	μ	І _К	І ₃	З	А	Д	Т

Таблица 3. Спектральная характеристика интертипных отношений в соционе

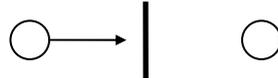
№	Спектр совпадающих признаков	Обозначение	Отношение	Примечание
1	$X_1 - X_{15}$	T	Тождество	
2	$X_8 - X_{15}$	Д	Дополнение	
3	$X_1 X_4 X_7 X_8 X_{13} X_{14} X_{15}$	A	Активация	
4	$X_2 X_3 X_5 X_6 X_{13} X_{14} X_{15}$	З	Зеркальные	
5	$X_1 X_3 X_5 X_8 X_9 X_{12} X_{14}$	I_3	Иррациональный заказ	Асимметричные иррациональные отношения Иррацион. тип → рационал. тип
6	$X_2 X_4 X_6 X_7 X_9 X_{12} X_{14}$	I_K	Иррациональный контроль	
7	$X_1 X_2 X_6 X_8 X_{10} X_{11} X_{14}$	μ	Деловые иррац. + родственные рац.	
8	$X_3 X_4 X_5 X_7 X_{10} X_{11} X_{14}$	ξ	Миражные иррац. + полудополн. рац.	
9	$X_1 X_2 X_3 X_4 X_9 X_{10} X_{15}$	Cэ	Суперэго	
10	$X_5 X_6 X_7 X_8 X_9 X_{10} X_{15}$	пп	Нейтрализация, погашение	
11	$X_1 X_4 X_5 X_6 X_{11} X_{12} X_{15}$	квт	Квазитождество	
12	$X_2 X_3 X_7 X_8 X_{11} X_{12} X_{15}$	K	Конфликт	
13	$X_1 X_3 X_6 X_7 X_9 X_{11} X_{13}$	R_3	Рациональный заказ	Асимметричные рациональные отношения Иррацион. тип → рационал. тип
14	$X_2 X_4 X_5 X_8 X_9 X_{11} X_{13}$	R_K	Рациональный контроль	
15	$X_1 X_2 X_5 X_7 X_{10} X_{12} X_{13}$	τ	Родственные иррац. + деловые рационал.	
16	$X_3 X_4 X_6 X_9 X_{10} X_{12} X_{13}$	ω	Полудополн. иррац. + миражные рационал.	

Вначале мы рассмотрим четыре простых качества (относительно простых) в отношениях: Взаимопонимание, Взаимопомощь, Конфликт и Управление.

Далее мы будем классифицировать интертипные отношения по этим качествам. Но, оговаривая наперед, интертипные отношения не исчерпываются этой классификацией. Интертипное отношение – это сложное качество, сложный объект, который нельзя воспроизвести, используя лишь только линейку и циркуль, которыми в нашем случае являются четыре простых свойства.

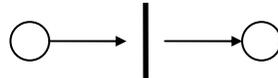
Все четыре простых качества имеют свое поясняющее изображение. Два кружочка – это два партнера, стрелки – это характер их взаимодействия.

1. Взаимопонимание (Вн).



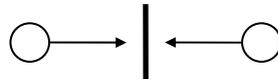
Способность точно понять друг друга. Уловить тот смысл, который складывается в слова. Возможность встать на точку зрения собеседника, понять причины и цели его поступков.

2. Взаимопомощь (Вщ).



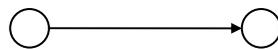
Способность правильно, вовремя отреагировать на слова, на просьбу. Помощь в затруднительных ситуациях. Возможность расслабиться, отдохнуть совместно, снять напряжение.

3. Конфликт (К).



Способность налетать друг на друга, конфликтовать, не понимать друг друга, не соглашаться в мелочах. Противопоставление позиций. Способность видеть и отмечать то, что неприятнее всего для другого. Дискомфортность, напряженность в отношениях, проблемы с диалогом. Потребность в самостоятельности сфер действия (разъединение).

4. Управление (У).



Отношения обмена информацией, советами, обмена идеями. Отношения соперничества, споров, творчества. Попытки управлять поведением, поступками, взглядами собеседника.

Теперь мы определим, какое **свойство** характерно для каждого из 16 интертипных отношений:

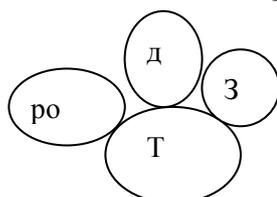
Взаимопонимание: *Тождество (Т), Родственные (ро), Деловые (д), Зеркальные (З).*

Взаимопомощь: *Дополнение (Д), Активация (А), Полудополнение (пД), Миражные (м).*

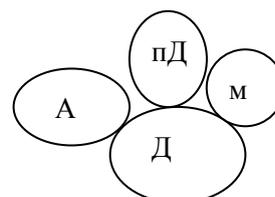
Конфликт: *Конфликт (К), Контроль (Р), Подконтроль (р), Погашение (пп).*

Управление: *Заказ (Зк), Подзаказ (Пзк), Суперэго (сэ), Квазитожество (квт).*

Получилось четыре группы отношений, по четыре в каждой. Отношения неравномерно соответствуют простым свойствам – нарисуем первые две группы отношений в виде лепестков:



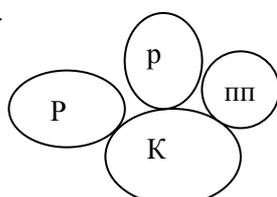
Взаимопонимание



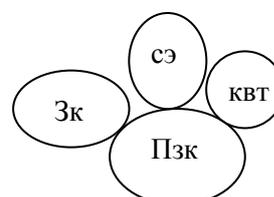
Взаимопомощь

Отношение *тождества* наиболее соответствует качеству взаимопонимания, поэтому оно в центре и изображено более крупно. Остальным же отношениям это свойство присуще в меньшей мере. Такое же положение и в группе отношений взаимопомощи с *Дополнением* в центре.

Две другие группы отношений отличаются лишь той особенностью, что в несимметричных отношениях берется отношение с одной стороны: *Заказ* – я *заказчик*, а значит и ощущение со стороны *заказчика*; *Подзаказ* – со стороны *подзаказного*; *Контроль* – для *контролера*; *Подконтроль* – для *подконтрольного*.



Конфликт



Управление

Ситуация между отношениями и простыми качествами та же. В центре *Конфликт* и *Подзаказ*.

Чем же характерны остальные отношения в четверке, объединенной одним общим свойством? Можем ли мы отделить их в рамках данных свойств?

Мы будем говорить об **оттенке** отношения. Все отношения Взаимопонимания отличаются оттенками: *Тождество* имеет тот же оттенок, что и основное свойство – Взаимопонимание; *Зеркальные* отношения имеют оттенок Взаимопомощи; *Родственные* – оттенок Конфликта; *Деловые* – оттенок Управления.

Вторая группа может быть структурирована точно так же: *Дополнение* – оттенок Взаимопомощи, *Активизация* – оттенок Управления. Как видно, мы сначала **уравниваем** отношения в основном свойстве, а затем смотрим отступление отношения от меры в ту или иную сторону.

Третья группа: *Конфликт* – оттенок Конфликт, *Погашение* – Управление, *Подконтроль* – Понимание (Взаимопонимание в одну сторону), *Квазитождество* – Взаимопомощь, *Суперэго* – Конфликт. Все отношения собраны в таблице 5.

Нужно лишь еще раз подчеркнуть одну тонкость: в несимметричных отношениях берется восприятие одной стороны (также, впрочем, можно понимать и другие отношения) и анализируется именно оно. Например, если я *подконтрольный*. Кроме конфликта, из-за того, что вторая функция *Контролера* – моя первая, а трезвые оценки его первой функции – идут на мою проблемную точку – 3 ф., – кроме конфликта, – я чувствую трезвость его поступков и слов. В некоторой степени он для меня понятен. Поэтому оттенок ощущения со стороны подконтрольного – Понимание, – одна сторона Взаимопонимания.

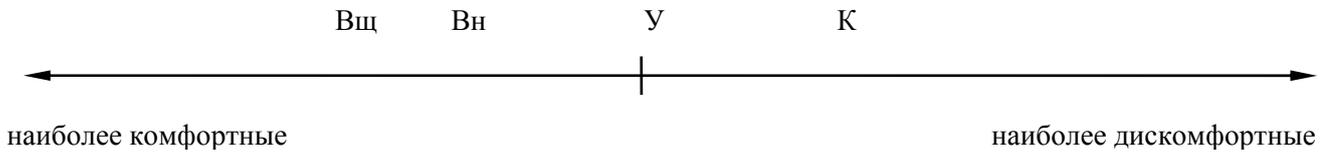
Основное свойство в таблице обозначено – 1 свойством, оттенок – 2 свойством.

До того, как переходить к трактовке отношений, исходя из пятой таблицы, мы получим еще несколько результатов.

