

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923

Рабочая группа по соционике при лаборатории междисциплинарных исследований ИБПЧ (Санкт-Петербург) в составе¹:

Иванов П. А., Кочубеева Л. А., Малкова И. И., Мальская Е. Н., Миронов В. В.,
Овчинников Е. И., Стоялова М. Л.; Доспехов С. В., Егоров В. В., Егорова О. А.,
Казакова М. М., Ковалева А. Ю.

vmv@atlant.ru, oei@mail.ru

НАПОЛНЕНИЕ ПРИЗНАКОВ РЕЙНИНА: РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Предложены результаты практического исследования наполнения признаков Рейнина, проведенного в 2002–2003 гг. рабочей группой по соционике при лаборатории междисциплинарных исследований Института биологии и психологии человека (ИБПЧ). Описано наполнение 11-и из 15-и признаков Рейнина (исключая базис Юнга), выдвинут ряд гипотез, приведены примеры высказываний испытуемых. По итогам исследования сделан вывод о наличии устойчивой тенденции к существованию независимого наполнения каждого из признаков Рейнина. Трактовка наполнения признаков существенно скорректирована, дополнена и расширена по сравнению с ранее существовавшими.

Ключевые слова: соционика, признаки Рейнина, наполнение признаков, практическое исследование.

Дополнительные типобразующие признаки, существование которых было теоретически обосновано Г. Р. Рейниным в 1984 г., — важное достижение соционики как науки. С самого момента их опубликования не прекращаются попытки описать практическое наполнение признаков, либо доказать отсутствие такового. Среди прочих можно назвать работы самого Г. Р. Рейнина [4, 5, 7] и А. Аугустинавичюте [2], а также В. И. Стратиевской, В. В. Гуленко [3], Н. Л. Савицкого, Е. С. Филатовой [8] и многих других. Непосредственным же поводом для начала наших исследований послужило проведение в Санкт-Петербурге семинаров и мастер-класса Т. Н. Прокофьевой, в ходе которого слушатели были ознакомлены с результатами ее многолетней работы в этой области.

Целью работы группы была попытка обнаружить независимое наполнение каждого признака, а также проверка результатов предшествующих наблюдений на экспериментальном материале. Поскольку признаки являются дихотомическими, ожидалось получить в каждом случае два выраженных полюса, проявляющихся независимо от других типических особенностей участников (дихотомий Юнга, других признаков Рейнина).

Использованный подход характеризуется как «метод обратной задачи» (Г. Р. Рейнин [4]) и состоит в следующем: группа испытуемых, чьи соционические типы не вызвали разногласий при экспертной оценке, делилась на две части в соответствии с определенным признаком. Далее все участники по очереди высказывались на заданную нейтральную тему (вначале группа, представляющая один полюс признака, затем — другой: например, вначале все *динамики*, затем все *статики*). При этом выявлялось наличие или отсутствие разницы в высказываниях и поведении и характер этой разницы. Фиксировались речевые особенности (употребляемые слова, преобладание тех или иных частей речи, форма построения фраз),

¹ Авторы выражают благодарность Е. М. Шаровой, З. А. Барзах, И. Ф. Лещинскому, Л. В. Киселевой, Е. Г. Ерыкалиной, а также всем участникам рабочих встреч.

невербальные реакции, специфика описываемого и наблюдаемого поведения, выражаемая позиция и т. п.

Помимо постоянных участников группы, выступавших также и в роли экспертов, на рабочие встречи целенаправленно приглашались представители «недостающих» типов, опросы по тем же темам велись и вне группы. В целом, число опрошенных составило около 100 человек, по каждому отдельному признаку — не менее 20 человек.

В процессе исследования были получены результаты, предлагаемые вашему вниманию.

СТАТИКА — ДИНАМИКА

Статики (интроверты-рационалы и экстраверты-иррационалы):

1. *Статик* воспринимает окружающую действительность как совокупность эпизодов (сцен, картинок). Сознание *статика* ориентировано на восприятие отдельных состояний, а не непрерывного потока изменений.
2. *Статик*, когда дает описание какого-либо события, склонен обобщать и рассказывать о нем как о типичном среди подобных событий («обычно Новый год я праздную...»).
3. Главное действующее лицо в рассказе *статика*, как правило, одно (меняется сравнительно редко).
4. В рассказах *статиков* преобладают описания состояний, а не действий, процессов; при этом переход из одного состояния в другое осуществляется «скачкообразно».
5. Лексика: частое употребление глагола-связки «быть» («становиться», «являться»)². Часто используются безличные предложения с модальными глаголами («хотеть», «мочь»; «можно сделать» вместо «делаю»), безглагольные конструкции.

Динамики (интроверты-иррационалы и экстраверты-рационалы):

1. Для *динамика* текущие события представляют единую слитную последовательность, не распадающуюся на отдельные эпизоды. Сознание *динамика* ориентировано в большей степени на восприятие непрерывного потока изменений, а не состояний.
2. *Динамик*, если дает описание какого-либо события, не склонен обобщать, а описывает что-нибудь конкретное («прошлый Новый год я провел...»). При описании как бы сам находится в центре описываемого события, «вовлечен» в него.
3. В рассказе *динамика* действующими лицами зачастую становятся все, о ком/о чем идет речь, даже неодушевленные предметы.
4. В рассказах *динамиков* преобладают описания процессов (того, что *происходит*, *длится*, а не того, что *уже произошло*).
5. Лексика: глаголы действия, не имеющие прямого дополнения («пошел», «сделал», «принес», «сели», «веселились», «прослезились»). В рассказах *динамики* используют множество смысловых глаголов, выражающих действия рассказчика или других персонажей рассказа и взаимодействие между ними.

Примечание

Можно попытаться провести аналогию с грамматическими формами построения предложений. Разница между *статической* и *динамической* речью аналогична разнице между видами глаголов русского языка: *статической* речи соответствуют глаголы совершенного вида («я сделал»), а *динамической* речи — глаголы несовершенного вида («я делал»). В английском языке *статической* речи соответствуют простые времена (indefinite), а *динамической* — длительные (continuous).

² В настоящем времени соответственно глагол-связка опускается (например, «это хорошо» вместо «это есть хорошо»).

Можно провести и другую (техническую) аналогию: современные цифровые фотокамеры позволяют снимать в двух различных режимах: при помощи одной и той же камеры можно либо делать отдельные кадры, либо записывать цифровое видео. Подобно этому, одни и те же события окружающей действительности фиксируются в сознании людей по-разному: у *статика* как отдельные кадры («фотографии»), у *динамика* — как непрерывное «видео».

Примеры

Статики:

«В Новый год вымотана». «Хочется провести Новый год...». «Было грустно (весело, скучно...)». «Я сидел дома». «Мы были в гостях». «Этот праздник по сравнению с прошлым был лучше».

Динамики:

«Елка благоухает. Дом напитывается эмоциями». «В этот Новый год делали *то-то и то-то*». «Бутылка выстрелила». «Мы собрались вместе, песни пели, праздновали». «В Новый год ожидаю какого-то чуда... затем неизбежно наступает разочарование».

КВЕСТИМНОСТЬ — ДЕКЛАТИМНОСТЬ

Квестимы (интуиты I и II квадрант, сенсорики III и IV квадрант):

1. *Квестим* более склонен к вопросительным интонациям. Даже его утверждения, как правило, звучат менее категорично, чем у *деклатимов*.
2. *Квестим* склонен отвечать вопросом на вопрос. Нередко начинает рассказ с фраз типа «О чем вам рассказать?...». Часто задает вопросы, не несущие смысловой нагрузки и не требующие ответа, переспрашивает, хотя слышал вопрос и понял его («Будешь картошку?» — «Кто? Я? Буду!»). Склонен использовать вопросы как инструмент для поддержания коммуникации (может переспросить для того, чтобы получить время для обдумывания ответа).
3. *Квестим* в большей степени настроен на общение в режиме вопросов и ответов. Всегда как бы ведет диалог — с реальным собеседником («хотелось услышать отклик», «спрашивайте меня, я отвечу») или с воображаемым (внутренний «диалог»). Даже если рассказ *квестима* был задуман как монолог, как правило, он все равно распадается на фрагменты (вопрос — ответ).
4. *Квестим* непосредственно, сразу реагирует на вопрос, заданный по ходу его монолога (независимо от верности и *рациональности/иррациональности*), — дает ответ, затем продолжает прежнюю тему. Поскольку более настроен на диалог, чем на «безответный» монолог, *предпочитает*, чтобы ему задавали вопросы. Сам с большим трудом, чем *деклатим*, удерживается от соблазна задать вопрос «по ходу», перебить собеседника.

