

Цыпин П. Е.

## ЛИЧНОЕ И СОЦИОННОЕ В ПРИЗНАКАХ РЕЙНИНА-АУГУСТИНАВИЧЮТЕ: РАЗВИТИЕ ИДЕИ

Рассмотрены признаки Рейнина с позиций проявления в них личного или соционного. Выделены экстремальные группы ТИМов и группы преломления. Даны характеристики всех выделенных групп ТИМов.

*Ключевые слова:* соционика, модель А, дихотомии, признаки Рейнина, аспекты, знаки.

### Введение

А. В. Трехов в своей статье «Личное и соционное в признаках Рейнина-Аугустинавичюте» [7] изложил фундаментальную идею о различном проявлении признаков на личном и соционном уровне. Нижеприведенная таблица эту идею наглядно представляет.

Признак	Личное	Соционное
Структура речи (Новые знания/старые знания)	Статика/динамика	Квестимность/ деклатимность
Целеполагание (Приоритет цели/приоритет метода)	Иrrационалы/рационалы	Правые/левые
Энергетический режим (Энергозатратность/ энергосбережение)	Экстраверты/интроверты	Позитивисты/ негативисты
Фильтры восприятия (Внешнее/внутреннее)	Сенсорики/интуиты	Логики/этики
Общественные стратегии (Расточители/накопители)	Рассудительные/решительные	Веселые/серъезные
Характер общественных контактов (Ориентация на практическую помощь/ ориентация на моральную поддержку)	Тактики-меценаты/ стратеги-дипломаты	Конструктивисты/ эмотивисты
Ритм жизни (Ситуативность/предопределенность)	Беспечные/ предусмотрительные	Уступчивые/упрямые

Первичная задача этой статьи — развить идею о различии личного и соционного в проявлении признаков Рейнина-Аугустинавичюте. Но рассматриваемая идея настолько богата, что удалось выявить ряд следствий, одним из которых является взгляд на ТИМ, отличный от общепринятого.

### Определения

Прежде всего, несколько слов о том, что такое личное, социальное и соционное.

**Личное** — это реализация индивидом своих планов и программ вне контекста социальных задач и активной социальной деятельности.

**Социальное** — это реализация индивидом какой-либо деятельности в рамках общества и в тесном контакте с подсистемами общества, но вне контекста соционной роли его ТИМа.

**Соционное** — это реализация индивидом соционной роли (или миссии) своего ТИМа в рамках деятельности тех или иных социальных структур. Соционная миссия заключается, прежде всего, в исполнении «межквадровой» роли программатора, реализатора, координатора или накопителя с учетом возможного «дрейфа» в любую квадру. Также соционная миссия может быть просто связана с реализацией аспектов ведущего блока ТИМа.

Очевидно, социальное много шире соционного.

Например, имеется индивид ТИМа **ЛД**. Когда он идет на кухню готовить себе, скажем, пельмени или размышляет, в какой автосервис поехать чинить машину, то проявляется

личное. Когда тот же  $\blacksquare\Delta$  работает на рынке и продает картошку, то проявляется *социальное*, но не соционное, так как означенная работа никак не коррелирует ни с ролью программатора, ни с аспектами  $\blacksquare$  и  $\Delta$ . Наконец, если наш  $\blacksquare\Delta$  трудится в качестве главного редактора журнала и определяет его политику и «идеологию», то тут работает *соционное*.

Кстати, большинство знаменитостей реализовали свои соционные потенциалы как на уровне межквадровых ролей, так и на уровне аспектов блока ЭГО.

### Анализ таблицы

Прежде всего, заметим, что любой признак Рейнина-Аугустиновичуе так или иначе проявляется на обоих уровнях — личном и соционном. Весь вопрос, на каком уровне признак проявляется заметно, рельефно, интенсивно. Таблицу и следует понимать так: признак, указанный в столбце «личное», наиболее ярко работает на личном уровне, а находящийся в столбце «соционное» — на соционном уровне.

Пройдемся немного по дихотомиям. Сочетание *квестимности / деклатимности* и *правости/левости* определяет соционную роль ТИМа, а именно: *правый квестим* — программатор, *правый деклатим* — координатор, *левый деклатим* — реализатор, *левый квестим* — накопитель [2]. Эти две дихотомии наиболее соционны, поскольку из них следует сам **характер вклада** ТИМа в решение соционных задач.

