

Трехов А. В.

cazachok@mail.ru

ПРИЗНАК КВЕСТИМЫ/ДЕКЛАТИМЫ, ГРУППЫ КВЕСТИМНОСТИ И КОЛЬЦА ЗАКАЗА

Дано определение признакам квестимы–деклатимы в терминах структуры модели А. Исследованы группы, получаемые пересечением дихотомий квестимы–деклатимы, аристократы–демократы и статики–динамики, а также кольца заказа.

Ключевые слова: соционика, модель А, дихотомии, признаки Рейнина, группы квестимности, кольца заказа.

Группы квестимности

Квестимы имеют в ментальном кольце или ▲+ и ●+, или △- и ○-. А также или □-, или ■+ и ■+. Деклатимы имеют в ментальном кольце или ▲- и ●-, или △+ и ○+. А также или □+ и □+, или ■- и ■-.

Думаю, за квестимность отвечают □- или ■+ в ментальном кольце. За деклатимность — □+ или ■-.

□- — мышление максимально абстрактное, общее, универсальное. Носитель программной □- сказал об этом так: «Все науки являются ни чем иным как человеческой мудростью, которая всегда пребывает одной и той же, на какие бы предметы она не была направлена», [4].

■+ — мышление максимально конкретное и предметное. «Допустим, Земля вращается вокруг Солнца, но мне-то это в моей работе не пригодится».

Оба типа мышления отличаются любопытством. В первом случае ничем не ограниченным, во втором скорее не любопытством, а конкретным интересом. Поэтому ТИМы, имеющие такие типы мышления, и могут быть названы квестимами.

■- — мышление циничное, скептическое, мышление агностика.. «Это только... еще раз показывает ситуативность «необходимого» набора «нужных» качеств в любом деле и на любом месте», [6].

□+ — мышление догматичное безапелляционное.

Оба типа мышления к любопытству не располагают. Первое из-за уверенности в том, что абсолютного знания нет и одно знание не хуже другого. Вторые из-за уверенности в том, что они им уже обладают. ТИМы, имеющие такие типы мышления, называются деклатимами.

Квестимы/деклатимы

| | | | |
|----|----|----|----|
| ▲□ | ○■ | ■○ | □▲ |
| ■△ | □● | ●□ | △■ |
| ●□ | △■ | ■△ | □● |
| ■○ | □▲ | ▲□ | ○■ |

Статики/динамики

| | | | |
|----|----|----|----|
| ▲□ | ○■ | ■○ | □▲ |
| ■△ | □● | ●□ | △■ |
| ●□ | △■ | ■△ | □● |
| ■○ | □▲ | ▲□ | ○■ |

Аристократы/демократы

| | | | |
|----|----|----|----|
| ▲□ | ○■ | ■○ | □▲ |
| ■△ | □● | ●□ | △■ |
| ●□ | △■ | ■△ | □● |
| ■○ | □▲ | ▲□ | ○■ |

Возможно четыре вида ментального (как и витального) кольца:

Демократы-статики (квестимы): ▲+, □-, ●+, ▤-. Эту группу мы назовем **любопытные**. Их отношение к информации: мы хотим знать все. Это самая квестимная группа: ▲□, □▲, ●▤, ▤●.

Аристократы-динамики (квестимы): △-, ■+, ○-, ▢+. Эту группу назовем **конкретные** (хотим знать нужное). ▢△, △▢, ■○, ○■.

Демократы-динамики (деклатимы): △+, ■-, ○+, ▢-. **Равнодушные** (равнодушны к знаниям). ○▢, ▢○, △■, ■△.

Аристократы-статики (деклатимы): ▲-, □+, ●-, ▤+. **Уверенные** (мы знаем). □●, ●□, ▤▲, ▲▤. Самая деклатимная группа.

Теперь понятна вроде бы повышенная квестимность Сократа — ТИМ △■ [7]. На самом деле он не искал новых знаний, а обстоятельно раскрывал имеющиеся. Опять же группа равнодушных ближе к квестимам, чем уверенные, а △■ даже для этой группы достаточно квестимен.

Посмотрим, как сказывается принадлежность к группам квестимности (ГК) на особенностях дуализации. Равнодушные не испытывают дискомфорта от потока информации, собранного любопытными. А уверенные без «растеканий по древу» сообщают то, что нужно конкретным.

Влияет принадлежность к ГК и на работу колец заказа. В квестимных кольцах любопытные чередуются с конкретными. А в деклатимных — равнодушные с уверенными. При переходе любопытный → конкретный информация приводится в некоторый порядок. При переходе конкретный → любопытный опять происходит ее несистематический сбор. Уверенные готовы принять от равнодушных знания как данность и немного в другой форме донести дальше.

Кольца заказа

Кольца заказа образуются на пересечении признаков правые/левые, экстраверты/интроверты и квестимы/деклатимы.

Экстраверты/интроверты

| | | | |
|----|----|----|----|
| ▲□ | ○▢ | ▢○ | □▲ |
| ▢△ | □● | ●□ | △▢ |
| ●▤ | △■ | ■△ | ▤● |
| ■○ | ▤▲ | ▲▤ | ○■ |

Правые/левые

| | | | |
|---|---|---|---|
| □ | ▢ | ○ | ▲ |
| △ | ● | □ | ▢ |
| ▤ | ■ | △ | ● |
| ○ | ▲ | ▤ | ■ |

Информация меняется и преломляется в сознание представителя каждого ТИМа. Как она преломляется у квестимов? Она становится более спорной. Деклатимы делают ее более общезначимой. Экстраверты — более объективной, интроверты — более субъективной.

Таким образом, интроверты левого кольца (квестимы) преобразовывают информацию в более спорную и менее объективную. Это локальные учения, небольшие школы... Разнести эти знания по миру могут дуалы накопителей — реализаторы, в этом экстравертном правом деклатимном кольце информация приобретает объективный и бесспорный вид, становится

азбучной. «Собираемая этими типами (накопителями) информация концентрируется и уплотняется до тех пор, пока не будет достигнута критическая плотность, после чего следует взрыв» [5].

Правое квестимное экстравертное кольцо — кольцо программаторов. Представители этого кольца выдают спорную, но объективную информацию, которую делают более популярной: субъективной, но бесспорной; дуалы программаторов — координаторы.

Таким образом, идеи рождаются в квестимных кольцах, представители которых соответствуют акцептным функциям своей квадры [2,3]. Деклатимы доносят идеи до общества.

Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинавичюте А.* Теория признаков Рейнина. Очерк по соционике // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — № 1–6.
2. *Букалов А.* Функциональные роли типов в квадре и соционе // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 5.
3. *Букалов А.* Внешний и внутренний язык квадры и закон сменяемости квадр // Соционика, ментология и психология личности. — 2003. — № 2.
4. *Декарт Р.* Сочинения. — М., Мысль. 1989.
5. *Карпенко О.* О ранжировании квадр по аспектам информационного потока // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — № 5.
6. *Миронов В.* Эффективный руководитель с точки зрения соционики // Соционика, ментология и психология личности. — 2003. — № 2.
7. *Стовлюк М., Лытов Д.* О смысловом содержании признаков Рейнина // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — № 6.