Деклатимы (сенсорики I и II квадрант, интуиты III и IV квадрант):

1. В речи *деклатима* преобладают утвердительные интонации, что может восприниматься как уверенность или категоричность. Даже его вопросы зачастую звучат в утвердительном тоне.
2. *Деклатим* склонен задавать вопрос именно для того, чтобы получить/найти на него ответ. В отличие от *квестима*, редко отвечает вопросом на вопрос или использует не несущие смысловой нагрузки вопросы как инструмент для поддержания коммуникации.
3. *Деклатим* в большей степени настроен на общение в режиме монолога — когда собеседники «выступают по очереди» (происходит обмен серией монологов). Поэтому подсознательно стремится трансформировать диалог в монолог (либо в свой собственный, либо в монолог собеседника, просто слушая и не прерывая) — что в результате звучит как последовательность чередующихся монологов двух собеседников.
4. *Деклатим* сбивается (может «потерять мысль»), когда его перебивают по ходу монолога, поэтому обычно переживает, пока не стихнут комментарии. В ответ на вопрос «по ходу»

просит подождать окончания своего монолога и встраивает в него ответ на прозвучавший вопрос («подождите, сейчас я отвечу»). Сам более терпимо (с большим пониманием) относится к просьбе не перебивать и ждет окончания рассказа собеседником — избегает задавать вопросы «по ходу», настроен сначала выслушать до конца и лишь затем задавать вопросы и высказывать ответные аргументы.

Аналогия

Деклатим и *квестим* как бы ведут повествование в различных литературных жанрах. У *деклатима* это законченное повествование — рассказ, где есть завязка, кульминация, развязка, а у *квестима* это жанр пьесы, состоящей из диалогов.

Гипотезы

1. Вертность усиливает проявления данного признака: *экстраверсия* усиливает *деклатимность*, *интроверсия* усиливает *квестимность*.
2. Невербальный контакт с собеседниками у *квестима* более ярко выражен, чем у *деклатима* (контакт глаз, поворот корпуса, жесты).
3. В письменной речи *деклатим* склонен заменять вопросительное по смыслу предложение на повествовательное. *Квестим* же склонен заменять повествовательное предложение вопросительным или восклицательным (как бы требующим ответа, «провоцирующим» читателя на отклик).

Примеры

Квестимы:

«Есть ли к цели более чем один путь? Да.» (человек полностью повторил заданный ему вопрос, прежде чем ответить). «О чем бы вам рассказать? Что бы вы хотели узнать? Вчера я ходил...» (ответ на просьбу рассказать, что он делал вчера, человек начал с серии вопросов, по сути, не требующих ответа).

Деклатимы:

«Когда люди перечисляют десятки своих интересов, я не понимаю: то ли они "гонят", то ли что?» (вопрос звучит как утверждение).

<Деклатим>: «Как ты доехала?»

<Квестим>: «Кто? Я? Хорошо».

ПОЗИТИВИЗМ — НЕГАТИВИЗМ

Позитивисты (*экстраверты I и III квадранта, интроверты II и IV квадранта*):

1. *Позитивист* изначально обращает внимание на то, что в ситуации **есть** (присутствует, наличествует) или может реально произойти, что может быть трактовано как положительное видение окружающего мира, каких-либо ситуаций, возможностей, перспектив.
2. *Позитивист* настроен в большей степени на то, что ему **может принести** какая-либо ситуация, контакт с людьми, чем на то, чего он мог бы вследствие этой ситуации лишиться, потерять и т. д. Для *позитивиста* более характерен настрой на успех, а не на избегание неудачи.
3. *Позитивисты* лучше усваивают положительный опыт. Склонны «преобразовывать» отрицательный, негативный опыт в положительный (выделяют позитивные стороны).
4. Больше говорят о позитивном; о негативных моментах говорят на общем позитивном фоне («Да, есть такие проблемы, но...» — дальше позитивное). Разговоры о «плохом» (когда другой человек акцентирует, чего в ситуации не хватает) зачастую раздражают *позитивистов*.
5. В речи *позитивистов* звучат, в основном, позитивные формулировки. Если дают другому человеку инструкции, формулируют их в «положительном» ключе: что **нужно** делать (например: «звонить туда следует в такое-то время»).

Негативисты (интроверты I и III квадрант, экстраверты II и IV квадрант):

1. *Негативист* обращает внимание прежде всего на то, чего в ситуации **нет** или не хватает, что может быть трактовано как видение в отрицательном ракурсе перспектив, событий, ситуаций.
2. *Негативист* настроен в большей степени на то, чего он может лишиться, потерять вследствие определенной ситуации, контакта с людьми, чем на то, что ему может данная ситуация принести. Для *негативиста* более характерен настрой на избежание неудачи («положительное развитие» ситуации заключается уже в том, что что-то плохое просто *не произошло*).
3. *Негативисты* лучше усваивают отрицательный, негативный опыт. Выделяют в происшедшем негативные стороны.
4. Больше говорят о негативных моментах. Позитивные моменты упоминают на фоне негатива («Это хорошо, но...» — дальше негатив). *Негативистов* может раздражать «чрезмерно положительный» взгляд (когда другой человек «забывает» упомянуть об «отрицательных моментах», недостатках и т. п.).
5. В речи *негативистов* много негативных формулировок (отрицательных частиц, предлогов). Например: «негативный опыт **не** всегда необходим, мне он **не** нужен», «**не** будет поводов **ни** к чему», «**не** могу сказать, что это **не** так» и т. п. Если дают инструкции, говорят прежде всего о том, чего делать **не нужно** (например: «в такое-то время туда звонить нельзя»).

Примечание

Предыдущие исследования по рассматриваемому признаку по большей части сводились к оценочным факторам (позитив/негатив в «жизненном» смысле слова). По нашему мнению, такие установки могут быть лишь следствием более глубокого механизма работы признака: одни люди воспринимают и описывают некое множество через относящиеся к нему свойства (*позитивисты*), а другие описывают это множество, выделяя не относящиеся к нему (*негативисты*). *Позитивисты* описывают предмет, явление, стремясь обозначить его через присущие ему характеристики, *негативисты* более склонны указать на те характеристики, которых у явления нет. Поверхностное впечатление об оптимизме/пессимизме оценок соответственно *позитивистов* и *негативистов* происходит именно из-за этого. В реальности же и одни и другие могут вести речь в равной степени о хорошем или о плохом (в обычном смысле этих слов), разница заключается в *форме изложения* — например, о недостатках: «Я не могу сказать, что вы лишены недостатков» (*негативизм*) и «У вас есть некоторые недостатки» (*позитивизм*).

Гипотеза

Разница в усвоении опыта *позитивистами* и *негативистами* возникает вследствие того, что *позитивисты* лучше запоминают такие события, когда что-то произошло или состоялось, чем события, когда чего-то не было, не хватало и т. д. *Негативисты* же лучше запоминают такие события, когда что-то не произошло, чего-то было недостаточно, чем события, когда ожидаемое случилось, состоялось, «все было» (*событием* для *негативиста* в большей степени является отсутствие, нехватка чего-то — такие эпизоды лучше запоминаются, из них делаются соответствующие выводы).

Примеры

Позитивисты:

«Изначально "вотум доверия", недоверие надо обосновать». «Всегда верю в лучшее. Буду рассказывать, скорее, что-то хорошее. О возможных неудачах не предупреждаю — зачем заранее портить людям настроение, вдруг все получится». «Раздражает, когда в компании говорят о каких-то "гадостях"». «Стараюсь не давать инструкций "от

противного"». «При инструктаже избегаю указаний: "Не ходи!", "Не делай!"». «Отрицательный опыт все равно положительный». «Изначально доверяю всем людям».

Негативисты:

«Первая реакция на все: "нет!" Неважно, что это». «Я не говорю о хорошем». «Надо учитывать все негативные моменты. Безусловно, от людей можно ждать чего угодно». «Если настроение слишком хорошее — это не к добру». «В инструкции обязательно даю негативные ориентиры. Предвижу все негативные моменты и стараюсь их предусмотреть». «Люди все, конечно, хорошие, но лучше от них держаться подальше». «Когда писала учебник, то строила все доказательства "от противного"». «Чаще всего приношу плохие новости... На вопрос "Как дела?" отвечаю: "Все плохо"». «Как я хотела бы там развлекаться? Я точно *не* пойду в ресторан, я точно *не* пойду в казино... Ну, наверное, скорее, куда-нибудь на природу...». «Там будет здание, но тебе туда не надо. Потом будет улица, но ты на нее не сворачивай. Обойдешь здание, и в первые два подъезда не заходи».