*Позитивизм / негативизм* — очень яркая дихотомия соционного уровня — она показывает направленность ТИМа на решение принципиально различных соционных задач; *позитивисты* призваны видеть новое везде и обращать на него внимание окружающих, *негативисты* же, напротив, «должны» предохранять общество от неконструктивных идей и решений и сосредоточиваться на достижимом, реальном, проверенном. Например, Ленин ( $\bullet\square$ ) отстаивал построение социалистического государства в одной «отдельно взятой» стране в противовес идеологам мировой революции. Аналогично, блицкриги Гитлера ( $\blacksquare\Delta$ ), обусловленные его крайним нежеланием воевать долго, — это хорошая иллюстрация *негативизма* в военной стратегии. Интересно, что одним из основных оппонентов приведенной выше идеи Ленина был Троцкий ( $\blacksquare\Delta$ ). Но каждый из этих политиков-негативистов понимал ситуацию того времени по-разному: Ленин с позиций  $\bullet-$  (пространственное ограничение революционной ситуации), Троцкий с позиций  $\blacksquare+$  (постепенное торжество большевистского метода и коммунистической идеологии в разных странах). Пример *позитивистской* геополитики является Наполеон Бонапарт ( $\bullet\blacksquare$ ), который был уверен в возможности «дружелюбного» завоевания европейских стран при условии создания на их территории марионеточных правительств и сохранении видимости суверенитета. В то же время никакой структуры управления, никакой внятной «вертикали власти» этот завоеватель не создавал, а рассчитывал только на силу оружия и своего авторитета; это весьма типичный для *позитивиста* подход.

Следующие 3 дихотомии таблицы делятся на личные и соционные по следующему признаку: если они обрабатывают иррациональные аспекты, то относятся к личным, если рациональные — то к соционным. Если обратиться к [1], то видим: *решительные / рассудительные* рассматривают расположение в вербальных блоках модели А либо  $\blacktriangle$  и  $\bigcirc$ , либо  $\bullet$  и  $\Delta$ , в то время как *веселые / серьезные* — аспектов  $\square$  и  $\blacksquare$ , либо  $\blacksquare$  и  $\square$ ; *тактика / стратегия* анализирует расположение *иррациональных* аспектов в контактных или инертных блоках модели А, а *конструктивность / эмотивность* — расположение в этих же блоках *рациональных* аспектов; наконец, *беспечность / предусмотрительность* рассматривает расположение *иррациональных* аспектов в оценочных или ситуативных блоках, а *уступчивые / упрямые* — расположение в этих же блоках *рациональных* аспектов. *Иррациональные* аспекты как воспринимающие тесно связаны с **личным опытом**, в то время как *рациональные* аспекты — суждение — опираются на **коллективный опыт** (не может быть исключительно **личного** суждения!) и потому ближе к соционному уровню функционирования.

Глядя на таблицу, нельзя не обратить внимания на то, что все ТИМные характеристики как бы раздваиваются: часть из них оказываются личными, остальные — соционными.

Есть ТИМы, у которых полюс признака остается неизменным при переходе от личного к соционному; другие ТИМы меняют полюс. Например, признак «структура речи»: ТИМ  $\blacktriangle\Box$  ориентирован на новые знания и на личном уровне, и на соционном, а ТИМ  $\bullet\Box$  — только на личном; на уровне соционном этот ТИМ тяготеет к тиражированию известного.

Здесь мы подходим к одной интересной закономерности. Она связана с динамикой личного и соционного. В общих чертах видно следующее:

1. Личное присутствует в информационном метаболизме человека изначально, к нему не надо «приходить», до него не надо «дорастать», это — «стартовые позиции». Соционное можно реализовать только сознательно, занимаясь определенной деятельностью в рамках относительно узких социальных задач, — реализуя соционную роль и блок ЭГО своего ТИМа. Далеко не каждый переходит в своей жизнедеятельности от личного к соционному; для этого необходимо сознательное ментальное усилие.
2. Чем старше человек, тем выше вероятность реализации им соционного уровня его ТИМа. У детей и подростков затруднительно разглядеть дихотомии соционного уровня.
3. Соционный уровень, даже будучи реализованным, не отменяет личный, просто последний отодвигается на задний план, становится менее заметен и менее значим для человека. Например, человек ТИМа  $\blacktriangle\Box$ , активно реализующий свои соционные качества, может быть понят как *квестимный правый позитивист, веселый логик и уступчивый конструктивист*. А его *статика, иррациональность, интуиция* и т. п. не очень заметны, их «не видно», в мышлении и поведении эти дихотомии более или менее стерты.
4. Если полюсы дихотомий по одной группе признаков у ТИМа не совпадают, то имеет место трансформация или «дрейф» от изначальных личных установок к установкам соционным. Это явление можно назвать «преломлением» ТИМных характеристик; оно рождает понятие **экстремальных групп ТИМов**.

Об этом — подробнее.

В экстремальную группу по каждому признаку входят ТИМы, у которых и на личном, и на соционном уровне сохраняется один и тот же полюс признака. Экстремальные группы представлены в таблице:

Признак	Экстремальные группы	
Структура речи	<i>Статики квестимы</i>	<i>Динамики деклатимы</i>
Целеполагание	<i>Иррационалы правые</i>	<i>Рационалы левые</i>
Энергетический режим	<i>Экстраверты позитивисты</i>	<i>Интроверты негативисты</i>
Фильтры восприятия	<i>Сенсорики-логики</i>	<i>Интуитивы-этики</i>
Общественные стратегии	<i>Рассудительные-веселые</i>	<i>Решительные-серые</i>
Характер контактов	<i>Тактики-конструктивисты</i>	<i>Стратеги-эмотивисты</i>
Ритм жизни	<i>Беспечные-уступчивые</i>	<i>Предусмотрительные-упрямые</i>

Рассмотрим некоторые характеристики экстремальных групп ТИМов.

1. Признак «структура речи». Группа *статиков квестимов* ( $\blacktriangle\Box$ ,  $\Box\blacktriangle$ ,  $\bullet\Box$ ,  $\Box\bullet$ ) и на личном, и на соционном уровнях ориентирована на новые знания, на постановку сложных, неоднозначных, подчас риторических вопросов. Всё общепринятое для них не является в интеллектуальном плане неприкосновенным: если назрели сомнения, их следует высказать. Для *квестимных статиков* крайне важно заставить людей **задуматься** над какой-либо проблемой и склонить их к самостоятельному нахождению её решения.

Противоположная экстремальная группа представлена *динамиками деклатимами* ( $\text{O}\Box$ ,  $\Box\text{O}$ ,  $\Delta\Box$ ,  $\Box\Delta$ ). ТИМы этой группы настроены, прежде всего, на трансляцию уже существующих и более или менее устоявшихся знаний, чутки к конъюнктуре; сложные вопросы и особенно **обсуждения** проблем им неинтересны. Основной «пафос» этой группы — идейный консерватизм, назидательность и жесткая ориентация на эксперимент и внедряемость, полезность информации, которую они стремятся проверить сами, прежде чем кому-то предлагать.

2. Признак «целеполагание». Группа *правых иррационалов* ( $\blacktriangle\Box$ ,  $\text{O}\Box$ ,  $\Delta\Box$ ,  $\bullet\Box$ ) жестко ориентирована на цель, методология для них не просто вторична, но и неинтересна.

Для них вопрос «как» не принципиален, что в худшем случае рождает откровенную неразборчивость в способах достижения поставленных целей. *Правые иррационалы* — люди «миссии», которую понимают достаточно широко и в которую легко вписывают и свою личную жизнь. Личные цели у них естественно переплетаются с миссией соционного уровня.

Экстремальная группа *левых рационалов* (Л○, □▲, ■△, Л●) своими целями считает «расширенное воспроизведение» когда-то воспринятых методов. Цели для них всегда условны, может быть, даже произвольны. Зато методы — стабильны, это краеугольный камень их мышления. Свою соционную задачу эта группа понимает как оттачивание некоего эффективного (по их мнению) метода с целью его успешного внедрения для реализации **любых целей**.