Ранжирование комфортности отношений

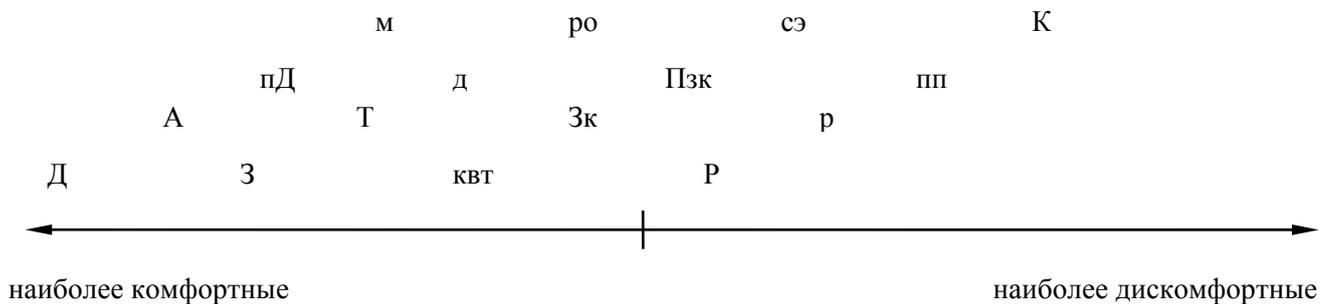
Ранжирование, т.е. упорядочивание, по комфортности, как и ранжирование отношений по другим признакам – не разработанное доселе направление соционики. Однако если мы хотим управлять кадрами на практике, создавать искусственные коллективы – без этого нам не обойтись.

Сам признак комфортности в положительной части оси стоит где-то рядом с простыми свойствами Взаимопонимания и Взаимопомощи. А именно: это должны быть отношения, наиболее благоприятные для сотрудничества, совместной работы и отдыха. Тогда простые свойства располагаются в таком порядке:



Теперь используем этот ряд для ранжирования всех интертипных отношений.

В наилучшей четверке – это отношения Взаимопомощи – отношения располагаются по оттенкам в этой же последовательности. И так далее:



Хотя в дальнейшем отношения делятся на "хорошие" и "плохие", соответственно, как $Вщ + Вн$ и $К + У$, однако, я считаю, что условная граница этих отношений пролегает в отметках на осях. То есть, отношения, которые по существу не являются ни комфортными, ни дискомфортными – содержатся среди отношений Управления (в первой оси). Внутри этих отношений – эта грань пролегает между оттенками $Вн$ и $У$. То есть, в данном случае, отношения *Заказа*, разбитые надвое по восприятию партнеров, находятся по разные стороны от нуля комфортности: *заказчик* несколько лучше себя чувствует, чем *подзаказный*.

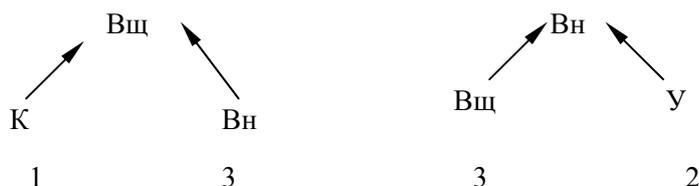
В заключение этого раздела нужно вновь подчеркнуть, что это ранжирование далеко не является единственно возможным. Необходимы признаки, ранжирование, доказательства выводов.

Негативные свойства отношений

Кроме того, что интертипные отношения обладают определенными способностями, есть свойства, которых в этих отношениях не хватает. Например, в отношениях *Дополнения* не хватает Взаимопонимания, в них очень трудно встать на точку зрения партнера. Но того же Взаимопонимания не хватает, например, отношению *Квазитождества*, потому оно так и названо. В данной ситуации, хотя мы будем оперировать с теми же свойствами, мы не будем анализировать нехватку Конфликта или свойства Управления, хотя анализ последнего свойства, быть может, небезынтересен.

Простые свойства находятся в каждом интертипном отношении в смешанном состоянии. Но можно выделить простые свойства, противоположные по существу друг другу. Следовательно, когда доминирует одно свойство – другое ослаблено. Наиболее резко противоположностью обладает пара: Взаимопомощь – Конфликт. Затем пара: Взаимопонимание – Управление, а потом: Взаимопонимание – Взаимопомощь. Так как нас не интересует отсутствие свойств Конфликта и Управления, используя стрелки, покажем исключаемые в отношениях свойства:

1, 2, 3 – это опять-таки ранжирование от свойств, наиболее отрицающих друг друга, к наименее отрицающим.



Как видно здесь и будет видно далее, мы переходим от анализа отношений, используя 4 свойства, к анализу, используя всего два свойства (Вн и Вщ).

Итак, ранее 1 и 2 свойства были приняты как обозначения основного свойства и оттенка. Теперь же, подражая системе модели Ю (лишь для удобства запоминания) 3 свойством будет называться свойство, которого особенно не хватает отношениям, болевая точка; 4 свойством – частичную нехватку, болевой оттенок.

3 свойство.

3 свойство получается отрицанием, используя данную схему по горизонтали в таблице 5, т.е., отрицанием основного свойства:

Вщ:	Тождество, 3	Зеркальные, 3	Родственные, 3	Деловые. 3
Вн:	Дополнение, 3	Полудополнение, 3	Активация, 3	Миражные. 3
Вщ:	Конфликт, 1	Погашение, 1	Контроль, 1	Подконтроль. 1
Вн:	Квазитождество, 2	Суперэго, 2	Заказ, 2	Подзаказ. 2

4 свойство.

4 свойство – отрицание 2 свойства по этой же системе, т.е. отрицание по вертикали в таблице 5:

Вщ:	Тождество, 3	Активация, 3	Подконтроль, 3	Заказ. 3
Вн:	Зеркальные, 3	Дополнение, 3	Контроль, 3	Квазитождество. 3
Вщ:	Родственные, 1	Миражные, 1	Конфликт, 1	Суперэго. 1
Вн:	Деловые, 2	Полудополнение, 2	Погашение, 2	Подзаказ. 2

Тогда таблица отсутствующих свойств в интертипных отношениях – таблица 6.

Внутри клеток отношения расположены от максимального отсутствия смешанного свойства к наименьшему. Получены эти последовательности из сумм по принципу: суммируются числа противоположности 1 – 3 и 2 – 4 свойств отношений; отношения располагаются от наименьшей суммы к наибольшей; в равных суммах предпочтение отдается наименьшему первому слагаемому.

Если бы мы ранжировали внутри клеток по антикомфортности, то мы получили бы точно те же последовательности, кроме соседней пары Миражные и Зеркальные (они бы поменялись местами).

В качестве специального термина, кроме названия 1, 2, 3 или 4 "свойство", предлагается называть это также 1, 2, 3 и 4 "точкой" интертипного отношения.

Теперь у нас есть всё (выжали из простых свойств весь сок) для описания интертипных отношений и для подтверждения такой классификации.

	Вн	Вщ	К	У
Вн	<i>Тожжество</i>	<i>Зеркальные</i>	<i>Родственные</i>	<i>Деловые</i>
Вщ	<i>Активация</i>	<i>Дополнение</i>	<i>Миражные</i>	<i>Полудополнение</i>
К	<i>Подконтроль</i>	<i>Контроль</i>	<i>Конфликт</i>	<i>Погашение</i>
У	<i>Заказ</i>	<i>Квазитожжество</i>	<i>Суперэго</i>	<i>Подзаказ</i>

	Вщ		Вн	
Вщ	<i>Конфликт</i>	2=1+1	<i>Погашение</i>	3=1+2
	<i>Подконтроль</i>	4=1+3	<i>Контроль</i>	4=1+3
	<i>Родственные</i>	4=3+1	<i>Деловые</i>	5=3+2
	<i>Тожжество</i>	6=3+3	<i>Зеркальные</i>	6=3+3
Вн	<i>Суперэго</i>	3=2+1	<i>Подзаказ</i>	4=2+2
	<i>Миражные</i>	4=3+1	<i>Квазитожжество</i>	5=2+3
	<i>Заказ</i>	5=2+3	<i>Полудополнение</i>	5=3+2
	<i>Активация</i>	6=3+3	<i>Дополнение</i>	6=3+3

отношения	1 св.	2 св.	3 св.	4 св.
<i>Тожжество</i>	Вн	Вн	Вщ	Вщ
<i>Зеркальные</i>	Вн	Вщ	Вщ	Вн
<i>Родственные</i>	Вн	К	Вщ	Вщ
<i>Деловые</i>	Вн	У	Вщ	Вн
<i>Дополнение</i>	Вщ	Вщ	Вн	Вн
<i>Активация</i>	Вщ	Вн	Вн	Вщ
<i>Миражные</i>	Вщ	К	Вн	Вщ
<i>Полудополнение</i>	Вщ	У	Вн	Вн
<i>Конфликт</i>	К	К	Вщ	Вщ
<i>Подконтроль</i>	К	Вн	Вщ	Вщ
<i>Контроль</i>	К	Вщ	Вщ	Вн
<i>Погашение</i>	К	У	Вщ	Вн
<i>Подзаказ</i>	У	У	Вн	Вн
<i>Заказ</i>	У	Вн	Вн	Вщ
<i>Квазитожжество</i>	У	Вщ	Вн	Вн
<i>Суперэго</i>	У	К	Вн	Вщ

Описание интертипных отношений

У нас в распоряжении таблицы 5, 6, 7, 8, 9.

1. Тожжество Вн/Вн/Вщ/Вщ

Это отношение наиболее полно соответствует простому свойству Взаимопонимания.