ТАКТИКА — СТРАТЕГИЯ

Тактики («программные» интуиты и «творческие» сенсорики):

1. Фиксируют свое внимание на текущей ситуации, ближайших действиях, актуальном выборе — иначе говоря, настроены в большей степени на *путь*, последовательность действий, а не на цель, к которой он может или мог бы привести.
2. Как правило, не фиксируют для себя точку, в которую они хотят/хотели попасть — иначе говоря, цель. Поэтому по ходу «движения» направление, в котором они «движутся», может изменяться.
3. Не склонны, в отличие от *стратегов*, постоянно соизмерять свои текущие действия с желаемым окончательным состоянием («целью»). Возникающие цели оценивают по степени их сообразности пути (насколько цель вписывается в путь, которого они придерживаются).
4. Все варианты происходящего сейчас или происходившего в прошлом (то, что реально случилось или могло бы случиться) — то есть разные варианты путей — воспринимаются ими равнозначно (как равновозможные).
5. Осознанно цели не ставят или делают это крайне редко (зачастую под давлением обстоятельств). Избегают ставить далекие (долгосрочные или глобальные) цели: «Зачем загадывать — до того времени еще дожить нужно...».
6. *Тактики* сознательно оперируют путями — осознанно рассматривают и сопоставляют множество различных вариантов происходящих событий, предпринимаемых действий (то есть путей), «франжируют» их по каким-либо критериям (по личным предпочтениям — например, по оптимальности).
7. Если *тактик* осознает свои действия как направленные к конкретной цели, то по ее достижении может испытать ощущение пустоты, разочарование.
8. Лексика: в речи *тактиков* звучат слова «путь», «средства», «способы». О целях, как правило, не говорят, предпочитая заменять это понятие другими («необходимость», «мечта», «интерес», «задача» и т. п.).

Стратеги («программные» сенсорики и «творческие» интуиты):

1. Фиксируют свое внимание на точке, в которую они хотят попасть, — иначе говоря, на *цели* своих действий, а не на самих действиях, происходящих событиях и т. д.
2. Как правило, не фиксируют для себя путь, то есть конкретные действия, последовательность которых приводит к цели, поэтому по ходу деятельности «траектория», по которой они «движутся» к цели, может изменяться.
3. Свои текущие действия и актуальные выборы оценивают с точки зрения того, насколько они приближают их к конкретному желаемому состоянию (цели). При выборе отвергают те варианты, которые не приближают их к цели.

4. Анализируя прошлое, *стратеги* выделяют «ключевые моменты» (основные, наиболее значимые этапы), приведшие их к нынешнему состоянию. Не рассматривают варианты событий как равнозначные (воспринимают тот вариант, который реально осуществился, обособленно).
5. Осознанно ставят цели и с трудом отказываются от них. Могут испытывать замешательство, если вынуждены менять поставленную цель. Испытывают удовлетворение от достижения цели и разочарование в случае отказа от нее или если цели не удалось достичь.
6. *Стратеги* сознательно оперируют целями. При наличии нескольких целей в сознании *стратега* выстраивается их иерархия (*стратег* «сортирует», ранжирует цели).
7. Не имея осознанной цели, к которой стоит стремиться, *стратег* чувствует, что в его жизни чего-то не хватает, испытывает дискомфорт, часто ощущает себя дезориентированным.
8. Лексика: в речи *стратегов* часто звучит само слово «цель» и его производные. *Стратеги* вербально выражают цели, четко их формулируют, не склонны, в отличие от *тактиков*, «подменять» данное понятие другими.

Примечание

Ключевым элементом в понимании этого признака является «дихотомия» **«цель — путь»**. Сознание *стратега* в большей степени сориентировано на саму цель, но не на действия, совершаемые при движении к ней (путь), а сознание *тактика*, наоборот, фиксирует путь, то есть сами действия («шаги»), но не конечную цель. Это касается не только сознательных действий индивидов, принимаемых решений и т. д., но также и внешних обстоятельств, общего фона и прочих сопутствующих ситуации факторов. В целом, можно говорить о том, что различной является «точка отсчета»: либо путь корректируется согласно фиксированной цели (*стратегия*), либо фиксируется путь, а цель становится вариабельной (*тактика*).

Гипотеза

Разочарование по достижении цели *тактик* испытывает в случае, если ради этого ему пришлось отклониться от пути. Поскольку путь для *тактика* важнее цели, он испытывает дискомфорт, если оказался в таких обстоятельствах, что цель вышла по отношению к пути на первый план. Такая ситуация усугубляется у *тактиков-рационалов*, которые, в силу *рациональности*, склонны планировать свои действия и испытывают дискомфорт, если планы срываются. С другой стороны, чувство пустоты появляется из-за того, что в момент достижения цели путь прерывается. *Тактик* как бы теряет «опору под ногами», исчезает ощущение некоей «уверенности», определенности, сопутствующее естественному режиму его жизнедеятельности, — следованию пути. Пока он «шел своей дорогой», все было понятно, спокойно. Достигнув цели, пусть и желанной, он теряет «связующую нить» и не всегда понимает, что делать дальше.

Примеры

Тактики:

«Говорить о глобальных целях сложно, цель — это некие локальные задачи». «Не вижу больших целей. Цепь маленьких целей». «"По ходу пьесы" подбираю все, что попадется...». «Долгосрочные цели... я их все-таки достигаю, но как-то это все происходит "криволинейно"». «Если б я ставила себе глобальную цель, я бы, наверное, уже умерла! Глобальной цели как таковой нет вообще». «В конце каждого пути есть более чем одна цель. По дороге успеваю "словить" сразу кучу мелких "кайфов"». «Мой путь на долгие годы был мне ясен».

«Есть очень много вещей, которые я мог бы совершить, — и не совершил». «Вариантов того, что могло бы быть в моей жизни, много. Жила бы в другом месте, имела бы другую профессию». «Если бы я была другим человеком, все могло бы быть иначе».

«Когда я смотрю назад и думаю, что было бы, вижу много "развилочек". Вижу себя, как я там живу, свернув на другую "развилку" — "в другом измерении"».

Стратегии:

«Дело не в том, большая цель или маленькая, а в ее осознанности. Цель ясна, а путь не определен... Я не помню, как я иду к этой цели». «Я была рабой цели». «Цель составляет центр самоорганизации. Стыдно за несбывшиеся цели, даже если они давно неактуальны... Цель, если "нарисовалась", — то не "сотрешь"». «Глобальная цель — это штука приятная. Если критерии пути удовлетворяют моей глобальной цели, то я этими путями и иду». «Никаких "отвлечений" на что-то по пути быть не может». «У человека должна быть цель в жизни, иначе — зачем?...». «Огромный список — 35 пунктов — чего я хочу добиться в жизни». «Человек не всегда может четко изложить цель, но добивается того, чего он на самом деле хочет... Мелкие вопросы не рассматриваю, цель находится где-то дальше».

«Есть такие моменты — кардинальные, — и если бы у меня не получилось сделать то, что я хотела, то это была бы уже не я... Всегда смотрю, к чему это привело». «Любой поступок к чему-нибудь приводит». «Ключевых моментов было много. Важно, насколько это удлинит или укоротит мое движение к цели». «Я четко отслеживаю ключевые моменты, могу их перечислить. Сожалею, что не хватало опыта эффективно решать некоторые вопросы, из-за чего удлинялся мой путь к цели... Так или иначе, пришел бы к результату, к которому хотел прийти».

КОНСТРУКТИВИЗМ — ЭМОТИВИЗМ

Конструктивисты («программные» этики и «творческие» логики):

1. При общении с каким-либо человеком стараются этап эмоционального контакта сократить или обойтись без него («перепрыгнуть» через него). Не выделяют общий эмоциональный настрой как необходимый элемент общения с другим человеком (общаясь, что-либо обсуждают или делают вместе, не обязательно «подстраиваясь» эмоционально).
2. Для *конструктивиста* важны эмоциональные «якоря», связанные с определенным местом, книгой, фильмом и т. д., которые «резонируют» с внутренними эмоциональными состояниями. С их помощью он удерживает или усиливает свое эмоциональное состояние. Склонен перечитывать книгу или второй раз посещать то же самое место для того, чтобы заново пережить связанные с этим местом эмоции.
3. Эмоционально «зацепиться», ощутить сильное переживание могут независимо от того, насколько высок общий уровень материала (например, фильм в целом может не нравиться, но какой-то один момент заставляет смеяться или плакать).
4. С большим трудом дистанцируются от чужих эмоций, переживаний, чем от просьб что-либо обдумать или сделать.

Эмотивисты («программные» логики и «творческие» этики):

1. При общении с каким-либо человеком стараются привести его в нужное эмоциональное состояние (или подстроиться самому). В общении «вовлекаются» в общий эмоциональный настрой (выделяют общение как отдельный вид деятельности — «погружение в атмосферу»). *Эмотивист*, обсуждая какое-либо дело, может «забыть» о нем и «сбиться» на эмоциональный обмен.
2. *Эмотивист* скорее предпочтет новые впечатления возвращению к чему-то уже пройденному, старому (пусть и эмоционально приятному). Перечитывать книгу или второй раз посещать то же самое место будет чаще в том случае, если что-то забыл или надеется узнать что-либо новое.
3. Информация (например, книга, фильм, экскурсия), воспринимаемая как поданная непрофессионально, «некачественно», не задевает *эмотивистов* эмоционально, оставляет их равнодушными.

4. С большим трудом дистанцируются от просьб что-либо обдумать или сделать, чем от чужих эмоций или переживаний.