3. Признак «энергетический режим». Экстраверты-позитивисты (▲□, Л○, ■△, ●□) склонны тратить энергию на всё, что кажется им интересным и перспективным. Последствия возможного переутомления их мало беспокоят: было бы интересно и увлекательно. Соционная роль *экстравертов демократических* квадр — продвижение в общество новых идей, пропагандистская активность, смелые эксперименты. Жизнь людей с *экстравертной* позитивной установкой исключительно насыщена разнообразными событиями и общением; они стараются ни от чего не отказываться, всё пробовать. Это имеет большое значение для социона, для развития общества: кто-то же должен растратить себя ради всеобщего блага и прогресса!

*Интроверты-негативисты* (○Л, □▲, △■, Л●) стараются сберегать свои силы, где и когда это только возможно: ничего лишнего! Мало того, они считают чуть ли не своим долгом уберегать других людей от излишних энергозатрат и непродуманных действий. *Интроверты негативисты* боятся переутомления, не умеют перенапрягаться на работе, испытывают существенный дискомфорт, когда по чьей-то просьбе или приказу вынуждены совершать энергозатратные и неэффективные поступки. ТИМы данной экстремальной группы являются по своей соционной миссии охранителями общества от всего непроверенного, незрелого, недостоверного. Они требуют доказательств от авторов различных нововведений, вообще очень недоверчивы. *Интроверты негативисты* — это своего рода соционный фильтр, не позволяющий проникать в общество деструктивным или даже опасным массивам информации. ТИМы этой группы присутствуют в демократических квадрах: они как бы уравновешивают разнонаправленную (и не всегда сбалансированную!) познавательную активность *экстравертов-позитивистов*.

4. Признак «фильтры восприятия». Группа *сенсориков-логиков* воспринимает и транслирует вовне преимущественно информацию о внешнем — о материальных объектах и их характеристиках, о пространстве и его качествах, о технологиях различных действий, о законах природы и т. п. Вся остальная информация для ТИМов этой группы несущественна, зыбка или просто не заслуживает доверия — её «отсеивает» фильтр восприятия.

Группа *интуитов-этиков* и на личном, и на соционном уровне выискивает и продуцирует информацию о внутренних, скрытых явлениях действительности — об отношениях между людьми и коллективами, о человеческих чувствах, эмоциях, о разнообразных прогнозах развития событий, о сути сложных политических, социально-экономических, психологических явлений и проч. — в этом состоит соционная миссия «гуманистариев». Сведения о «грубой материи» для ТИМов этой группы не слишком интересны: такие сведения просто пассивно воспринимаются ими по мере необходимости.

5. Признак «общественные стратегии». Группа *рассудительных-веселых* ТИМов (I квадра) максимально далека от накопления разнообразных материальных ценностей и создания материальных благ. Это связано с тем, что рассудительность «исключает» из ценностей ТИМа аспект ● (он связан, помимо прочего, с обладанием пространством и материальными предметами), а веселость также «исключает» аспект ■, который, в свою очередь, символизирует процессы создания материальных ценностей и зарабатывания финансовых средств. Ни ●, ни ■ в I квадре не обсуждаются и не являются ценностными аспектами, сле-

довательно, резонно назвать ТИМы этой квадры «расточителями». «Вещей и денег стараются иметь «сколько нужно», сколько «полагается», «принято». Но об этом не говорят, планов «обогащения» не обсуждают, как и возможных выигрышей и проигрышей» [1]. Соционная миссия ТИМов этого типа общественной стратегии ( $\bigcirc$  и  $\blacksquare$ ) — наслаждаться жизнью во всех её проявлениях, реализовать накопленные ранее блага. *Рассудительные веселые* расслабляют общество, помогают ему отдохнуть, переключаться.

Противоположная экстремальная группа *решительных-серьезных* (III квадра) имеет в ценностных аспектах как  $\bullet$ , так и  $\blacksquare$ . Следовательно, её соционная прерогатива — создание наиболее функциональных материальных благ ( $\blacksquare$ ) и контроль над ними, управление их распределением ( $\bullet$ ). Накопление материальных и финансовых средств в этой квадре — предмет обсуждения и признанная ценность. Понятно, что личности с ТИМами III квадры при прочих равных условиях имеют предпочтительные шансы для достижения экономического успеха в широком смысле.