В этих отношениях заложена способность к взаимопониманию, к точному пониманию смысла слов, причин и целей поступков другого человека. В этих отношениях как ни в каких других возможно встать на точку зрения партнера, чувствовать его возможные поступки. Тем самым – это снижает известный страх перед другим человеком. В этих отношениях ты можешь, в определенной степени, оставаться спокойным из-за отсутствия неожиданностей. Это немаловажное слагаемое комфортности отношений. Отношения, в целом, комфортны (шестые в ряду комфортности).

С другой стороны, так как есть ощущение возможного поведения – это снижает интерес к партнеру. Партнер слишком понятен, чтобы быть интересным. Это снижает активность в отношениях. Отношения эти не активны, когда нет совместных дел.

Таблица 8. Интертипные отношения в простых свойствах 1/2

№	ТИПОтнoшение с	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
1.	ИЛЭ ▲□	Вн/Вн	Вц/Вц	Вц/Вн	Вн/Вц	У/У	К/Вн	Вн/У	Вц/К	У/К	К/У	У/Вц	К/К	У/Вн	К/Вц	Вн/К	Вц/У
2.	СЭИ ○■	Вц/Вц	Вн/Вн	Вн/Вц	Вц/Вн	К/Вн	У/У	Вц/К	Вн/У	К/У	У/К	К/К	У/Вц	К/Вц	У/Вн	Вц/У	Вн/К
3.	ЭСЭ ■○	Вц/Вн	Вн/Вц	Вн/Вн	Вц/Вц	Вн/К	Вц/У	У/Вн	К/Вц	У/Вц	К/К	У/К	К/У	Вн/У	Вц/К	У/У	К/Вн
4.	ЛИИ □▲	Вн/Вц	Вц/Вн	Вц/Вц	Вн/Вн	Вц/У	Вн/К	К/Вц	У/Вн	К/К	У/Вц	К/У	У/К	Вц/К	Вн/У	К/Вн	У/У
5.	ЭИЭ ■△	У/Вн	К/Вц	Вн/К	Вц/У	Вн/Вн	Вц/Вц	Вц/Вн	Вн/Вц	У/У	К/Вн	Вн/У	Вц/К	У/К	К/У	У/Вц	К/К
6.	ЛСИ □●	К/Вц	У/Вн	Вц/У	Вн/К	Вц/Вц	Вн/Вн	Вн/Вц	Вц/Вн	К/Вн	У/У	Вц/К	Вн/У	К/У	У/К	К/К	У/Вц
7.	СЛЭ ●□	Вн/У	Вц/К	У/У	К/Вн	Вц/Вн	Вн/Вц	Вн/Вн	Вц/Вц	Вн/К	Вц/У	У/Вн	К/Вц	У/Вц	К/К	У/К	К/У
8.	ИЭИ △■	Вц/К	Вн/У	К/Вн	У/У	Вн/Вц	Вц/Вн	Вц/Вц	Вн/Вн	Вц/У	Вн/К	К/Вц	У/Вн	К/К	У/Вц	К/У	У/К
9.	СЭЭ ●□	У/К	К/У	У/Вц	К/К	У/Вн	К/Вц	Вн/К	Вц/У	Вн/Вн	Вц/Вц	Вц/Вн	Вн/Вц	У/У	К/Вн	Вн/У	Вц/К
10.	ИЛИ △■	К/У	У/К	К/К	У/Вц	К/Вц	У/Вн	Вц/У	Вн/К	Вц/Вц	Вн/Вн	Вн/Вц	Вц/Вн	К/Вн	У/У	Вц/К	Вн/У
11.	ЛИЭ ■△	У/Вц	К/К	У/К	К/У	Вн/У	Вц/К	У/У	К/Вн	Вц/Вн	Вн/Вц	Вн/Вн	Вц/Вц	Вн/К	Вц/У	У/Вн	К/Вц
12.	ЭСИ □●	К/К	У/Вц	К/У	У/К	Вц/К	Вн/У	К/Вн	У/У	Вн/Вц	Вц/Вн	Вц/Вц	Вн/Вн	Вц/У	Вн/К	К/Вц	У/Вн
13.	ЛСЭ ■○	У/У	К/Вн	Вн/У	Вц/К	У/К	К/У	У/Вц	К/К	У/Вн	К/Вц	Вн/К	Вц/У	Вн/Вн	Вц/Вц	Вц/Вн	Вн/Вц
14.	ЭИИ □▲	К/Вн	У/У	Вц/К	Вн/У	К/У	У/К	К/К	У/Вц	К/Вц	У/Вн	Вц/У	Вн/К	Вц/Вц	Вн/Вн	Вн/Вц	Вц/Вн
15.	ИЭЭ ▲□	Вн/К	Вц/У	У/Вн	К/Вц	У/Вц	К/К	У/К	К/У	Вн/У	Вц/К	У/У	К/Вн	Вц/Вн	Вн/Вц	Вн/Вн	Вц/Вц
16.	СЛИ ○■	Вц/У	Вн/К	К/Вц	У/Вн	К/К	У/Вц	К/У	У/К	Вц/К	Вн/У	К/Вн	У/У	Вн/Вц	Вц/Вн	Вц/Вц	Вн/Вн

Таблица 9. Негативные свойства интертипных отношений

№	Тип	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
1.	ИЛЭ ▲□	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн
2.	СЭИ ○■	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц
3.	ЭСЭ ■○	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц
4.	ЛИИ □▲	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн
5.	ЭИЭ ■△	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц
6.	ЛСИ □●	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн
7.	СЛЭ ●□	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн
8.	ИЭИ △■	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц
9.	СЭЭ ●□	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц
10.	ИЛИ △■	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн
11.	ЛИЭ ■△	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн
12.	ЭСИ □●	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц
13.	ЛСЭ ■○	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн
14.	ЭИИ □▲	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц
15.	ИЭЭ ▲□	ВцВц	ВнВн	ВнВц	ВцВн	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн
16.	СЛИ ○■	ВнВн	ВцВц	ВцВн	ВнВц	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВц	ВцВн	ВцВц	ВнВн	ВцВн	ВнВц	ВнВн	ВцВц

Далее, эти отношения принадлежат к группе, которой во многом не хватает простого свойства Взаимопомощи. Несмотря на то, что есть способность правильно понять партнера, нет способности правильно отреагировать, помочь ему. У него те же проблемы, что и у меня. Помочь ему нечем. Эти отношения – **не действующие** (в прямом смысле этого слова). Для того, чтобы помочь ему, необходимо сделать усилие.

В отношении других свойств: Конфликта и Управления, можно лишь заметить, что они действуют разнообразно.

2. Зеркальные Вн/Вщ/Вщ/Вн.

Отношение, как видно, действительно зеркальное.

Основное свойство – Взаимопонимание. В этих отношениях также заложена способность к взаимопониманию, к пониманию целей поступков другого человека. Эти отношения являются несколько смягченным вариантом отношений тождества, которое является крайней формой противопоставления Взаимопонимания и Взаимопомощи. В *зеркальных* отношениях эти два свойства слегка перемешаны. Свойство взаимопонимания уменьшено, и имеет свои границы. Но взамен его прибавляется способность к взаимопомощи. Один уже не способен полностью понять другого, но способен посочувствовать, помочь, создать некоторую комфортность в ситуации.

Нередко эти свойства могут встречаться и противоречить друг другу. Например, один может разрушить идеи, планы и надежды другого, анализируя их вслух или подсказывая какие-то детали. Однако, это разрушение чаще имеет цель – помощь. Это выглядит как доброжелательное предупреждение об ошибках и опасностях.

И в этих отношениях в силу того, что один в большей части понятен другому, ровно в этой части может быть неинтересен для другого.

Отношения не активны, но их динамика более естественна, чем при *тождестве*. Хорошие отношения для работы: взаимный критический анализ, но без противопоставления; помощь.

Отношения занимают пятое место в шкале комфортности, опережая тождественные отношения. Действие же других свойств: Управление и Конфликта – разнообразно.

3. Родственные Вн/К/Вщ/Вщ

Основное свойство – Взаимопонимание. *Родственники* похожи, но несмотря на явную способность этих отношений к пониманию друг друга, присутствует тенденция критической оценки, замечаний и цепляния к деталям. Обоих часто интересуют детали, неприятные для обоих же. В этих отношениях возможны действия, задевающие друг друга. И если в отношениях тождества задетое место партнера чувствуется, и перед ним извиняются, то здесь возможны взаимные действия, слова, не учитывающие чувствительные места обоих.

Это хорошие для работы отношения. Конфликтный оттенок может проявиться в потребности разделения сфер действия. Из-за этого оттенка родственники могут побаиваться друг друга.

Не хватающие свойства в Родственных отношениях те же, что и в Тождественных, хотя тут положение несколько хуже (К-Вщ более резкая противоположность), и поэтому Родственные отношения стоят выше Тождественных в таблице 6 негативных свойств. Это самые дискомфортные из отношений Взаимопонимания; но они все-таки еще достаточно комфортны. Отношения не активны. Часто приводят обоих к потребности в самостоятельности, свободе друг от друга.

Оставшееся свойство Управления действует разнообразно.

4. Деловые Вн/У/Вщ/Вн

Несмотря на то, что основное свойство – Взаимопонимание, его уже явно не хватает.