Гипотеза

Конструктивисты менее критично принимают эмоции, «загружаются» ими. Попад в определенное эмоциональное состояние, *конструктивисты* долго не могут из него выйти, поэтому стараются избегать информации, эмоционально неприемлемой или неприятной. У *эмотивистов* побуждение к действию/обдумыванию не вызывает критической оценки, поэтому они «загружаются», начав думать на какую-либо определенную тему и «отключаются» от нее с трудом.

Примеры

Конструктивисты:

«Эмоциональный контакт стараюсь сократить. Начинаю с серии автоматических вещей (дать тапочки, налить чаю...). «Если кто-то пришел ко мне "поплакаться", как правило, понимаю, что надо делать». «Гораздо проще вступить в контакт делом». «Когда предлагают конкретное решение вопроса — это лучше, чем утешение». «Если помогать, то, конечно, делом. Очень редко звоню, чтобы просто узнать, как дела. Настроение отслеживается параллельно».

«Ставлю себе музыку под определенное настроение». «Ради нескольких мест могу перечитывать книгу... Что значит, "слабо написана"? Меня волнует — это главное». «Я езжу в одно и то же место, как будто домой возвращаюсь». «Стараюсь не смотреть фильмы, если знаю, что они эмоционально тяжелы. Пересматривать точно не стану». «Могу долго переживать даже за людей, случайно встреченных». «Сначала комедии смотришь для того, чтобы похохотать, а потом — чтобы вспомнить эти ощущения».

Эмотивисты:

«Прежде всего, пытаюсь создать комфортную психологическую обстановку. Пытаюсь гостей ввести в ситуацию, пытаюсь "навести мосты", чтобы человек чувствовал себя спокойно». «Контакт завязываю словом, а не действием». «Если эмоциональная атмосфера при общении негативная, считаю общение неудавшимся». «Перед общением как бы проверяю эмоциональный настрой собеседника, стараюсь "вывести его в плюс"». «Проще изменить эмоциональный фон». «Могу говорить и то, во что сама не верю, для поддержания духа».

«Мне нужны новые впечатления, поэтому скорее поеду в новое место. Если вернуться — то туда, где "дорога изменилась"». «Не буду смотреть фильм, если он плохо снят. Плохо написанная книга не может меня взволновать». «Перечитывать книгу буду, если забыла сюжет». «Если меня попросят что-то обдумать, то, по крайней мере, буду помнить о самой просьбе».

ПРАВЫЕ — ЛЕВЫЕ³ (процесс — результат, эволюторы — инволюторы)

Правые (процесс, эволюторы):

1. *Правые* ощущают себя «внутри процесса», они «погружаются» в процесс, как бы становятся его частью. Поэтому с большим трудом, чем *левые*, занимаются несколькими процессами одновременно.

³ Из-за того, что данный признак был «переименован» В. Гуленко, возникла некоторая путаница. У А. Аугустинавичюте [2] и Г. Рейнина [5] этот признак называется «*левые — правые*» (*левыми* являются ИЛЭ, СЭИ, ЭИЭ, ЛСИ, СЭЭ, ИЛИ, ЛСЭ и ЭИИ, соответственно, *правыми* — ЭСЭ, ЛИИ, СЛЭ, ИЭИ, ЛИЭ, ЭСИ, ИЭЭ и СЛИ). Мы же используем в данной статье более современные «противоположные» обозначения В. Гуленко и Т. Прокофьевой (*левыми* являются ЭСЭ, ЛИИ, СЛЭ, ИЭИ, ЛИЭ, ЭСИ, ИЭЭ и СЛИ, а *правыми* — ИЛЭ, СЭИ, ЭИЭ, ЛСИ, СЭЭ, ИЛИ, ЛСЭ и ЭИИ). Поскольку название данного признака в любом случае никак не соотносится с его наполнением, данное разночтение не столь существенно, но следует проявлять внимательность.

2. *Правые* воспринимают процесс как нечто целостное, неразрывное. Склонны не отрываясь доводить процесс до конца, для них тяжело вернуться к оставленному процессу (для *правых* вернуться к процессу, из которого он «выключился», равносильно тому, чтобы начать его заново).
3. Лексика: в речи часто звучит само слово «процесс».

Левые (результат, инволюторы):

1. *Левые* ощущают себя «вне процесса». Для них ситуация, процесс (то, что они делают) — это нечто внешнее, управляемое со стороны (без «погружения» в него). Поэтому *левые* сравнительно легко занимаются несколькими делами одновременно, отслеживая начало и конец каждого (легче могут управлять несколькими процессами).
2. *Левые* склонны подводить промежуточные и окончательные итоги в процессе, ориентируются на результат, то есть на *результативное* окончание процесса. Испытывают дискомфорт, если дело, в котором они участвуют, не имеет очевидного результата. Это происходит потому, что *левые*, находясь «вне процесса», сравнительно плохо отслеживают его течение, — чтобы оценить состояние процесса, *левый* и использует промежуточные и окончательные результаты.
3. Лексика: в речи часто звучат слова «начало», «конец», «этап», «промежуток», «результат».

Примечания

1. Основное различие между *правыми* и *левыми* заключается в восприятии ситуации, процесса, соответственно, «изнутри» и «снаружи» (со стороны), «ориентация» же на процесс либо на результат является вторичным явлением. В частности, для *левых* подведение результатов, «промежуточных итогов» — инструмент, который они «вынуждены» использовать для того, чтобы ощутить течение процесса. *Правые* же потому «зависают» в процессе, что не желают «выключаться», теряя связь с процессом до его фактического завершения — получения результата.
2. Гипотеза о *перфекционизме правых* в эксперименте не нашла подтверждения. Вероятнее всего, *перфекционизм* (стремление довести до идеала) — личная особенность отдельных людей, не связанная с дихотомическими признаками.

Гипотеза

В основе данного признака лежат особенности работы *внимания* как высшей психической функции. Вероятно, у *правых* сравнительно выше **устойчивость** и **концентрация** внимания (способность сохранять сосредоточенность на объекте в течение длительного времени, в том числе при наличии помех). У *левых* же в большей степени проявляются такие характеристики, как **распределение** внимания (способность направлять внимание на несколько независимых объектов одновременно) и его **переключение** (перемещение направленности с одного объекта на другой или с одного вида деятельности на другой).

Примеры

Правые:

«Заканчивать всегда сложно, начинать тоже сложно, а самое сложное — вернуться на середине, если что-то оставлено на долгое время». «Прочитываю книгу вечером до конца главы и еще несколько страниц следующей... Мысль о том, что что-то закончится, приводит в ужас». «Не дай Бог, запустить какой-нибудь пасьянс, "зависну" надолго» (о компьютерной игре). «Трудно заставить себя взяться, а потом как-то само идет».

Левые:

«Дело должно быть сделано. Если подведение итогов не может быть окончательным, то должно быть хотя бы промежуточным». «Очень интересно дело завершать и браться за новое дело... Люблю представить хорошо выполненное дело». «Самое страшное — если

что-то не закончится никогда». «Чувствую себя жонглером, в руках — несколько процессов. Знаю две точки — начало и конец». «Ну почему ты не можешь одновременно есть и слушать?».

УСТУПЧИВОСТЬ — УПРЯМСТВО

Уступчивые (экстраверты-логики и интроверты-этики):

1. У *уступчивого* во «**внутреннее пространство**» (то есть то, чем *уступчивый* не может поступиться), очерченное его «личностной границей», попадают **ресурсы**, а интересы становятся объектом для «манипуляций». Интерес возникает, только если он подкреплён соответствующим ресурсом, возможностью.
2. *Уступчивый* в процессе взаимодействия с другими людьми свободно оперирует своими интересами (готов дать фору, рассмотреть встречные требования, делить свои интересы с кем-то или совместно ими управлять). Четко делит интересы на «свои» и «чужие».
3. *Уступчивый* начинает «защищаться» при конфликте ресурсов, но не отслеживает угрозы интересам. Если какой-либо человек начинает претендовать на ресурсы *уступчивого*, вторгаясь тем самым в его «внутреннее пространство», то резкая реакция *уступчивого* со стороны может показаться неадекватной, даже агрессивной (такая реакция связана с «неприкосновенностью» ресурса).

Упрямые (экстраверты-этики и интроверты-логики):

1. У *упрямого* во «**внутреннее** («неприкосновенное») **пространство**», очерченное его «личностной границей», попадают **интересы**, при этом ресурсы становятся объектом «манипулирования». При наличии интереса ресурсы, возможности изыскиваются.
2. *Упрямый* при взаимодействии с другими людьми свободно оперирует своими ресурсами (может делиться и «меняться» ресурсами, осознанно восполнять их и тратить). Четко осознаёт разделение ресурсов на свои и чужие.
3. *Упрямый* начинает «защищаться» при вторжении в сферу его интересов, при этом не отслеживает угрозы ресурсам. Если кто-либо пытается навязать *упрямому* свои интересы, вторгаясь тем самым в его внутреннее пространство, то реакция *упрямого* будет достаточно резкой (такая реакция появляется, если чужой интерес не становится личным интересом *упрямого*).