6. Признак «характер контактов». Группа *меценатов-конструктивистов* ( $\blacktriangle\square$ ,  $\blacksquare\bigcirc$ ,  $\triangle\blacksquare$ ,  $\square\bullet$ ) ориентирована на личном и соционном уровнях функционирования на практическую помощь, в основном кратковременного характера. На личном уровне это помощь *сенсорная* — деньгами, материальными предметами; на соционном — *логическая*, то есть технологиями выполнения различных действий. Конструктивисты готовы даже выполнять чужую работу сами, чтобы не вдаваться в подробные объяснения сложных технологий.

Контактность *меценатов-конструктивистов* отличается кратковременностью: они быстро оказали *сенсорно-логическую* помощь и «пошли дальше» — помогать другим. В этом плане эта группа ТИМов ведет себя «тактически», вне связи с перспективой и планами на будущее.

Группа *дипломатов-эмотивистов* ( $\bigcirc\blacksquare$ ,  $\square\blacktriangle$ ,  $\bullet\blacksquare$ ,  $\blacksquare\triangle$ ) оказывает в основном помощь *интуитивную* (как дипломаты) и *этическую* (как эмотивисты). Такая помощь редко бывает ситуативной и кратковременной, напротив, интуитивно-этические контакты требуют времени и всегда в той или иной степени ориентированы на будущее. *Дипломаты-эмотивисты* не склонны снабжать страждущих деньгами и вещами: они дают советы, как всё это заработать, и склонны сочувствовать всем, кто этого достоин и в этом нуждается. *Эмотивист* — с соционной точки зрения — общественный «кутешитель»; он видит свою задачу в энергетической (и, в частности, эмоциональной) поддержке окружающих. *Стратегический* характер сочувствия *эмотивистов* заключается в том, что они настроены помогать тем, кто будет полезен в будущем (*интуиция* в контактном блоке модели А, *интуиция* как инструмент общественных контактов).

7. Признак «ритм жизни». Прежде, чем рассматривать экстремальные группы ТИМов по этому признаку, необходимо небольшое теоретическое отступление. Под «ритмом жизни» в данном контексте понимается степень ситуативности или, напротив, предопределенности информационно-энергетических реакций людей различных ТИМов. Ситуативность рождает своеобразный «рываный ритм», но и заметную «легкость» поведения, которую обусловливают динамичные, зависимые от ситуации элементы. Недаром Аушра в [1] дала аспекту  $\bigcirc$  ёмкое название «гедонизм».

Как нам представляется, наиболее значимы в плане ритма жизни аспекты материального плана (*сенсорные* и *логические*) как отражающие соприкосновение с предметной реальностью. Аспекты *интуитивные* и *этические* менее четко и зримо реализуются в процессе жизнедеятельности. Если принимаем такое допущение, то видим: у *уступчивых* и *беспечных* ( $\blacktriangle\square$ ,  $\bigcirc\blacksquare$ ,  $\blacksquare\triangle$ ,  $\square\bullet$ ) в оценочных блоках модели А располагаются  $\bigcirc$  и  $\blacksquare$  — *динамические* элементы, а у *упрямых-предусмотрительных* ( $\blacksquare\bigcirc$ ,  $\square\blacktriangle$ ,  $\bullet\blacksquare$ ,  $\triangle\blacksquare$ ) — *статические*  $\bullet$  и  $\square$ . *Динамические* элементы как раз и рождают то, что принято называть ситуативностью, а *статические* обусловливают предопределенность.

Можно сказать и так:  $\bigcirc$  и  $\bullet$  — это ключевые элементы для определения ритма жизни на личном уровне, а  $\blacksquare$  и  $\square$  — на уровне соционном.

Теперь — чуть подробнее об экстремальных группах.

*Беспечные-уступчивые* и на личном, и на соционном уровнях демонстрируют ситуативное поведение: они зависимы от сенсорных ощущений и более или менее активно ищут их («гедонисты»), и склонны, не раздумывая долго, выполнять ту работу, которая есть в данный момент (■). Они относительно легко соглашаются помочь кому-либо делом, сделать необходимую работу. Можно сказать, что уступчивость (в том числе в рабочих вопросах) — их соционная миссия. Для ТИМов этой группы любая фиксированность и предопределенность (в том числе и долгосрочных планов) нежелательна, неприятна. Им ближе простой ситуативный подход, когда планы есть и даже тщательно проработаны, но всегда могут быть изменены либо ради приятных ощущений, либо ради срочной или важной трудовой задачи.