Во многих своих поступках Деловые узнают друг друга, понимают и, потому, не опасаются. Но это сходство находится вовне, а внутри, в глубоких причинах и целях, они различны. Это отношение несет с собой попытку определить свои взгляды перед партнером, попытку изменить его взгляды как в общем, так и в частной встрече. Это попытка заявить о себе перед ним. Также, оттенок Управления несет с собой элемент передачи информации и споров.

Отношение характерно тем, что, при понимании более не менее точки зрения другого, обнаруживается тенденция обратить его внимание на свою, убедить в **своем** понимании главного, обратить его в свою "веру". Однако, будучи двусторонним, это отношение не может не стать после этого несколько холодным.

Деловое свойство отношений придает хорошее понимание друг друга во внешних проявлениях, а возможны также просьбы, предложения. Последние из-за недостатка свойства взаимопомощи могут повисать в воздухе.

Среди отношений Взаимопонимания, типы в этих отношениях уже не очень похожи внутренне, поэтому они могут быть безынтесными друг другу. Однако, со временем, из-за непонимания, они могут и надоесть друг другу.

В шкале комфортности это предпоследние отношения среди "хороших".

5. Дополнение Виц/Виц/Вн/Вн

Это отношение представляет собой другую крайность в отношениях свойств Взаимопонимания и Взаимопомощи. Оно наиболее соответствует свойству Взаимопомощи. А это означает способность правильно, с соответствующим тактом и вовремя отреагировать на слова, на предложения, на просьбу. Это не означает, что дополняющие «прыгают» друг перед другом, но если они молчат, то молчат так, что это не разрушает отношений.

Это наиболее благоприятные отношения для сотрудничества, для совместных действий. Помощь в затруднительных ситуациях. *Дополняющий* прикрывает слабые стороны, чуток к больным местам.

В этих отношениях открыта возможность хорошо отдохнуть, помочь друг другу. Это наиболее комфортные интертипные отношения.

Однако, в противовес всему предыдущему, эти отношения лишены во многом свойства Взаимопонимания. В отношениях *Дополнения* очень трудно встать на точку зрения партнера. Дополняющие могут делать одно и то же, но внутренняя мотивация может быть прямо противоположной. Это очень разные люди, но не «цепляющие» друг друга за больные места.

Непонимание определяет интерес друг другу, и в той же мере, как они не понимают друг друга, они могут оставаться друг другу интересными.

Еще одно несколько прозрачное, но важное свойство. Возникает ощущение, что в этих отношениях партнеры "соприкасаются", они не теребят друг друга и не отстраняются на предохраняющее расстояние.

Управление и конфликт может проявляться неоднозначно, и это, скорее всего, зависит от других качеств "носителей" типов и обстоятельств.

Отсутствие свойства Взаимопонимания – не самое плачевное среди подобных отношений в таблице 6.

6. Активизация Виц/Вн/Вн/Виц

Еще одно "зеркальное" отношение. Как и *Зеркальное* отношение, оно является еще одним звеном в цепи двух противоположностей – отношений *Тождества* и *Дополнения*. *Зеркальные* ближе к *Тождеству*, *Активизация* ближе к *Дополнению*. Пожалуй, можно сказать и так: при *Зеркальных* отношениях Взаимопомощь является внешним свойством, а Взаимопонимание – внутренним; для отношений *Активизации* Взаимопомощь является внутренним, а Взаимопонимание – внешним, демонстративным. *Активатор* демонстрирует свое понимание партнера. Это понимание чисто внешнее, но внутренне партнеры способны помочь друг другу. Понимая и оценивая, *Активатор* реагирует не опасно, не касаясь болевых точек. В этих отношениях наиболее быстро можно расслабиться, поддержать друг друга, снять плохое настроение, стрессовое состояние.

Однако, видно, что Взаимопомощь и здесь имеет свои границы. Возможно столкновение интересов, недопонимание.

По комфортности это вторые отношения, а в таблице негативных свойств в своей клетке он на последнем месте.

Название *Активации*, может быть, это отношение заслужило потому, что в них внешние действия похожи, но внутренний смысл их совсем иной и не опасный, а это – одно из свойств юмора.

Управление и Конфликт действуют в этих отношениях широко и разносторонне, но четкой структурой не обладают.

7. *Миражные Вщ/К/Вн/Виц*

Название очень точно отражает содержание этого отношения.

Для отношений характерна взаимопомощь, предупредительность, поддержка. Они хороши для совместной работы, но до тех пор, пока им не нужно что-то делить, пока не включается личный интерес. Совершенно неожиданно взаимодействие, беседа может напороться на непонимание, игнорирование взглядов или интересов другого, т.е., отношение может стать конфликтным. Если акцентируется внимание на этом участке отношений, то их можно было бы назвать Полупогашением.

Так что, в этих отношениях возможны ссоры и из-за мелочей. Но в общем, это неплохие отношения, и конфликты вскоре забываются.

Если в отношениях *Дополнения* есть поддержка, но непонимание целей поступков партнера, то здесь конфликтные точки выявляют и обостряют это непонимание.

Чуть больше, чем при *Активации*, этим отношениям не хватает свойства Взаимопомощи. В них есть легкое торможение партнеров друг другом, поэтому это наименее благоприятное отношение в ряду отношений Взаимопомощи.

Свойство Управления проявляется неоднозначно.

8. *Полудополнение Вщ/У/Вн/Вн*

Во многом, это отношение похоже на отношение *Дополнения*. Оно более информационно-активное, ему в большей степени присущи сопоставление взглядов, дискуссия. Собеседники различием своих взглядов могут быть интересны друг другу. Но различие в позициях интересно лишь на расстоянии, и если им сойтись совсем близко, могут возникнуть и проблемы. Каждый из партнеров хочет повернуть взгляды другого в нужную ему сторону.

Отношениям присуща и способность к управлению поведением, поступками партнера. Возможны просьбы, предложения совместных действий.

Чаще *полудополняющие* держатся (элемент Управления) на некотором расстоянии друг от друга. По меньшей мере, это придает интерес этим отношениям. Иначе, партнеры могут устать от разговоров, от споров, от претензий.

Как и в отношениях *Дополнения*, в этих отношениях не хватает взаимопонимания, и от этого отношения не становятся совсем «безвкусными».

По комфортности, это третьи отношения. Роль конфликта не определена.

9. *Конфликт К/К/Виц/Виц*

С точки зрения данного метода, т.е. метода простой квалификации, можно выделить четыре основных стержневых отношения: *Тождество*, *Дополнение*, *Конфликт* и *Подказка*. Остальные же отношения являются, образно говоря, узлами сетки, наброшенной на эти четыре столба. Четыре простых свойства – четыре полюса отношений.

Конфликт – основное свойство. Это способность замечать малейшие недостатки друг друга, на которые никто другой и внимания не обратил бы, либо многое в другом воспринимать как недостатки. Этим отношениям присуща способность обострять ситуации.

В них проявляется потребность спорить, не соглашаться, не слушать собеседника, либо не признавать его доводы. Способность задевать болевые точки партнера.

Но это – лишь перспектива этих отношений. Когда нет длительного непосредственного контакта, и когда партнеры еще не чувствуют прав по отношению друг к другу, таких пестрых красок не будет. Более того, когда конфликтеры находятся на расстоянии, они часто притягиваются. Так как свойства Взаимопонимания и Управления проявляются неустойчиво, то этим отношениям определенное время может сопутствовать понимание и интересный обмен мнениями.

Только одного ничтожно мало в этих отношениях – Взаимопомощи. В четверке, в которой полностью недостает этого свойства (К, Пкр, Рд, Тж), они занимают первое место. Недостает готовности помочь друг другу. Недостает чуткости, внимания к потребностям и интересам партнера. На работе – это могут быть напряженные отношения. Есть потребность независимой друг от друга деятельности.

10. Подконтроль К/Вн/Виц/Виц

Это асимметричное отношение, поэтому рассматривается ощущение только одной стороны – *подконтрольного*.

"Твой *контролер* – твоя совесть" – вот чем характерны эти отношения. К голосу *контролера* прислушиваются, так как он может решить твои нерешаемые проблемы. Может ослабить или заострить проблему, которая тебя касается или может вскоре тебя коснуться.

Контролер – это тип, который может внешне решать проблемы, соответствующие внутренним проблемам *подконтрольного*.

Но это конфликтные отношения, так как *Контролер* позволяет себе обсуждать закрытые, больные темы вслух. Требовать того, в чем тип слаб. Быть придирчивым к тому, в чем есть потребность в свободе.

В этих отношениях присутствует оттенок – Понимание. Часть слов, целей *контролера* понятны. Частично можно встать на его точку зрения. Если же он требователен, принципиален, придирчив, и ты им задет, то через небольшой промежуток времени понимание приходит.

Контролера обычно побаиваются. Это асимметричное отношение: ты его понимаешь, но он тебя нет. Партнеры поставлены в неравное положение, когда один партнер вооружен сильнее чем другой, и в любых условиях больше попадает *подконтрольному*. Для *подконтрольного* помощь со стороны *контролера* целиком и полностью отсутствует. Отношения *Подконтроля* можно назвать односторонним конфликтом.

Свойства Управления проявляются неоднозначно.

