

## ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Максимов П. В.

### МОДЕЛЬ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Предложен метод количественной оценки интертипных отношений. Проведен анализ отношений в реальных малых группах.

*Ключевые слова:* соционика, психология, тип личности, интертипные отношения, признаки Рейнина.

#### Постановка задачи

После того, как Аушра Аугустинавичюте впервые описала возникающие между людьми определенных соционических типов взаимоотношения [2], многие соционики пытались эти отношения тем или иным способом классифицировать и измерить. При этом почти все сошлись на том, что дуальные отношения вроде бы наиболее комфортны, а, скажем, конфликт и ревизия — наиболее сложны... Но как это измерить и доказать? И что с этим делать?

В настоящей работе предлагается возможный вариант количественной оценки интенсивности интертипных отношений в соционике на базе анализа моделей А партнеров, их признаков Рейнина [3] и взаимодействия этих параметров в интертипных отношениях.

Рассмотрим отдельно дополняющие, парные и квадральные признаки Рейнина и влияние сильных функций на болевые точки партнеров.

#### Позитивные факторы

##### *Дополняющие признаки*

Предположим, что люди интересны друг другу, когда имеют **дополняющие** признаки.

1. Прежде всего, это касается отношений *логика с этиком*. Как известно, функция *логики* обрабатывает информацию о предметах (объектах) в окружающем мире, их движении и возникающих при этом правилах, закономерностях и соотношениях. *Этика* обрабатывает информацию об энергетических факторах, которые ярче всего видны в человеческих эмоциях, а также в возникающих между людьми взаимоотношениях. Если у человека сильная *логика*, то *этика* находится в слабом, подчиненном положении, и наоборот. Но технаря-учёным нужно знать, любят ли их и как себя вести. А страстным эмоциональным натурам приходится иметь дело с миром цифр и законов. И как раз дополняющий партнер лучше всего поможет в этом разобраться.

2. Не менее важно и взаимодействие *интуиита с сенсориком*. Обычно витающие в облаках и мечтах *интуиты* тоже хотят кушать и одеваться, удовлетворять свои материальные потребности. А сильным и практичным *сенсорикам* нужно не пропустить момент наступления дефолта или урагана, а также воспользоваться выгодной возможностью. *Интуиция* обрабатывает информацию о потенциальных возможностях в той или иной ситуации и о событиях во времени. *Сенсорика* — о пространстве, размерах и форме предметов и о гармонии в их расположении в этом пространстве. Человек с сильной *сенсорикой* имеет слабую *интуицию* и наоборот.

Присвоим по 2 балла каждому виду интертипных отношений, в которых встречаются партнеры, один из которых *логик*, а другой — *этик*. Присвоим также по 2 балла отношениям, в которых один партнер *интуит*, а второй *сенсорик*.

Когда дополнение идет по обоим рассмотренным парам функций, отношения могут набрать +4 балла.

3. Важное значение имеет и дополнение по признаку *вертности*. Как писала основательница соционики Аушра Аугустинавичюте, *экстраверт* видит одновременно всё поле внешнего мира, все объекты, находящиеся в нём. *Интроверт* видит, прежде всего, субъективные отношения этих объектов к нему самому и их соотношения между собой. *Экстраверт* настроен на объекты, *интроверт* на отношения. *Экстраверт* естественно чувствует себя во внешнем мире, там его точки опоры, а *интроверт* имеет точку опоры внутри себя, ему необходимо время от времени бывать наедине с собой.

Хотя не следует однозначно связывать *вертность* с общительностью, это не так, что бы ни утверждали некоторые психологические школы. Общительность больше связана с соционическим признаком *этики*. А для определения *вертности*, как вводил ее К. Юнг [10], важна именно ориентация человека на внешний мир с его многообразием объектов, либо внутрь себя и на свои отношения с каждым из этих объектов.

Поскольку мы нуждаемся как в объективной внешней, так и в субъективной внутренней информации, а один человек никак не может одинаково хорошо ориентироваться в той и в другой, то дополнение партнёров по признаку *вертности* важно и полезно, и если мы имеем отношения экстраверта с интровертом, то присваиваем ему 1 балл.

4. Позитивно сказывается на взаимопонимании и взаимном дополнении также такое положение, когда ментальное кольцо одного партнера является витальным для другого (ментально-витальные отношения), когда сознание одного взаимодействует с подсознанием другого, а не конкурирует с его сознанием. Легко понять, что это описывается признаком Рейнина *статика-динамика*. То есть отношения статика с динамиком имеют своё преимущество перед отношениями двух статиков или двух динамиков, и за это добавляем им 1 балл.

#### Парные признаки

1. Признак *левый-правый* обеспечивает партнерам общие взгляды и интересы, а главное — похожие оценки направления приложения усилий. Поскольку этот признак изучен несколько слабее, на его важности нужно остановиться подробнее.