*Предусмотрительные-упрямые* не покупаются на острые ощущения; их отличает привычное состояние мобилизованности (●), сосредоточенности, они стараются держать под постоянным контролем свою «территорию» и сохранять её характеристики в неприкосновенности. «Упрямство» заставляет их постоянно — сознательно или нет — требовать к себе уважения; следить, чтобы другие не обнесли, не задели, не обидели, не занизили статус (□). Для ТИМов этой группы характерна общая настороженность; с ними трудно договориться, а сами переговоры обычно продолжительны. Прежде чем согласиться выполнять какую-либо работу, *упрямые* тщательно взвешивают, не повредит ли она их статусу в обществе, достойна ли она их внимания. Соционная миссия этой группы ТИМов — поддержание в обществе баланса сил и иерархии статусов.

Когда имеется описанный выше феномен «преломления» дихотомий одного признака при переходе с личного уровня на соционный, возникают «группы преломления». Коротко опишем их основные особенности.

Признак	Группы преломления	
Структура речи	<i>Статики-деклатими</i>	<i>Динамики-квестими</i>
Целеполагание	<i>Иrrационалы левые</i>	<i>Рационалы правые</i>
Энергетический режим	<i>Экстраверты негативисты</i>	<i>Интроверты позитивисты</i>
Фильтры восприятия	<i>Сенсорики этики</i>	<i>Интуиты логики</i>
Общественные стратегии	<i>Рассудительные серьезные</i>	<i>Решительные веселые</i>
Характер контактов	<i>Тактики эмотивисты</i>	<i>Стратеги конструктивисты</i>
Ритм жизни	<i>Беспечные упрямые</i>	<i>Предусмотрительные уступчивые</i>

1. Признак «структуре речи». Группа *статиков-деклатимов* (●□, □●, ▲└, └▲) опирается на новые знания на личном уровне функционирования; их многое интересует. Но при переходе на уровень соционный эти интересы теряют приоритет — здесь реализуется подстройка под традиционные для социума массивы знаний, включая их развитие. Получается, что свой собственный ментальный креатив (связанный со *статикой*) приходится «задвигать», реализуя социально значимые задачи, и отдавать предпочтение реализации (вероятно, вполне творческой) чужих идей.

*Динамики-квестими* (└△, △└, └○, ○└) для своих собственных нужд довольствуются «пережевыванием» существующих знаний, их личная жизнь не требует креативности и развивается по инерции. Решая задачи соционного уровня, личности с ТИМами этой группы стремятся ставить непростые, философские вопросы и призывают окружающих культтивировать новые знания, что-либо придумывать. Иными словами, общественная жизнь выводит эти ТИМы из инерционного состояния (чего никак нельзя сказать о противоположной экстремальной группе по данному признаку).

2. Признак «целеполагание». Группа *иррационалов левых* (●□, △└, ▲└, ○└) имеет достаточно большое число личных целей, но при переходе на соционный уровень функционирования они вынуждены подстраиваться под доминирующую методологию. В результате может происходить некоторое ущемление личных целей, на соционном уровне целью становится поддержание имеющихся методов в работоспособном состоянии.

*Рационалы правые* (└△, └○, □●, └▲) ярких личных целей не развиваются, располагая обширной личной же методологией, которую стараются постоянно обогащать. Социон-

ный уровень функционирования включает их целеполагание, но оно носит глобальный характер, не затрагивая личностный уровень. Например, диктаторы XX века — Гитлер ( $\blacksquare\Delta$ ) и Сталин ( $\square\bullet$ ) не декларировали и не преследовали какие-либо яркие личные цели, зато цели соционного уровня у них имелись в избытке и транслировались максимально широко.