Примечание

Ключевые для этого признака понятия — «**внутреннее пространство**», **ресурсы** (это то, чем мы располагаем) и **личные интересы** (имеется в виду не *чувство интереса* к чему-либо (заинтересованность), а то, что мы на себя берем, те *занятия*, которые нам интересны и за которые мы чувствуем личную ответственность). «Внутреннее пространство» — это то, что человек воспринимает как неотъемлемую часть себя, не может этим поступиться и обороняет, оберегает в случае претензий, вторжения со стороны. У *уступчивых* в это пространство попадают ресурсы, а у *упрямых* — интересы. Соответственно *уступчивые* «манипулируют» интересами (свободно варьируют их, подстраивают под имеющиеся ресурсы), а *упрямые* — ресурсами (изыскивают под появившиеся интересы).

Примеры

Уступчивые:

«Дела могут быть своими и других людей, которые "нагружают" тебя ими». «Интересы, если они не могут быть реализованы, со временем перестают быть интересными. Отказываюсь от старых интересов легко». «Пытаюсь ограничивать количество своих дел. Потенциально мне это интересно, но я не буду этим заниматься». «Если я знаю, что я не могу это сделать, я от этого отказываюсь и забываю про это». «Если интерес есть, он, естественно, подкреплён возможностями. Если что-то невозможно — "от Луны не

откусишь". Когда люди перечисляют десятки своих интересов, я этого не понимаю... Я четко знаю свои границы».

Упрямые:

«Я свои любимые дела не бросаю. Буду делать за счет сна, еды...». «Я не откажусь, разумеется... Я склонен дожимать ситуацию до конца». «У меня такие интересы, от которых я не могу отказаться под страхом разрушения, краха своей личности». «Интересы на пределе физических возможностей. Когда эти самые физические возможности покажут предел — отказываюсь (то есть только в крайнем случае)... Откладываю до момента, когда будет хватать ресурса». «Не могу упускать свои интересы, хотя ресурсов уже и не хватает...».

БЕСПЕЧНОСТЬ — ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ

Беспечные (экстраверты-интуиты и интроверты-сенсорики):

1. *Беспечные* склонны решать какую-либо проблему, искать решение, используя только ту информацию, которая доступна в данной ситуации (например, в условии задачи). Поэтому *беспечные* каждый раз составляют новый алгоритм — под конкретную задачу.
2. При ответе на поставленный вопрос контекст поиска ответа, решения задачи (подготовительный этап, сбор информации, прошлый опыт и т. п.) никак не озвучивают — подразумевают «по умолчанию».
3. В речи *беспечных* часто звучит слово «предусмотреть» как общее понятие; обычно они говорят о том, что «нужно», «хорошо бы» или «невозможно» «предусмотреть все».

Предусмотрительные (интроверты-интуиты и экстраверты-сенсорики):

1. *Предусмотрительные* для принятия решения черпают информацию из широкого контекста своего опыта (рассматривая вопрос, склонны использовать весь свой опыт и фактические знания). *Предусмотрительные* склонны пользоваться готовыми, накопленными алгоритмами решения задач.
2. В ответе на поставленный вопрос озвучивают широкий контекст: предварительный этап поиска решения, сопутствующие обстоятельства, сведения.
3. В речи *предусмотрительных* само слово «предусмотреть» как общее понятие звучит сравнительно редко, но при описании действий, планов *предусмотрительные* раскрывают это понятие на конкретных примерах (приводят примеры того, как что-то можно предусмотреть).

Примеры (тема — как Вы будете собираться в поездку на отдых и как будете отдыхать)

Беспечные:

«Как бы обойтись минимумом "барахла", так чтобы много не тащить. На все случаи жизни не застрахуешься». «Наверняка что-то забуду. Возьму какую-то одежду, зонтик, книги, карты, фотоаппарат, лекарства. В качестве НЗ пойдут книги; развлечения посмотрим "по ходу", многое выяснится там». «Постараюсь взять минимум, чтобы мне не мешало развлекаться. Предметы личной гигиены, набор лекарств. Одежда, белье, шашлык — необходимое. Общих развлечений не предусмотрю». «Вещей по минимуму. Куплю удобную обувь, новый купальник, запланирую походы какие-то, экскурсии». «Стараюсь предусмотреть всякие ситуации, которые могут возникнуть. Не могу предусмотреть, что мне там понадобится». «Нужно взять одежду и лекарства, чтобы "прикрыть" "слабые места". С отдыхом разберемся на месте... Некие вещи предполагаются по умолчанию».

Предусмотрительные:

«Наверняка возьму две вещи: купальник и фотоаппарат. Не всегда знаешь, что будет на месте, лучше узнать заранее, — а то вот в первый раз в Италию тащила фен и утюг, а там в гостинице есть... К фотоаппарату все равно нужно покупать пленку и батарейки, это можно сделать и заранее». «Поход — и в Африке поход: не в первый раз. Задача знакомая, знаю, что надо брать. Нужно выучить язык, хотя бы немного. Большую часть времени

займет сбор информации». «Перед отъездом оплачиваю счета, чтобы в мое отсутствие ничего такого не произошло... Узнать, какая там погода. Все необходимое лучше купить заранее, поскольку хождение по магазинам там — непродуктивная трата времени, отведенного на отдых». «Нужно оформить паспорт с визой и страховкой. Решить, куда пристроить кота». «Турфирма за многое отвечает, должна предоставить информацию, если нет — посмотрю дополнительную культурную информацию... Выработался стереотип, есть набор предметов, которые надо брать с собой».

«Если пальто — тогда надо шить в ателье». — «Почему?» — «Ну, как-то...» (пауза)⁴.

<Предусмотрительный>: «Эти кнопки такие же, как на моем пульте, поэтому понятно, что ими канал не настроишь».

<Беспечный>: «Дай, я все-таки попробую».

<Предусмотрительный>: «Ну чего попусту пробовать?».

РАССУДИТЕЛЬНОСТЬ — РЕШИТЕЛЬНОСТЬ

Рассудительные (I и IV квадры):

1. *Рассудительные* в естественном состоянии расслаблены; они максимально мобилизуются, концентрируются только на время выполнения какой-либо задачи, а после того, как задача выполнена, снова выходят из состояния мобилизации. Расслабленность (отсутствие мобилизации) — это *естественное состояние рассудительных*.
2. *Рассудительному* перед важным, ответственным делом необходимо пребывать в естественном состоянии расслабленности (отдохнуть, отвлечься) — чем лучше он отдохнет, тем эффективнее будет последующая мобилизация, концентрация в нужный момент, тем лучше удастся выполнить дело. Чем труднее «бросок», тем больше перед ним нужно расслабиться.
3. Выход из состояния мобилизации, переключение на отдых для *рассудительных* не представляют никаких затруднений. Однако *рассудительные* могут испытывать трудности при «мобилизации» (трудно выйти из естественного состояния). Поэтому зачастую нуждаются в каких-либо специальных стимулах, чтобы мобилизоваться (склонны ставить себя в ситуацию, когда к действию их вынуждают внешние обстоятельства или кто-то решает за них).
4. *Рассудительный* склонен делить предстоящее крупное дело на несколько этапов. Мобилизуется для выполнения каждого этапа внутри дела, в промежутках между ними возвращается в естественное состояние (небольшое дело может составлять один этап).
5. Собственная мобилизованность осознается *рассудительным* на момент начала обдумывания, то есть еще на минимальном уровне. Момент принятия решения осознается сравнительно плохо и зачастую не запоминается.
6. *Рассудительные* лучше осознают и считают более ценным подготовительный этап перед принятием решения (обдумывание, обсуждение, выбор варианта действий и т. д.), уделяют этому этапу больше сил и времени. Этапы собственно решения и его исполнения как бы подразумеваются и сравнительно меньше ценятся, им уделяется меньше внимания.
7. В отношении работы для *рассудительных* более важен определенный уровень удобств, свободы и комфорта⁵. Само место работы (то, чем они занимаются) более склонны оценивать с точки зрения условий ее выполнения. *Рассудительные* не склонны поступаться комфортом, удобством, не всегда готовы пожертвовать условиями труда

⁴ Данный пример иллюстрирует склонность *предусмотрительного* применять в определенной ситуации имеющийся у него алгоритм действий.

⁵ Это касается и начальства: например, начальник-СЛИ «узаконил» получасовой перерыв для игры в нарды и шахматы, а в качестве поощрения за хорошие показатели предложил всем работникам вечер игры в бильярд или в боулинг за счет фирмы.

ради результатов (например, большего денежного вознаграждения): «Ну я же не могу без отдыха!».

8. Речевые особенности: описывают, как и почему пришли к какому-то решению, но не выделяют сам момент принятия решения; в разговоре о работе говорят об условиях (удобстве, перерывах, близости от дома и т. п.).