11. Контроль К/Виц/Виц/Вн

Со стороны *Контролера* отношения *Контроля* выглядят совсем иначе. Если *Подконтрольный* видит *Контролера* твердым, жизнестойким, уверенным в себе, критичным, то *Подконтрольный*, наоборот, видится хрупким, неустойчивым, неприспособленным и настроенным на ложное, неперспективное. В определенный момент *Контролеру* хочется помочь заплутавшему, бедному *Подконтрольному*. Отчего тот этим поставлен в тупик или бросается в защиту. Выяснения отношений между ними легко могут разрушить отношения. Это конфликтные отношения.

Контролер чувствует, что *подконтрольный* действует бестолково, не знает что делать. Но это лишь тогда, когда происходит отождествление своего миропонимания с другим. Если же *Контролер* сознательно отделяет свои взгляды от взглядов *Подконтрольного*, то эти отношения могут и для него представлять интерес.

Подконтрольный частично понимает потребности *Контролера* и предупреждает их. Этим он создает для *Контролера* оттенок Взаимопомощи. Этот же оттенок отношениям придает то, что *Подконтрольный* может исполнять пожелания и предложения *контролера* просто от испуга.

Подконтрольный непонятен для *Контролера*. Трудно встать на его точку зрения. Его недостатки видятся как через увеличительное стекло, а достоинства – наоборот.

Свойства Управления проявляются неоднозначно.

12. Погашение К/У/Виц/Вн

Это первое отношение, где определена роль всех свойств. Еще одно такое же отношение – отношение *Суперэго*. Это жесткие отношения, не в смысле жесткости в обращении партнеров, а в том смысле, что отношения в простых свойствах жестко определены. Нет простой сферы свободного, естественного взаимодействия. В то время как другие отношения могут иметь длительное время пестрый спектр простых свойств, то есть, дополнительно тех свойств, которые не определены.

Главный результат свойств Конфликта и Управления, то есть, отношений *Погашения* – это способность к противопоставлению позиций. Находить в любых условиях противоположные точки зрения и в совместных практических делах – ссориться по их поводу. В лице партнера, с которым отношения *Погашения*, очень трудно встретить поддержку. Правильнее сказать – осязательную поддержку.

В таких отношениях партнер либо непонятен, либо неприятен. Если проецируешь свою точку зрения на партнера и не находишь ее подобия – он неприятен. Если не проецируешь – он непонятен и интересен. И это счастливые случаи, когда погашающие понимают друг друга.

Это дискуссионное отношение. Дискуссии продолжительны в той мере, насколько собеседники уверены в своем. Если уверены, то они становятся нетерпимыми, и дискуссии прекращаются.

Кроме названий "Нейтрализация" и "Полная Противоположность", эти отношения я еще называю "Вторым конфликтом" и "Интеллектуальным конфликтом".

Если затронут личный интерес, – эти отношения приобретают тенденцию разрушаться. Если нет, если между партнерами есть расстояния, то эти отношения вполне терпимы.

Это клубные отношения, а значит, им соответствует интересный обмен мнениями, обмен интересной информацией.

Отношения могут сопровождаться практическими просьбами, предложениями о совместных делах. Но в них лучше работать раздельно. Но если партнеры работают вместе – лучше работать только вдвоем, третий – лишний, он наводит на большие темы. Это предпоследнее отношение в ряду комфортности, после него только Конфликт.

13. Подзаказ У/У/Вн/Вн

Это отношение – типичный представитель последнего простого свойства – Управления.

Как только встречаются такие два типа, *Подзаказный* испытывает потребность как-либо действовать, настраивает свое внимание на заказчика. Он электризуется.

Подзаказный испытывает не только то чувство, что пытаются руководить его поведением, но и испытывает чувство, что ему навязывается точка зрения *Заказчика*. Он пытается противопоставить свою точку зрения, но, увы, она тонет. Его доводы не имеют веса, их не слушают.

Заказчик умеет управлять так, что это почти что не обижает *Подзаказного* и, в то же время, тому очень трудно отказаться или не подчиниться. Ответная позиция почти не развивается потому, что *Подзаказный* какой-то чувствительной функцией быстро обнаруживает, что *Заказчику* это не интересно. Это его останавливает.

Заказчик часто воспринимается важным, значительным, в чем-то очень сильным, но в чем-то и очень слабым человеком. Ему нужна поддержка. Сам же *заказчик* склонен занимать место учителя. В этой паре заказчик ставит подзаказного на ступеньку ниже.

Простые слова *заказчика подзаказный* воспринимает как руководство к действию. Это информационно-активное отношение, дискуссии – их неотъемлемая часть.

В ряду комфортности они отделяют комфортные от некомфортных отношений. Свойства Взаимопомощи и Конфликта проявляют себя неоднозначно.

14. Заказ У/Вн/Вн/Виц

Это четвертое, последнее несимметричное отношение. *Подзаказный* демонстрирует свое понимание заказчика. *Заказчик* замечает внимательный взгляд *подзаказного*, его интерес, его готовность понять точку зрения заказчика.

Но и тут основное свойство – управление, дискуссии. Это свойство действует в обе стороны отношений. А на больших расстояниях, огрубляя, действует именно это свойство. Чем отношения ближе, тем сильнее действуют более тонкие свойства интертных отношений.

Подзаказный для *заказчика* кажется понятным и простым. Иллюзорность этого не меняет дела. Понятность и простота партнера, как уже говорилось ранее, уменьшает интерес к нему. А значит, первое возникающее чувство интереса, которое несет в себе свойство Управления, может для *заказчика* потом принести чувство разочарования. Для *подзаказного* же это качество проявляется неустойчиво.

Третья точка отношений – Взаимопонимание, которая и говорит об иллюзорности понимания партнера. Понимание чисто внешнее, а не внутреннее.

Несмотря на то, что *подзаказный*, управляемый волей *заказчика*, должен приносить чувство поддержки *заказчику*, этого чувства нет. Содержание четвертой точки заключается в том, что *заказчик* не чувствует в *подзаказном* способность помочь. Понять – да, помочь – нет. Поэтому допустима заниженная оценка возможностей *подзаказного*. Он может казаться неспособным сопротивляться и твердо стоять на ногах в определенных жизненных обстоятельствах.

Отношение *заказа* чуть комфортней отношений *подзаказа*. А конфликтность с обеих сторон не обладает четкой структурой.

15. Квазитождество У/Вщ/Вн/Вн

Этим отношением заканчиваются комфортные отношения. Наряду с очевидными попытками направлять взгляды и поступки другого человека в определенное русло, есть тенденция помочь ему, понять его, дать совет.

Это отношение можно назвать Интеллектуальным Дополнением. Взгляды, подходы партнера непривычны и интересны. Поэтому – это активное отношение. Характерно оно большим количеством дискуссий, обменом интересной информацией, попытками, несмотря на разногласия, придти к одному знаменателю – к компромиссу. Это клубное отношение.

Еще одна характерная черта – это то, что в этом отношении необыкновенно трудно стать на внутреннюю точку зрения другого. Иногда понять причины и цели другого до удивления трудно. Если отношение Заказа как-то разрешимо в одну сторону, то у этого отношения нет такого выхода. Так что, небольшая ссора может быстро разорвать отношения. В особенности это возможно, когда затронут личный интерес. Поэтому таким отношениям необходима минимальная дистанция.

Комфортные отношения для дружбы, сотрудничества, они не очень благоприятны для близких отношений, для семьи. Иначе, бесконечные споры, бесконечные взаимные одергивания и попытки «регулировать».

Эти отношения можно еще назвать Двухсторонним Заказом. В результате равенства и взаимной корректировки возникает менее страшное и более разумное отношение.

Свойство Конфликта также неоднозначно.

16. Суперэго У/К/Вн/Вщ

Это еще одно жесткое отношение, в нем определена роль всех простых свойств.

В прямом смысле, происходит столкновение позиций. Если при близком контакте возникают споры и ругань, то при достаточно больших расстояниях это может быть очень милым, активным, тонизирующим отношением.

В этих отношениях трудно бывает открыться другому человеку. Нет полного доверия, уверенности в том, что ты будешь соответствующе принят. Это похоже на отношение *Погашения* и на другие отношения Управления и Конфликта. Открытость у этих типов другая. А эту открытость они не принимают или не умеют принимать.

Партнеры умеют остро "уколоть" друг друга. Отношение острых ощущений. Партнеры несколько раздражают друг друга. И как не совсем понятный раздражитель притягивает, так и они могут притягиваться друг к другу. Это активное и напряженное отношение.

Возможны нелицеприятные замечания друг другу. И в малых дозах они терпимы, в больших – нет. Это отношение можно определить как микроконфликт, который состоит из большого числа маленьких конфликтов, столкновений позиций, малоприятных просьб. Однако от Конфликта оно отличается существенным свойством: своей непредсказуемостью.

Эти отношения позволяют иногда видеть, насколько отличаются партнеры друг от друга. А значит, имеется уникальная возможность не ставить себя в его положение и не приписывать ему свою мотивацию. И это еще одно из слагаемых, которое позволяет находиться в лучших отношениях, чем при *конфликтные*.

В отношениях не хватает как Взаимопонимания, так и Взаимопомощи. И поэтому, при длительном контакте в целом это дискомфортное отношение. Суперэго попросту расшифровывается как соперничество, соперничество Эго партнеров.

Рассуждения о Методе простой классификации

Ясно, что МПК не определяет всё многообразие каждого интертипного отношения. Это лишь первое приближение, как в математике. Каждый следующий правильный метод и будет приближать нас к содержанию интертипных отношений.