3. Признак «энергетический режим». Группа *экстравертов негативистов* ( $\bullet\square$ ,  $\blacktriangle\blacksquare$ ,  $\blacksquare\Delta$ ,  $\blacksquare\bullet$ ) готова тратить значительные объемы своей энергии на личные в широком смысле дела. При переходе на соционный уровень они становятся осторожнее, проявляются как скептики и призывают окружающих к сдержанности, подавая сами в том пример. Получается, что социальная и рабочая активность ТИМов данной группы уступает по интенсивности активности в сфере личных целей; то, что делается для себя, оказывается энергетически приоритетнее, чем то, что выполняется по социальному заказу.

*Интроверты позитивисты* ( $\square\bullet$ ,  $\Delta\blacksquare$ ,  $\square\blacksquare$ ,  $\blacksquare\blacktriangle$ ) энергетически инертны на личном уровне, им как бы жалко тратить силы на повседневность и быт. Зато при переходе на соционный уровень они теряют осторожность и осмотрительность и легко тратят силы на различные новшества, готовы во многое верить и пропагандировать свежие и интересные, с их точки зрения, начинания. В этой группе ТИМов социальная и рабочая активность заметно более энергозатратна, чем активность «на личном фронте».

4. Признак «фильтры восприятия». Группа *интуитов-логиков* («сайентистов» —  $\blacktriangle\square$ ,  $\blacksquare\Delta$ ,  $\Delta\blacksquare$ ,  $\square\Delta$ ) на личном уровне отдает предпочтение информации о нематериальных объектах и явлениях, при переходе же на уровень соционный материальное берет верх. Интуитивные явления и процессы — это как бы «личное хобби» *сайентистов*; социальная их работа обычно связана с материальной (логической) информацией.

*Сенсорики-этики* («социалы» —  $\blacksquare\circ$ ,  $\bullet\blacksquare$ ,  $\square\blacksquare$ ,  $\blacksquare\bullet$ ) при решении задач личного уровня опираются на материальную информацию, исходят из конкретных ощущений. Интерес к явлениям скрытым и нематериальным проявляется у них только при участии в общественной жизни и в том числе при выполнении своей соционной роли.

5. Признак «общественные стратегии». Группа *рассудительных-серьезных* (IV квадра) на личностном уровне довольно спокойно относится к материальным ценностям и много внимания уделяет идеям, абстрактным планам. Могут быть даже расточительны, если речь идет об удовольствиях для себя или близких. Зато на соционном уровне эта группа ТИМов реализует технологии создания и накопления материальных средств, а также эффективного управления финансовыми ресурсами. На соционном уровне относятся к материальным ресурсам серьезно, на личном — расточительно.

Группа *решительных-веселых* (II квадра), напротив, расточительна со средствами при решении задач соционного уровня. Политики из II квадры (например, Ленин, Сталин, Гитлер, Тито) легко санкционируют траты средств на различные масштабные проекты, в том числе и сомнительные. Для личных целей в этой квадре средства отпускают неохотно, стараются жить экономно или даже аскетично; тратят на себя и близких столько, сколько считают минимально необходимым.

6. Признак «характер контактов». Группа *тактиков* (меценатов) *эмотивистов* ( $\blacktriangle\blacksquare$ ,  $\Delta\blacksquare$ ,  $\square\bullet$ ,  $\blacksquare\circ$ ) на личностном уровне ориентирована на оказание кратковременной практической и материальной помощи. Они относительно легко расстаются с финансовыми средствами ради помощи близким и друзьям, не накладывая на них каких-либо жестких обязательств. На социальном и соционном уровнях ТИМы этой группы демонстрируют стратегический подход и склонны к долговременной помощи советами этического и психологического характера. Выходит, основной «контактный» императив этой группы: практическая помощь — только близким.