Решительные (II и III квадры):

1. *Решительные* зачастую мобилизуются еще до того, как это оказывается реально необходимым, как бы подсознательно готовятся к выполнению предстоящих в будущем задач; после выполнения какой-либо задачи *решительные* остаются все еще мобилизованными в течение некоторого времени. Мобилизованность — **естественное состояние решительных**.
2. *Решительному* до окончания выполнения важного ответственного дела необходимо пребывать в естественном состоянии мобилизации — чем эффективнее будет мобилизация, тем полнее, глубже, насыщеннее будет отдых. («Не ходишь на работу — и отдыхать не хочется»).
3. После выполнения трудной или длительной задачи выход из состояния мобилизации у *решительных* особенно затруднен (часто это выражается в некоей «бестолковой», неосмысленной деятельности). Поэтому *решительным* часто бывают нужны дополнительные факторы, стимулы (например, специально планируют развлечения: «после экзамена обязательно схожу в кино») или участие других людей, чтобы расслабиться и забыть об актуальной задаче.
4. *Решительный* не склонен делить предстоящее крупное дело на отдельные этапы, мобилизуется на время, необходимое для выполнения всего дела в целом. Пока задача не выполнена, у *решительного* поддерживается состояние внутренней готовности.
5. Собственная мобилизованность осознается *решительным* на момент принятия решения, то есть когда она достигает уже достаточно высокого уровня. Момент принятия решения осознается и запоминается.
6. *Решительные* лучше осознают этап собственно действия, начиная с момента принятия решения, и уделяют больше времени и сил *выполнению решения* как наиболее, по их мнению, ценной части работы. Подготовительный этап, предшествующий принятию решения, осознается и ценится ими значительно меньше, чем собственно решение и его выполнение.
7. *Решительные* более склонны трудиться ради результата (например, денежного вознаграждения), — в отличие от *рассудительных*, могут ради этого поступиться удобствами, комфортом. Место работы оценивают с точки зрения того, какие плоды дают затраченные усилия (в том числе в денежном выражении).
8. Речевые особенности: выделяют момент принятия решения и подробно описывают этап выполнения; в разговоре о работе говорят о ее плодах; в речи часто звучит слово «деньги».

Примечание

Коренное отличие между *рассудительными* и *решительными* заключается в развитии цикла «мобилизация — активность — расслабление» при выполнении любой трудной, ответственной задачи. Понятие «**естественное (базовое) состояние**» касается не всего процесса жизнедеятельности человека — оно является некоей «точкой отсчета» в указанном цикле. Естественное состояние *рассудительных* — расслабленность, *решительных* — мобилизованность. Те и другие ощущают эти состояния «на контрасте», четко их различают. Одни осознанно мобилизуются (*рассудительные*), другие отдыхают (*решительные*) — в том смысле, что выводят себя из естественного и приводят «силовым методом» в нужное на данный момент состояние.

Гипотезы

1. Для *сенсорики-решительных мобилизация* — понятие сенсорное, описывающее физиологическое, телесное состояние (мобилизация воспринимается ими как телесное напряжение). *Интуиты-решительные* ощущают (и соответственно, описывают) состояние мобилизации скорее как внутреннюю готовность, вдохновение и т. п. Аналогично, *расслабление* для *сенсорики-рассудительных* — это физическое ощущение, отсутствие напряжения в теле, а для *интуитов-рассудительных* на первый план выходит следование ритму, где противоположные состояния сменяют друг друга. При этом расслабленность может проявляться как отвлечение внимания, а мобилизация — как концентрация внимания.
2. *Решительные* осознают принятое ими решение как свое собственное, а обстоятельства — как сопутствующие факторы. *Рассудительными* решение часто осознается как вынужденное или невольное.
3. *Рассудительные* лучше, чем *решительные*, умеют распределять энергию и оценивать ее запас и расход; *решительные* лучше, чем *рассудительные*, выдерживают высокий уровень «заряженности» в течение длительного времени.
4. *Решительные* нередко предпочитают «аккордный» метод выполнения работ, когда нужно (например, ради большого вознаграждения) некоторое время — несколько дней, недель — напряженно работать, зато потом долго отдыхать. Для *рассудительных* «аккордный» режим работы является неестественным, они предпочитают, чтобы работа (большое дело) выполнялась «небольшими порциями».
5. Вертность усиливает проявления данного признака: *экстраверсия* усиливает *решительность*, *интроверсия* усиливает *рассудительность*.

Примеры

Рассудительные:

«Перед экзаменом в последний день я никогда не готовлюсь. Иду погулять, книжку почитаю какую-нибудь». «Специально не расслабляюсь, но и до шести утра точно сидеть не буду. Просто все рассчитано так, чтобы после десяти вечера уже все закончить. Вечер провожу, как обычно, а что мне должно мешать?». «Если сильно устал — просто отдыхаю, сколько нужно». «Над одной проблемой нельзя сидеть долго, надо отложить». «С моментом принятия решения все сложно. Он не отслеживается. Подготовительный этап и момент принятия решения происходят автоматически, а дальнейшее к этому не относится. Принятие решения — само по себе действие, к нему можно возвращаться в любой момент». «Обдумывание — это основная работа, после которой момент принятия решения не отслеживается. Если надо что-то еще делать... "задним числом" осознаю обстоятельства, которые меня все равно заставят это сделать. Сама себя "загоняю" в такую ситуацию». «Идет первичный отбор: надо или не надо, а там — как сложится. Решение как-то принимается, но неким неосознаваемым образом. А если оно принято, то это не значит, что до него руки дойдут». «Обдумывание — это хорошо, пока не нужно принимать решение. Еще лучше, если после этого делать ничего не надо». «До принятия решения обсуждений много. Какие принимаются решения, отследить не могу... "Прокрутила" в разных вариантах — уже виртуально сделала». «Если задается дело, его надо долго обдумывать. У меня нет такого момента, в который я решаю, что я буду что-то делать». «Главное в работе — свобода организации, свобода выбора». «Важна возможность восстановиться, не хочу перерабатывать». «Обязательно удобное рабочее место и только мое».

Решительные:

«"Поднапряжемся" и сделаем — потом будем отдыхать». «Меня жутко выводило, когда перед экзаменом меня пытались отвлечь, как-то растормошить. Почему? Мешает сосредоточенности, так скажем, *вдохновению*». «Бывает, что так устанешь, что даже заснуть не можешь». «Диплом я писала непрерывно трое суток, а потом пришла домой и "вырубилась"». «Принятие решения выделяю в отдельное действие. Всякие сомнения и

колебания идут до момента принятия решения». «Каждый раз я отслеживаю момент принятия решения. Если я принимаю решение, то дальше "падает гора на плечи", появляется ответственность». «"Зависать" в процессе обсуждения не буду... Выделяется фаза принятия решения». «Если решил посмотреть фильм, то все равно посмотрю». «Естественно, я помню, когда принимал решение». «Человек что-то говорит — я воспринимаю как сигнал к действию, а это была просто идея... Решение — это промежуточный этап. Решение принято — это не значит, что что-то сделано». «Я не понял — мы уже что-то решили или еще нет?». «Работа должна быть интересной. А деньги — ну это само собой!». «Я работаю ради денег, не считаю отдых ценностью. Работаю столько, сколько платят».

ВЕСЕЛОСТЬ — СЕРЬЕЗНОСТЬ (субъективизм — объективизм)

Веселые, они же субъективисты (I и II квадры):

1. *Веселые* хорошо осознают общий эмоциональный фон, сопутствующий общению с какими-либо людьми (например, воодушевление, веселье, напряжение и т. д.). Веселье (как, вероятно, и вообще какие-либо эмоциональные переживания) у них выделено в отдельный вид деятельности (могут, например, на вопрос о том, чем они были заняты, — ответить: «Мы веселились» — воспринимают эмоциональное общение как отдельный род занятий).
2. *Веселые* не воспринимают знакомство как особый вид деятельности (в отличие от *серьезных*, у которых знакомство представляет собой некий ритуал). Хорошо осознают, зачем знакомятся (цель знакомства — интересы, дело и пр.). В отличие от *серьезных*, не склонны делить «процесс знакомства» на некие последовательные этапы. Могут сразу устанавливать в общении любую дистанцию и регулировать ее по собственному усмотрению. Для преодоления границ между «своими» и «чужими» используют повышение эмоционального накала (это может быть совместно пережитая радость либо горе). Имя при знакомстве имеет второстепенное значение, первостепенен интерес к человеку, отношениям и т. д. — поэтому не считают формальные представления необходимым элементом знакомства.
3. *Субъективист*, в отличие от *объективиста*, не склонен выводить «объективно верные» закономерности (обобщая для этого свой и чужой опыт). Допускает, что у других людей могут быть иные критерии, свой взгляд на любую ситуацию, поэтому определяет свои/чужие действия как верные либо неверные, обязательно сопоставляя их с «субъективным» взглядом — оценивает в привязке к личной концепции, «своей системе», намерениям. *Субъективисты* склонны предлагать (или навязывать) другим людям не «правильный» способ действий, а целостную концепцию по этому поводу — то есть предлагают не просто «делать по-другому», а «взглянуть на ситуацию по-другому». Не считают, в отличие от *объективистов*, что есть ситуации, когда существует лишь один «объективно верный» вариант решения задачи — на любую ситуацию, по их мнению, можно смотреть по-разному. Увидев, что что-то делается «не так», спросят, скорее: «А что ты делаешь?» (вместо *объективистского* «Кто ж так делает?»). Говорят об оптимальности, имея в виду оптимальность в рамках своей концепции, субъективного подхода (с какой точки зрения более оптимально, по отношению к чему). Поэтому стремятся сверить чужой взгляд со своим и объяснить собственную позицию (сверить концепции): «Если имеется в виду это, то делаем так, а если что-то другое — по-другому».
4. «Сверка концепций» — общее явление для *субъективистов*, оно касается не только способов действий, но и понятий, терминологии и т. д. *Субъективисты* в большей степени настроены на то, что под одним и тем же словом, термином разные люди могут понимать разные вещи. Воспринимают терминологию (как и действия людей) как часть субъективной концепции — неотрывно от личного взгляда, занимаемой позиции, намерений и т. д.: «Мы договорились, что мы это называем так». В отличие от *объективистов*, которые воспринимают терминологию как «объективную»,