Посмотрим, как же определились по методу простой классификации интертипные отношения. В таблице 5 мы видим, что для динамического типа вся первая строка состоит из *динамиков*, вся вторая – из *статиков*, трое третьей – *динамики*, и трое четвертой – *статики*. Для *статика* все наоборот. То же мы наблюдаем и с признаком *экстраверсии-интроверсии*. Это означает, что для МПК одними из ключевых признаков являются признаки *статики-динамики* и *экстраверты-интроверты*. Эти признаки очерчивают простые свойства и коррелируют с рядом комфортности.

Таблица 10. Аппроксимация Интертипных отношений

№	ТИПОотноше ение с	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
1.	ИЛЭ ▲□	Вн	Вщ	Вщ	Вн	У	К	Вн	Вщ	У	К	У	К	У	К	Вн	Вщ
2.	СЭИ ○■	Вщ	Вн	Вн	Вщ	К	У	Вщ	Вн	К	У	К	У	К	У	Вщ	Вн
3.	ЭСЭ ■○	Вщ	Вн	Вн	Вщ	Вн	Вщ	У	К	У	К	У	К	Вн	Вщ	У	К
4.	ЛИИ □▲	Вн	Вщ	Вщ	Вн	Вщ	Вн	К	У	К	У	К	У	Вщ	Вн	К	У
5.	ЭИЭ ■△	У	К	Вн	Вщ	Вн	Вщ	Вщ	Вн	У	К	Вн	Вщ	У	К	У	К
6.	ЛСИ □●	К	У	Вщ	Вн	Вщ	Вн	Вн	Вщ	К	У	Вщ	Вн	К	У	К	У
7.	СЛЭ ●□	Вн	Вщ	У	К	Вщ	Вн	Вн	Вщ	Вн	Вщ	У	К	У	К	У	К
8.	ИЭИ △■	Вщ	Вн	К	У	Вн	Вщ	Вщ	Вн	Вщ	Вн	К	У	К	У	К	У
9.	СЭЭ ●□	У	К	У	К	У	К	Вн	Вщ	Вн	Вщ	Вщ	Вн	У	К	Вн	Вщ
10.	ИЛИ △■	К	У	К	У	К	У	Вщ	Вн	Вщ	Вн	Вн	Вщ	К	У	Вщ	Вн
11.	ЛИЭ ■△	У	К	У	К	Вн	Вщ	У	К	Вщ	Вн	Вн	Вщ	Вн	Вщ	У	К
12.	ЭСИ □●	К	У	К	У	Вщ	Вн	К	У	Вн	Вщ	Вщ	Вн	Вщ	Вн	К	У
13.	ЛСЭ ■○	У	К	Вн	Вщ	У	К	У	К	У	К	Вн	Вщ	Вн	Вщ	Вщ	Вн
14.	ЭИИ □▲	К	У	Вщ	Вн	К	У	К	У	К	У	Вщ	Вн	Вщ	Вн	Вн	Вщ
15.	ИЭЭ ▲□	Вн	Вщ	У	К	У	К	У	К	Вн	Вщ	У	К	Вщ	Вн	Вн	Вщ
16.	СЛИ ○■	Вщ	Вн	К	У	К	У	К	У	Вщ	Вн	К	У	Вн	Вщ	Вщ	Вн

Почти также мы здесь наблюдаем признаки рациональности-иррациональности, этики-логики, сенсорики-интуитивности. Т.о., можно сказать, что эти все признаки являются ключевыми для распределения ролей интертипных отношений. Они же, эти пять признаков, считаются в соционике основными. Это говорит о том, что данная классификация является удачной для внешнего, уже открытого объема свойств признаков и интертипных отношений, но оставляет все также скрытыми остальные признаки, а значит и остальные качества интертипных отношений. Не метод показал важность этих пяти признаков для интертипных отношений, а признаки показали границы действия Метода простой классификации.

Практическая задача. Анализ групп.

При попытке практического использования соционики, оказалось, что существует целый ряд трудностей в решении конкретных задач, связанных с группами. Имеется в виду формирование коллективов, перестановка кадров, анализ состояния коллектива и т.д.

На самом деле обычно не существует оптимальных условий. Что нас обычно ждет: неравномерность набора типов, которые мы должны группировать; заданный объем отделов в штатном расписании, далеко не кратный "красивым" числам; ограничения в перемещениях из-за квалификации работников; ограничения количества работников в каждом отделе, которых можно перемещать; необходимость оценки ситуации в отделе (нужна ли его трансформация). Все эти ограничения не дают возможности использовать результаты исследований по Малым группам у А.Аугустинавичюте, Г.Рейнина, результаты наших исследований, выводов Ф.Шехтера или просто наблюдений. Более того, почти невозможно использовать интертипные отношения, не имея ряда комфортности или ранжирований по другим признакам. Ко всему прочему нет возможности оценить, когда перемещения нужны и в каком количестве, а когда – нет. Лишь в малых коллективах, в целом, можно осуществить на "глазок" все эти оценки и преобразования.

Именно поэтому, кроме чисто теоретических задач, у этой работы имелась и другая цель: предложить метод практического анализа и трансформации групп. У нас есть почти все для того, чтобы это сделать: эквиваленты отношений и ряд комфортности.

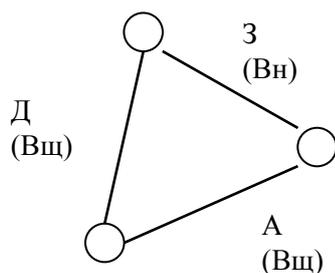
Постановка задачи такова: имеется набор исследуемых отделов и набор ограничений, по которым работники могут перемещаться в другие отделы. Требуется выделить отделы, для которых перестановка необходима (задача 1), и установить порядок обмена работников между отделами, так чтобы интертипная ситуация в отделах улучшалась (задача 2).

Для этого заменим все интертипные отношения первыми свойствами интертипных отношений (таблица основных свойств 10), и будем оценивать ситуацию в коллективе, исходя из общего количества таких простых отношений. Например, мы сталкивались с такой ситуацией: два $\square\bullet$ (ISTJ, ЛСИ), $\square\blacktriangle$ (INTJ, ЛИИ), $\bullet\square$ (ESTP, СЛЭ) и $\triangle\blacksquare$ (INTP, ИЛИ). Таким образом, имелось 5 отношений Взаимопонимания: 1 – Взаимопомощи, 3 – Управления, 1 – Конфликт, т.е., вот так:

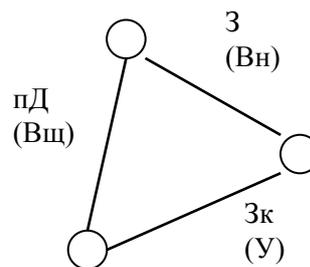
1 Вщ	5 Вн	3 У	1 К
------	------	-----	-----

Но теперь мы должны обосновать эту замену интертипных отношений простыми свойствами. На самом деле мы не имеем права объединять по четыре отношения в одно свойство. Так стираются различия между интертипными отношениями, и общая интертипная ситуация в сумме может быть сильно искажена.

Однако, оказывается, что мы можем так сделать. Это будет результатом группового эффекта. Возьмем две пары с отношениями *Дополнения* (Д) и *Полудополнения* (пД), которые мы заменяем на два отношения Взаимопомощи. Прибавим к ним, например, одного *Зеркальника*



2 Вщ 1 Вн



1 Вщ 1 Вн 1 У

Вместо одного отношения Вщ, появляется отношение У. Новый элемент (тип) разграничивает неразграниченные отношения. Подробность, индивидуальность отношения определяется не непосредственно, а в системе отношений. Чем больше разных отношений, тем более точное разграничение происходит. Это называется Групповым эффектом простых отношений.

Все необходимое для анализа состояния коллектива у нас под рукой. Четверка сумм в данном примере: 1 Вщ, 5 Вн, 3 У, 1 К – содержит всю основную информацию о состоянии коллектива. Теперь данное сочетание трактуется точно также как и интертипное отношение (аналоги их в простых свойствах). Эта сумма приближенно равна Вн/У, что соответствует аналогу Деловых отношений. То есть, в среднем, мы видим в коллективе деловой климат, а именно: хорошее взаимопонимание, но возможны и споры, навязывание мнений. Это – центральное качество этой группы, как цельного организма.

Далее, используя ряд комфортности "хорошими" отношениями, назовем отношения Вщ и Вн (сумма обозначается символом ВВ или $W = Вщ + Вн$), "плохими" – отношения К и У (KU или $Q = K + У$). И теперь мы используем не ту систему, что оставляет "хорошие" группы (с центральным свойством "хорошего" отношения), а меняем, когда "плохие", но систему сумм. Когда сумма ВВ превосходит или равна сумме КУ, то ситуация оценивается как более-менее нормальная. В противном случае, как ненормальная. Нормальной такая группа признается потому, что нейтральные отношения, на самом деле, пролегают где-то среди отношений Управления.

Когда требуются несколько более жесткие ограничения комфортности группы, то требования должны быть такими: количество отношений Вщ должно превосходить количество отношений К, и количество отношений Вн должно превосходить количество отношений У. Таким образом, решается первая задача.