Группа *стратегов* (дипломатов) *конструктивистов* ( $\bullet\blacksquare$ ,  $\square\blacksquare$ ,  $\blacksquare\blacktriangle$ ,  $\blacksquare\Delta$ ) на личностном уровне реализует контакты в форме «мудрых» советов, связанных в основном с перспективами на будущее, как бы отвечает на вопрос «что делать?», если события будут развиваться тем или иным образом, причем *негативисты*  $\bullet\blacksquare$  и  $\blacksquare\Delta$  тяготеют к пессимистическому сценарию развития, а *позитивисты*  $\square\blacksquare$  и  $\blacksquare\blacktriangle$  — к «радужному». Своих близ-

ких, как правило, одаривают не деньгами и материальными ценностями, а советами, как эти ценности заработать. При переходе на соционный уровень функционирования личности с ТИМами этой группы склонны брать на себя ответственность за исполнение масштабной работы (например, вверенного им коллектива сотрудников) и готовы ради успеха «общего дела» выполнить сами чужой участок работы. Особенно это характерно для  $\bullet\Box$  и  $\Box\blacksquare$ .  $\blacksquare\Delta$  и  $\Box\blacktriangle$  всегда рады продемонстрировать свою «технологическую» активность, если это замечается социумом. Здесь императив контактов такой: близким — умные советы, обществу — практическая отдача.

7. Признак «ритм жизни». ТИМная группа *беспечных-упрямых* ( $\blacktriangle\Box$ ,  $\Box\blacksquare$ ,  $\blacksquare\Delta$ ,  $\Box\bullet$ ) на личностном уровне демонстрирует ситуативное поведение, мотивированное получением разнообразных сенсорных удовольствий. При переходе на соционный уровень картина поведения меняется, и личности с данными ТИМами становятся более собранными и даже способны бескомпромиссно отстаивать своё место в общественной иерархии; умеют требовать к себе постоянного уважения и учета их интересов ( $\Box$ ). Этой группой ТИМов, таким образом, реализуется следующий императив ритма жизни: с близкими, в домашней обстановке — непринужденность и гедонизм, в общественной активности — ригидность, настойчивость и непримиримость.

Группа *предусмотрительных-уступчивых* ( $\bullet\Box$ ,  $\Delta\blacksquare$ ,  $\Box\blacktriangle$ ,  $\blacksquare\Box$ ), наоборот, на личном уровне насторожена и мобилизована, всегда готова к неприятностям и проблемам; ритм «домашней» жизни людей этих ТИМов жесткий и напряженный. На уровне соционном у этой группы ТИМов как раз господствует относительно свободный и трудно предсказуемый стереотип поведения, связанный с выполнением текущей работы ( $\blacksquare$ ) по вербальным или невербальным требованиям социума. Социальная жизнь этой группы определяется просто: есть работа — скорей за дело, нет работы — можно спокойно расслабиться.

Итак, в самых общих чертах описаны экстремальные группы и группы преломления по всем признакам таблицы (кстати, интересно, что экстремальные группы по большинству признаков включают ТИМы *демократической* биквадры, а группы преломления, наоборот — *аристократической*). В принципе, возможно детализировать эти описания с точностью до каждого ТИМа с учетом различных его характеристик как на личном, так и на соционном уровнях. Но это уже задача другой статьи.

В заключение заметим, что развитие идеи А. В. Трехова о личном и соционном может иметь очень широкие перспективы, в частности, в сфере выработок новых ТИМных характеристик, новых технологий типирования, углубления понимания структуры социона, уточнения особенностей интертипных отношений.

#### Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинович А.* Теория признаков Рейнина. Очерк по соционике // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — №№ 1–6.
2. *Букалов А. В.* Функциональные роли типов в квадре и соционе // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №5.
3. *Рабочая группа...* Наполнение признаков Рейнина: результаты практических исследований. // Соционика, ментология и психология личности. — 2003. — №1.
4. *Прокофьева Т. Н.* Об аспектах и функциях в соционике. // Соционика. Сборник докладов IV московской научной конференции. — 2001.
5. *Трехов А. В.* Признак «квестимы/деклатимы», группы квестимности и кольца заказа // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — №1.
6. *Трехов А. В.* Признаки Рейнина для аспектов и ТИМов // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — №2.
7. *Трехов А. В.* Личное и соционное в признаках Рейнина-Аушры // Соционика, ментология и психология личности. — 2006. — №3.
8. *Цыпин П. Е.* Технологии успешного типирования. — М.: Черная белка, 2005.
9. *Цыпин П. Е.* Базис Юнга и подлинный базис соционики, или Частичное перепрограммирование соционических функций // Соционика, ментология и психология личности. — 2005. — №2.

Статья поступила в редакцию 18.10.2006 г.