субъективисты понимают разницу терминологий (это может касаться даже устоявшихся терминов) и стремятся сверить понятия («Это вы так говорите, а *я считаю*, что это так (не так)»).

5. Лексика: при описании своих действий или обсуждении совместной деятельности употребляют выражения: «изложу точку зрения», «согласно моему представлению», «собственные критерии», «соответствует убеждениям», «я заключила», «он настоял» и т. д. То есть подробно описывают вербальную коммуникацию — как именно происходит (или почему не происходит) их вмешательство в ситуацию.

Серьезные, они же объективисты (III и IV квадры):

1. *Серьезные* плохо осознают общий эмоциональный фон; не воспринимают эмоционально окрашенные понятия (например, «веселье») обособленно и подменяют их интерпретациями, не имеющими прямого эмоционального окраса (вместо слова «веселье» говорят «развлечение», «отдых», «удовольствие» и т. п.). Не воспринимают эмоциональное общение как *отдельный* род занятий и склонны смешивать его с другими совместными делами (могут веселиться на работе или заниматься серьезными делами, веселясь).
2. У *серьезных* знакомство с новым человеком представляет собой особый «ритуал», необходимый для сближения с ним (если ритуал не пройден, то *серьезный* не считает себя «познакомленным», например: «Нас не представили»). В ситуации знакомства *серьезным* проще, если степень близости контакта задана извне — то есть знакомство существенно облегчается при наличии какого-либо посредника (человека или ситуации-посредника) — это позволяет «перескочить» первые фазы знакомства, сразу начать более близкое общение. Для преодоления границ между «своими» и «чужими» *серьезные* создают (или используют уже существующие) специальные «правила» и «ритуалы» для поэтапного сближения. Хорошо осознают весь процесс и фазы знакомства (как из «чужого» человек становится «своим»). Для сближения *серьезному* важно знать имя, какую-либо иную информацию, характеризующую нового человека, — поэтому формальное представление является необходимым этапом знакомства.
3. У *объективиста* существует представление об «объективно известных» фактах, закономерностях в общем опыте, он считает, что существуют «верные вообще», «всегда правильные» закономерности. Допускает, что у других людей может быть свой взгляд, своя позиция, но не считает, что любое действие может оцениваться как верное/неверное *только* с определенной точки зрения (допускает существование «объективно верных» действий). Поэтому, с точки зрения *объективиста*, действия могут быть разными — «субъективными», связанными с личными мотивами и предпочтениями, и «объективными» (когда есть только один «правильный», наиболее эффективный способ что-либо сделать). *Объективисты* определяют свои/чужие действия как верные либо неверные, сопоставляя их со своим представлением о том, как «объективно правильно». В тех случаях, когда они считают, что в ситуации существует лишь один оптимальный вариант решения задачи, склонны предлагать (или даже навязывать) именно *способ деятельности* (не *свой взгляд*, как *субъективисты*), казущийся им наиболее целесообразным: «Нет, ты *так* сделай — так правильно». Говоря об оптимальности, имеют в виду оптимальность вообще — «объективную» оптимальность (считают, что знают «правильные», «оптимальные вообще» способы действия). При совместной деятельности предлагают «наиболее эффективный» способ; при несогласии прежде всего не «сверяют концепции», а выясняют, знает ли собеседник о том, «как правильно».
4. В отличие от *субъективистов*, не настроены на «сверку концепций». *Объективисты* полагают, что устоявшиеся термины, понятия имеют единственно возможное толкование («правильное», «верное»), — зачастую не задумываясь о том, что другой человек может воспринимать их иначе, в рамках другой концепции. Оперируют такими понятиями как «объективной данностью», как однозначными фактами, не стремясь в этом случае

«сверять концепции»: «Это называется так». Считают при этом, что знают, как правильно, как есть «на самом деле» (считают определенную «картину мира» единственно верной): «Это вы так говорите, но *на самом деле* это так (не так)».

5. При описании своих действий или обсуждении совместной деятельности вместо «объяснительной» лексики приводят массу примеров (все «верные» и «неверные» действия описывают на примерах).

Примечание

В процессе исследования не подтвердилась гипотеза о квадратном характере развлечений. Также оказалась несостоятельной распространенная трактовка этого признака, заключающаяся в том, что *серьезные* не будут прилюдно играть и вести себя «по-детски». Вероятно, в большинстве таких случаев (например, незнакомые друг с другом взрослые люди катаются с горки) мы имеем дело с типичной «ситуацией-посредником», когда снимаются внутренние барьеры.

Гипотеза

Дихотомия *логика* — *этика* усиливает одну из составляющих данного признака (*этика* усиливает проявленность *веселости*, *логика* — *серьезности*).

Примеры

Веселые (субъективисты):

«Веселье — большое количество эмоций... Компания друзей, обмениваемся новостями, можно перекусить, песни попеть». «Развлечение — это вовлечение, когда можно самой активно поучаствовать. Когда смотришь или читаешь — это обучение, а веселье — это активное, и даже возбужденное состояние, которое я никогда не путаю с отдыхом (расслабленным состоянием)... Пожалуй, веселье для меня — это возбужденное общение, которое (в отличие от ссоры, драки и пр.) доставляет удовольствие». «Чтение книг, опера — это не развлечение... Веселье — высокий жизненный тонус». «Веселье — какое-то высвобождение, когда все кажутся не слишком серьезными». «Веселье — это радость, бесшабашность, все в этом участвуют, рушатся какие-то рамки».

«Если меня приводят в компанию и не представляют, то мне не составляет труда познакомиться самой». «Большинство тех, с кем "треплюсь", могу не знать по имени». «Порядок освоения контакта может быть любой, знакомиться не обязательно». «Для меня в компании имена не важны». «Я только через неделю запомнила его имя, хотя целовались уже всю» (о знакомстве с будущим мужем).

«Когда я вижу, что кто-то что-то не так делает, надо убедиться, что это мое дело. Если меня это касается, первая реакция — отступить и дать делающему "нахлебаться"... У меня есть свои критерии, как надо. У других людей могут быть свои критерии». «Сначала положи топор, объясни, почему так делаешь». «Я посчитал, что высказал то, что считал нужным и относящимся к данной теме».

Серьезные (объективисты):

«Мне трудно разграничить работу и веселье. Веселье... сложно дать определение». «Ко всему подхожу серьезно, даже к отдыху». «Всегда в серьезном можно найти что-то прикольное, и наоборот». «Учиться надо весело. Работа без развлекательного элемента невозможна». «Что такое веселье — непонятно. Что такое отдых — понятно, что такое развлечение — тоже».

«Для меня важно, чтобы меня представили, или, еще лучше, чтобы обо мне заранее что-то рассказали в компании». «Вступаю с человеком в контакт в предлагаемых им рамках, не захожу за них, если не знаю, будет ли ему приятно». «Не люблю навязываться или когда другие навязываются: вдруг тетка, которую я первый раз вижу, начинает называть "деткой", или как-то еще». «Имя — это важно. Если человек его не говорит, часто это значит, что он хочет скорее прекратить общение».

«Если делается не так, как надо? Ой! Мне проще отобрать и сделать, чем объяснять. По-моему, гвоздь можно забить только одним способом». «Есть вещи, в отношении которых видно объективно, что так делать нецелесообразно, и есть оптимальный способ действий. Раздражает, если человек систематически делает что-то не так». «Когда я вижу, что что-то делается неэффективно, у меня "кишки в узлы завязываются"». «Тяжело переживаю, когда что-то явно противоречит здравому смыслу и сделать я ничего не могу. Если я могу вмешаться в ситуацию — я вмешиваюсь, независимо от того, касается она меня, или нет». «Способы, присущие человеку в рамках его опыта, — не то же самое, что объективные вещи (видно по результату)».