Решение задачи 2 не создает проблем. Кадры перемещаются (в соответствии с ограничениями) таким образом, чтобы разница ВВ – КУ увеличивалась в каждом отделе. Практически, это замена отношений Конфликта и Управления отношениями Взаимопомощи и Взаимопонимания, согласно ряду комфортности. В остальном нужен лишь математический перебор и сопоставление результатов. Такова основная схема работы с группами с использованием Метода простой классификации.

К этому можно добавить еще один, можно сказать, Антисоционический принцип. Он заключается в том, что нам необходимо знать, как мы должны реагировать, если вдруг обнаруживаем конфликтные отношения между двумя работниками, у которых неплохие интертипные отношения. Для этого вместо данного интертипного отношения в таблицу и суммы мы подставляем Конфликтное (1 К) отношение и действуем исходя из этого.

Далее, метод простой классификации может дать еще некоторую ценную информацию для потребителя: Интертипные отношения в том виде, в котором они были в соционике, заказчику неинтересны и, точнее, не понятны. Но отношения в отделах или между руководителями, сформулированные через четыре простых отношения (оформленные в таблицы), становятся доступными и новичку. Это дает возможность руководителям для конкретных целей в дальнейшем использовать эту ценную информацию самостоятельно.

Анализ Малых групп Рейнина

С практической задачей покончено. Теперь мы весь тот полученный для практической задачи инструмент будем использовать для анализа Малых групп Рейнина. Главной же нашей целью является определение ряда комфортности Малых групп.

У малых групп – своя, особенная природа. Какая именно? МПК на это ответа не дает. Мы подходим к Малой группе как группе и анализируем ее на общих основаниях. Но, анализируя ее таким образом, мы не получаем точно того, что мы бы могли получить в реальных группах. И такое положение здесь потому, что не действует Групповой эффект простых отношений. То есть, внутри простых отношений интертипные отношения не разделяются. Для трех типов, а значит – трех отношений, интертипные отношения еще, как правило, не разделяются. А четвертый тип подобран именно так, что остаются те же три интертипных отношения. Если бы мы взяли другой тип, отношения бы уже разделились. То есть, происходит некое усиление свойств данных трех и всей группы интертипных отношений. В этом уникальность Малых групп. Имея это ввиду, мы имеем право составить приближенный ряд комфортности.

Вся система Малых групп построена по другим интертипным отношениям. Система интертипных отношений Рейнина – это второй способ анализа интертипных отношений. Мы имеем интертипные

4. *Миражные группы 4 Вц 2 К:*

9. **Миражная группа 1** А, I_К, ξ (X₁₄, X₇, X₄, НГ)
 10. **Миражная группа 2** А, R_К, ω (X₁₃, X₈, X₄, НГ)

Группы комфортности +1

5. *Пара сборников 2 Вц 2 Вн 2 К:*

11. **Сборник 1** пп, ξ, τ (X₁₀, X₇, X₅, ОГ)
 12. **Сборник 2** пп, μ, ω (X₁₀, X₈, X₆, ОГ)

6. *Деловая группа 4 Вн 2 У:*

- 13.* **Букет** Сэ, μ, τ (X₁₀, X₂, X₁, ОГ)

Группа не приспособлена для легкого, свободного общения. Общение с усилием. Происходит акцентуация интересов и проблем типов. Трудно найти общую тему.

Группы комфортности = 0

7. *Группа квазитождества 2 Вц 4 У:*

14. **Группа Двойной активации** А, Сэ, квт (X₁₅, X₄, X₁, ОГ)

8. *Пара родственных групп 4 Вн 2 К:*

15. **Родственная группа 1** З, I_К, μ (X₁₄, X₆, X₂, НГ)
 16. **Родственная группа 2** З, R_К, τ (X₁₃, X₅, X₂, НГ)

Группы комфортности - 1

9. *Смешанные группы без взаимопонимания 2 Вц 2 У 2 К:*

- 17.* **Группа Мобилизации** Д, квт, К (X₁₅, X₁₂, X₁₁, ОГ)

Тема всегда находится. Исчезают барьеры. Происходит активный диалог, обмен мнениями. Хорошая группа для обсуждения различных проблем. Группа целостна и замкнута сама на себя. Группа легкая, но не очень теплая.

18. **Группа иррационального заказа** Д, I₃, I_К (X₁₄, X₁₂, X₉, НГ)

19. **Группа рационального заказа** Д, R₃, R_К (X₁₃, X₁₁, X₉, НГ)

20. квт, I_К, ω (X₁₂, X₆, X₄, НГ)

21. квт, R_К, ξ (X₁₁, X₅, X₄, НГ)

22. К, I₃, ω (X₁₂, X₈, X₃, НГ)

23. К, R₃, ξ (X₁₁, X₇, X₃, НГ)

24. **Блокировка** Д, Сэ, пп (X₁₅, X₁₀, X₉, ОГ)

10. *Две группы заказа 2 Вн 4 У:*

25. **Группа Заказа 1** квт, I₃, τ (X₁₂, X₅, X₁, НГ)

26. **Группа Заказа 2** квт, R₃, μ (X₁₁, X₆, X₁, НГ)

Группы комфортности - 2

11. *Две группы без свойства взаимопомощи 2 Вн 2 У 2 К:*

- 27.* **Клуб** квт, З, пп (X₁₅, X₆, X₅, ОГ)

Происходит резонанс интересов группы. Активное обсуждение проблем. Удары по больным точкам разрушаются или компенсируются другими партнерами.

28. **Лабиринт** Сэ, З, К (X₁₅, X₃, X₂, ОГ)

12. Группа контроля 2 Вщ 4 К:

29. Группа Контроля А, пп, К (X₁₅, X₈, X₇, ОГ)

Группы комфортности - 3

13. Группа подзаказа 6 У:

30.* Кольцо заказа Сэ, R₃, I₃ (X₉, X₃, X₁, ОГ)

Уникальная группа – она составлена из одних отношений Управления. Она наиболее соответствует эквиваленту отношений Подзаказа.

В начале партнеры чувствуют себя не совсем уверенно. Затем они зажигают друг друга. Получается активная, не очень сплоченная, открытая для внешнего группа.

14. Две группы подконтроля 2 Вн 4 К:

31. Группа Подконтроля 1 Iк К (X₁₂, X₇, X₂, НГ)

32. Группа Подконтроля 2 Rк К (X₁₁, X₈, X₂, НГ)

Группа комфортности - 5

15. Три группы погашения 2 У 4 К:

33. Группа Погашения 1 пп, Rк, I₃ (X₉, X₈, X₅, НГ)

34. Группа Погашения 2 пп, R₃, Iк (X₉, X₇, X₆, НГ)

35. Кольцо контроля Сэ, Iк, Rк (X₉, X₄, X₂, ОГ)

Т.о., мы получили 9 групп комфортности Малых групп Рейнина, а также 15 видов групп, у которых различается структура отношений. МПК разделяет 35 групп на 15 видов, а внутри каждого такого вида группы почти неразличимы. Здесь мы дошли до границы действия метода.

Методом выделяются 13 комфортных малых групп, три нейтральные и 19 дискомфортных. На такой сдвиг в сторону дискомфортности Малых групп, без сомнения, повлияла оценка отношений Управления как отрицательных.

Однако, сразу чувствуется грубость метода. Некоторые группы стоят в ряду комфортности явно не на своем месте. Например, вперед должны "прыгнуть": группа Двойной активности 14, Кольцо заказа 30, Клуб 27; назад – Букет 13, Блокировка 24. Но тогда разрываются виды групп.

Об остальном без дополнительных исследований говорить трудно. Думается, что очень больших перестановок в ряду комфортности Малых групп быть не должно.

Малые группы – это еще совершенно нетронутая область соционики. Одно из возможных орудий изучения Малых групп – ранжирование по заданным свойствам. Другое – классификация. Полученные 15 видов Малых групп явно не исчерпывают и половины их свойств.

Особенности интертипных отношений

Теперь передо мной встал вопрос: не упустили ли мы чего-то важного в интертипных отношениях? Правильен ли вообще наш подход к ним?

По моему мнению, мы упустили существенную вещь в ИО (интертипных отношениях). Также как тип Дон Кихота смотрит на мир прежде всего через свою черную интуицию, также и мы смотрим на все через «очки» симметрии. Все у нас долженствует представляться симметричным, красивым. Мы сделали большой шаг, если мы увидели ИО в двух системах: как систему по Аугустинавичюте и систему ИО Рейнина (таблица 2). Другой большой шаг – это видение ИО и как целостной формы, как результата отношений. Теперь мы должны сделать еще один шаг – увидеть Интертипные отношения 16 типов как 256 отношений. Мы должны увидеть индивидуальное в каждом ИО, а не только типы отношений. Эта идея возникла в результате идей Н.Н.Медведева описать все 256 отношений. Тут же мы видим идею Г.А.Шульмана об асимметрии отношений [11].

Вот теперь мы должны остановиться и попытаться определить, какова природа Интертипных отношений. Определиться, где начинаются и где кончаются ИО. Нужно как-то обосновать идею о 256 индивидуальных отношениях.

Но для того, чтобы выстроить основание здания ИО, нам нужно на время вернуться к типам и осознать их природу. А также осознать некоторые факты об ИО.