ДЕМОКРАТИЗМ — АРИСТОКРАТИЗМ

Демократы (I и III квадры):

1. *Демократ* воспринимает и определяет себя, прежде всего, через личные качества. При восприятии других людей для него также первичны личные качества человека (насколько лично ему он близок, интересен, приятен или неприятен; его ум, идеи, внешность, вкусы и т. д.). Индивидуализм в большей степени присущ *демократу*: «я — это я».
2. Формирует свое отношение к какому-либо человеку, исходя из отношения к его личным качествам (авторитет, интеллект, личные достижения и т. п.). Признает преимущество отдельных личностей, исходя из их индивидуальных качеств. Отношение *демократа* к другому человеку не будет базироваться на его принадлежности к той или иной группе, а также на своих отношениях с представителями этой группы.
3. Не склонен воспринимать людей, с которыми он общается, как представителей некоего «круга общения», обладающих особыми качествами, присущими именно членам этого круга.
4. *Демократ* не склонен использовать в речи выражения, обобщающие «групповые черты» отдельных людей (например, «типичный представитель»).

Аристократы (II и IV квадры):

1. *Аристократ* зачастую воспринимает и определяет себя и других людей через групповую принадлежность (деление на группы может происходить по самым различным критериям: профессиональная принадлежность, пол, возраст, национальность, место жительства и т. п.), например: «я — представитель», «этот — из таких-то». *Аристократу* более присущ коллективизм.
2. Отношение к другому человеку формирует под влиянием своего отношения к группе, к которой принадлежит этот человек. *Аристократу* бывает непонятно, как можно одновременно принадлежать к двум враждующим или противоположным группам: «Ты либо с нами, либо с ними — тогда против нас».
3. Выделяет свой круг общения по каким-либо признакам, осознает его некую «особость».
4. В речи *аристократа* часто звучат выражения «группа», «типичный представитель», «наши», «все они такие» и т. п.

Примечания

1. Наиболее кратко суть данного признака можно выразить так: примат коллективного «Мы» (*аристократы*) или индивидуального «Я» (*демократы*) и соответствующих ценностей.
2. Можно сказать, что *аристократ* — существо в большей степени социальное, а *демократ* — индивидуальное. Поэтому спор, что важнее — *личность* или *общество*, разрешен быть не может.
3. С точки зрения **социальной психологии**, при восприятии нового человека *аристократом* сильнее задействованы механизмы социальной перцепции: **каузальная атрибуция** («степень зависит от уникальности или социальной обусловленности поведения») и **эффект ореола** («проявляется, если субъект имеет минимум информации

об объекте»). Оба они — часть процесса *стереотипизации* (восприятия через стереотип) [1, с. 128].

Гипотезы

Аристократы:

Этики-интуиты создают новые группы («жители спальных районов», «типичный представитель нового поколения вратарей»), — суммируя некие совокупные черты, присущие большинству. *Логики-сенсорики* пользуются группами, которые создали *этики-интуиты*, тем самым переключаясь на свою сильную *логику* и уже на ее основе строя личные отношения.

Демократы:

В представлении *демократов* группа создается из личностей, объединенных общим интересом, делом, идеей (*логики-интуиты*), или на основе взаимной симпатии (*этики-сенсорики*). При этом группа не является в сознании *демократа* основанием для построения иерархии в обществе.

Влияние этого признака на определение типа личности

1. **Иерархия и статус** часто описываются как понятия, присущие *структурной логике*. По нашим наблюдениям, это не совсем верно. «Белые логики» первой квадры будут придерживаться формальных требований, но не станут перестраивать все свое поведение в соответствии с новым статусом. Так будут поступать *аристократы*, наиболее явно — «белые логики» второй квадры. Из-за этого может возникнуть путаница. Если понаблюдать, то прочие *аристократы* не менее склонны к «статусным играм», например: «Я требую, чтобы ко мне относились как к директору» (ЭИЭ), «Не могу общаться с вышестоящими» (ИЭЭ).
2. **Деление людей на «своих» и «не своих»** часто относят к наполнению *аристократизма*. На самом деле, «свои» и «не свои» есть для любого «белого этика», в том числе и *демократа* (СЭЭ, в особенности ЭСИ). Если раскрыть данное понятие, то «свой» — это тот, с кем установлены близкие отношения, есть родственная связь или душевная привязанность. У ИЭЭ и ЭИИ душевная привязанность и принадлежность к группе совмещаются: «свои» и «не свои» у них — это члены «своей» либо «не своей» группы.
3. **Обращение на «ты» и на «Вы»** не всегда значимо с точки зрения наполнения данного признака. Согласно нормам этикета, правилам поведения, к старшим принято обращаться на «Вы», а разные неформальные объединения, наоборот, практикуют обращение на «ты» независимо от возраста. Если у ребенка мама — его учительница, он будет в классе обращаться к ней на «Вы»; можно привести и другие примеры. Важно не то, как обращаются, а **что** стоит за этим обращением.

Примеры

Демократы:

«Меня не интересует социальная принадлежность человека и прочие социальные знаки». «В голову не приходит определять принадлежность к какой-либо группе. Человек — это единица». «Важно, что представляет из себя сам человек». «Когда я общаюсь с человеком, мне вообще "по барабану", кто он — мужчина или женщина». «Трудно определить, в чем заключается принадлежность к группе, не могу выделить что-то, чем мы выделяемся из всех остальных». «Я являюсь представителем только своих идей». «Группы замечать могу, но это "игра"».

Аристократы:

«Воспринимаю людей по принадлежности к группе, "сажаю" каждого на какую-нибудь "полочку" ("хорошая мамаша", "лапочка"...). «Если удастся определить принадлежность к группе кого-либо, это радует. Легче воспринимать информацию от человека, зная его принадлежность к группе». «Я выделяю людей по профессиональным

качествам. Первое: к какой социально-экономической группе человек относится. Второе: профессионал он или нет, как он себя ведет, по личным качествам». «Я к тебе обращаюсь как к типичному представителю переводчиков». «У нас на работе взяли нового секретаря, так вот она... работает плохо, и вообще не тот человек. Может, потому, что живет в спальном районе... Только не подумайте, что я аристократ какой-то!». «Мне эта религия ни к чему, но простым людям надо». «Ты принадлежишь к моему кругу общения, а люди моего круга общения не крадут туалетную бумагу из "МакДоналдса"!».

Следствие по квадратным признакам

Понятие «дух квадраты» или «ценности квадраты» может быть выражено через наполнение трех квадратных признаков. Так, например, песню 30-х годов: «*Мы будем петь и смеяться, как дети, среди упорной борьбы и труда*» — сочинил кто-то из второй квадраты, но не потому, что «квадратным духом повеяло», а потому, что в ее тексте просматриваются два признака — *веселые и решительные*, — которые в таком сочетании есть только у второй квадраты.

РЕЗЮМЕ

Результаты исследований показали устойчивую тенденцию к существованию независимого наполнения каждого признака Рейнина и четкому распределению испытуемых по дихотомическому критерию. Понимание ряда признаков в соционике существенно скорректировано, дополнено и расширено. Некоторые частные гипотезы, относящиеся к отдельным признакам, не нашли подтверждения в эксперименте.

Как представляется, подобные исследования могут помочь в создании объективных критериев и надежных инструментов для определения соционического типа личности. Кроме того, только с учетом признаков Рейнина можно реально продвинуться на пути создания полной, многомерной модели психики.

Проведенный эксперимент является *пилотным*, его методика и выводы должны быть статистически подтверждены на большом экспериментальном материале. Тем не менее, уже сейчас можно говорить об устойчивой тенденции — по большинству признаков исключений практически не встречается, по некоторым признакам отмечено минимальное число исключений (примерно один из десяти человек). Почти все они связаны с осознанным поведенческим уровнем или обусловлены различиями в воспитании. В проявлениях признаков на речевом уровне и в невербальных реакциях исключений не встречено. Для опытного диагноста-соционика не составит труда проследить проявление большинства признаков в соционическом интервью.

Л и т е р а т у р а :

1. Андреева Г. М. Социальная психология. — М.: Аспект Пресс, 1998.
2. Аугустинавичюте А. Теория признаков Рейнина. Очерк по соционике // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — № 1–6.
3. Гуленко В. В., Тыщенко В. П. Юнг в школе. — Новосибирск, 1997.
4. Рейнин Г. Р. Группа биполярных признаков в типологии К. Юнга // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 6.
5. Рейнин Г. Р. Морфология малых групп // Соционика, ментология и психология личности. — 2001. — № 2.
6. Рейнин Г. Р. Теоретический анализ типологических описаний личности в психологии // Соционика, ментология и психология личности. 1999. — № 4–6.
7. Рейнин Г. Р. Типология К. Юнга как математический объект. Основные результаты // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 6.
8. Филатова Е. С. Соционика для всех. Наука общения, понимания и согласия. — СПб.: Б&К, 1999.

Статья поступила в редакцию 31.01.2003;
в окончательном варианте — 11.02.2003.