Основу понимания типов составляет работа [12] и еще два пункта, которые будут даны ниже. Содержание работы и два последующих пункта несколько шире, чем название работы. Здесь затрагивается не только модель А, но и природа психологических типов.

Еще нужно добавить, что подтверждением второго подхода к ИО являются особенности Малых групп, проверенных на экспериментах. Делается обратное следствие: так как четыре четверки Малых групп имеют синхронные свойства, то интертипные отношения типологизируемы по Рейнину (так как Малые группы построены по ИО Рейнина). Это означает, что типы ИО Рейнина имеют свою особую природу.

Особенности модели А и психологических типов:

Кроме того, что модель состоит из полутактов (или модель Ю из функций), у неё есть уровень, где она неделима ни на полутакты, ни на функции. Точнее говоря, это Тип обладает уровнем или свойствами, неразделимыми на составные части функций. Можно сказать, что у типа – два уровня: один уровень – это модель А, другой уровень – самостоятельная целостная сущность типа. Эта целостная сущность стоит где-то рядом с личностью человека.

Несмотря на это, на самом деле, тип имеет 3 уровня описания. Два из них соединены Аугустинавичюте в 15 признаков Рейнина. Соединены: модель и признаки. Но это не одно и то же. Модель – это система функций (первый уровень), признаки – это результат описания общих свойств восьмерок типов (второй уровень). Анализируя по признакам мы двигаемся извне, анализируя по модели мы двигаемся изнутри.

Третий уровень – уровень целостной сущности типа.

Особенности интертипных отношений:

Пункт 1 (Интертипное соотношение).

Интертипные отношения начинают действовать тогда же, когда начинают действовать типы.

Мы знаем, что модель или тип есть часть действующих сил в бесконечной человеческой душе. Как может быть активизирован тип, так могут быть активизированы и другие силы и свойства. Интертипные отношения появляются лишь тогда, когда с разных сторон включаются свойства, соответствующие типам. В других случаях – это не интертипное отношение. В этом положении отношения между людьми могут быть какими угодно. И они лишь тогда входят в рамки ИО, когда в отношении партнеров достаточно определились типы.

Однако, то же мы наблюдаем и в обратном направлении. То есть, мы наблюдаем то, что не только типы, но и ИО обладают инерциальными силами. Отношения между людьми, частью которых являются ИО, когда активизируется эта часть, возвращают и активизируют типологические свойства партнеров.

Пункт 2 (Принцип соответствия между аспектами).

Информация от одного типа к другому передается через соответствующие аспекты. Тем самым, ИО видятся как система отношений моделей. Это определяет наиболее характерный уровень отношений между типами.

Этот уровень полностью соответствует первому уровню описания типов, но, как и в системе описания типов, этот уровень не исчерпывает содержания интертипных отношений.

Пункт 3 (Интертипные отношения Рейнина).

Существует иной уровень описания ИО. Этот уровень касается не содержания соединяющих свойств, а лишь чисто сходства партнеров в системе признаков. Если существуют признаки Рейнина, то существуют целостные свойства, соответствующие отношениям Рейнина. Этот же факт подтверждают эксперименты с группами, которые собираются по этим отношениям.

Этот второй уровень отношений полностью соответствует второму уровню описания типов.

Пункт 4.

Кроме структуры, кроме системы отдельных свойств, отношения имеют свою целостную форму. Эта форма начинается и оканчивается в структуре, но, кроме того, она является общим результатом интертипного отношения. Это среда отношения.

Так же, как среда отношения является результатом первых двух уровней отношений, так и сами эти уровни могут быть продуктами общей среды отношения.

Этот (третий) уровень отношений аналогичен третьему уровню описания типов, но является продуктом, в первую очередь, первых двух.

Пункт 5 (о 256 отношениях).

Этот пункт всецело опирается на 8 и 9 пункты особенностей модели А и психологических типов. Мы говорим о целостной сущности типа, неразлагаемой на элементы. Взаимодействие этих сущностей не типологизируемо, так как сущность типа уникальна, а значит, уникальна и сущность каждого интертипного отношения.

Т.о. существует особый уровень интертипных отношений, который содержит их уникальные свойства. Мы можем их пытаться анализировать также, как в третьем уровне отношений, но они не могут быть представлены в какой-либо типологии. Другими словами, это означает существование 256 уникальных интертипных отношений.

Этот уровень является точной копией третьего уровня описания типов.

Пункт 6 (Гипотеза о природе Интертипных отношений).

Все данные рассуждения подводят к окончательному выводу, а точнее говоря к гипотезе о природе ИО:

Интертипные отношения – это сущность, действующая на четырех уровнях и лишь тогда, когда действуют типы.

По своему характеру 1 уровень – более субъектный, а 2 уровень более объектный. 3 и 4 уровни включают в себя и то и другое свойство.

Л и т е р а т у р а:

1. А.Аугустинавичюте. "Теория Интертипных отношений", 1982 г.
2. А.Аугустинавичюте. "Теория 15 Признаков Рейнина", 1985 г.
3. А.Аугустинавичюте. "Социон", 1983 г.
4. А.Аугустинавичюте. "Дуальная природа человека", 1983 г.
5. А.Аугустинавичюте, Г.Рейнин. "15 признаков дихотомии в типологии личности"
6. Г.Рейнин. "Морфология Малых групп", 1986 г.
7. Г.Рейнин. "Теоретический анализ типологических описаний личности в психологии труда", 1988 г.
8. Г.Рейнин. "Типология конфликта", 1988 г.
9. Ф.Шехтер. "Малые группы в Соционике", 1988 г.
10. Ф.Шехтер. "Анализ свойств Малых групп в контексте признака "экстраверсия-интраверсия"
11. Г.А.Шульман. "О некоторых закономерностях типологии Юнга"
12. Е.Шепетько. "Особенности модели А", 1989 г.
13. А.Н.Колмогоров, С.В.Фомин. "Элементы теории функций и функционального анализа", 1968 г.

Приложение. Таблица комфортности больших групп Рейнина

Большими группами я называю группы, полученные в "15 признаков дихотомии в типологии личности" Рейнина. Но к этому добавляется некоторый существенный момент: берутся все 16 сечений. Т.е. кроме групп, разделенных 15 признаками, берется еще одна – Социон. Ясно, что эти Большие группы как и Малые группы, должны обладать своеобразным эффектом. И присутствие большого количества

отношений должно отделять свойства интертипных отношений и, следовательно, должно более точно разделять сами группы.

В одном из разделов мы анализировали границы действия МПК с помощью Признаков. Теперь же с помощью МПК мы определим свойства самих Признаков. Методика та же: берется группа из 8 (16) типов, соответствующая одному признаку, и представляется аналогами интертипных отношений. Т.о., мы получаем таблицу комфортности Больших групп Рейнина:

№	Большие группы	Характеристика (4)	Суммы в баллах
1	Весёлые, Серьёзные	3 Вщ 2 Вн 1 У 1 К активация	10
2	Рассудительные, Решительные	3 Вщ 2 Вн 1 У 1 К активация	10
3	Рациональные, Иррациональные	3 Вщ 2 Вн 1 У 1 К активация	10
4	Позитивисты, Негативисты	3 Вщ 0 Вн 2 У 2 К мираж	0
5	Квестимы, Деклатимы	2 Вщ 1 Вн 3 У 1 К квазитождество	0
6	Экстраверты, Интроверты	1 Вщ 2 Вн 4 У 0 К заказ	0
7	Демократы, Аристократы	2 Вщ 1 Вн 2 У 2 К	-2
8	Упрямые, Уступчивые	2 Вщ 1 Вн 2 У 2 К	-2
9	Беспечные, Предусмотрительные	2 Вщ 1 Вн 2 У 2 К	-2
10	Социон	8 Вщ 6 Вн 8 У 8 К	-4
11	Сенсорные, Интуитивные	1 Вщ 2 Вн 2 У 2 К	-4
12	Логические, Этические	1 Вщ 2 Вн 2 У 2 К	-4
13	Тактики, Стратеги	2 Вщ 1 Вн 1 У 3 К контроль	-4
14	Конструктивисты, Эмотивисты	2 Вщ 1 Вн 1 У 3 К контроль	-4
15	Статики, Динамики	0 Вщ 3 Вн 1 У 3 К подконтроль	-8
16	Правые, Левые	1 Вщ 0 Вн 3 У 3 К контроль	-14

Однако, исследования показывают, что, например, группа "Правые" не такая безнадежная, как можно было бы ожидать. И группа Социон – тем более. В этом случае мы задаемся вопросом: правилен ли наш групповой эффект простых отношений? Оказывается, мы упускаем еще одну структуру, структуру группы. И здесь действует особый **Групповой эффект**. Это не **количественный**, а **качественный** групповой эффект набора типов и ИО. Группы обладают кроме количественной структуры (приближаемой МПК), еще и качественной структурой. В редких случаях мы получаем группу как кристаллическую решетку, как кристалл, который этими своими особыми качествами определяется не меньше, чем через отношения. В Малых группах и Больших группах мы наблюдаем особую ситуацию, которая требует к себе пристального внимания.

Качественная структура, на самом деле, в разной мере присуща всем группам. В этих особых группах мы наблюдаем скачок качеств, которых нет в ИО. Уже существует теория, позволяющая соединить произвольные группы с особыми группами. Эта теория изложена Г.Рейнином [7].