Если *рациональность* или *иррациональность* характеризует поведение человека в повседневности, то *левость-правость* — в эволюции. *Правые* — традиционалисты, *эволюционисты*. Они в течение жизни в целом как бы успокаиваются, приходят к некоторой стабильности, к стереотипам. Расширение их деятельности происходит за счет активного применения имеющихся знаний. Их глобальная функция — сохранение. Их можно считать в некотором роде консерваторами. Как и в политике, где классические правые выступают за сохранение существующего порядка и традиций. *Левые* — революционеры. Они в течение жизни раскручиваются, разгоняются, им легче уходить от привычного уклада, ломать его и создавать новый. Их глобальная задача — корректировка существующего и поиск нового. Расширение их деятельности происходит за счет рывков в новые сферы реальности.

Конечно, эта консервативность или революционность выражается по-разному, в зависимости от конкретного типа, от квадраты и конечно, от личных качеств человека. Но общая тенденция именно такова, и наблюдения автора и его нескольких коллег-социоников за рядом людей подтверждают теоретический вывод.

Кроме того, признак *левость-правость* имеет хороший естественнонаучный аналог. В химии ряд молекул бывает в левой или правой форме. И это именно те молекулы, которые формируют биологические организмы. Так, вода или серная кислота не бывают ни левые, ни правые, это просто  $H_2O$  или  $H_2SO_4$ . Зато более сложные, органические молекулы, такие как сахар или аминокислота, встречаются в левой или правой форме. Можно получить равномерную смесь этих форм или какой-то один вариант. Левые и правые молекулы содержат одинаковое количество химических элементов, ту же структуру, но собранную в определенном пространственном порядке. Они, разумеется, будут иметь те же вес, плотность и цвет, все те же свойства, имеющие значение в неорганическом мире, но совершенно разную биологическую активность. Только живой организм или такая же левая либо правая молекула

могут различить их. Это очень важное свойство именно живой материи. Например, мы едим только правый сахар и только левые аминокислоты. Другой вариант организмом просто не усваивается.

Можно провести аналогию и с соционикой. Тут точно также можно увидеть, как информация от функции не той *правости–левости* гораздо хуже воспринимается партнером. В этом секрет *дуальности* и *заказа*: в этих двух отношениях суггестия идет такая, какая нужна ещё и по этому признаку. Зато в *активации*, *полудуальности* и *мираже* — информация чужой *левости–правости*. И эти отношения несколько менее привлекательны.

Практика показывает, что левым типам между собой, а правым между собой легче понимать друг друга из-за общего способа действия и общих эволюционных задач.

За одинаковую *левость* или *правость* партнеры получают по 1 баллу.

2. Людям легче понимать друг друга, когда два человека оба *рационалы* или оба *иррационалы*.

Это дает им согласованные жизненные ценности и ритм.

**Рационалам** удобно всё планировать заранее, настраиваться на то или иное действие или событие. Они не любят сюрпризов. Они более работоспособны, но только в стабильной, налаженной обстановке. И чаще теряются в экстремальных ситуациях, не просчитанных заранее, где нужно быстро менять способ действия и принимать быстрые решения.

**Иррационалы** живут в рваном ритме, действуют по ситуации. Они не любят заранее сковывать себя планами. Зато они более эффективны в экстремальных и просто быстро меняющихся ситуациях.

Например, в Западной Европе (особенно в Германии, Скандинавии, Англии) ритм жизни очень *рационален*, а в России, наоборот, *иррационален*. Соответственно, *рационалам* легче приспособиться там, *иррационалам* здесь. Известно также, что в спокойные периоды больших успехов добиваются *рационалы*, а в экстремальные периоды истории — *иррационалы*.

В семье или в работе людям с одинаковым стилем жизни по параметру *рациональности* значительно комфортнее, чем с разным.

Поэтому за одинаковую *рациональность* обоих партнеров даем 1 балл.

### Квадральные признаки

Существует общность интересов типов в одной квадре. Рассмотрим три признака Рейнина, которые формируют дух квадры:

*веселость* — *серьезность*;

*демократия* — *аристократия*;

*рассудительность* — *решительность*.

*Первая* квадра — *веселые рассудительные демократы*, ориентируются на всеобщие ценности, законы природы, свободу. Это исследователи, первооткрыватели, люди свободных взглядов, в том числе в сфере личных отношений. Они ценят хорошее настроение и энтузиазм (■), всеобщие законы природы (□), возможности, которые каждый может использовать (▲) и наслаждение жизнью (○).

*Вторая* квадра — *веселые решительные аристократы*. Их задача — выжить и внедрить разработки первой квадры. Любой ценой. Это сильные и решительные люди, не привыкшие отступать перед трудностями и не теряющие боевого духа в любых обстоятельствах. Они ценят иерархию и дисциплину, без которых в экстремальных условиях не выжить. Их ценности — сильная воля и решительность (●), время — «быстро» или «на века» (△), энтузиазм (■), закон и порядок (□).

*Третья* квадра — *серьезные решительные демократы*. Деловые, энергичные люди, нацеленные на индивидуальный успех при равенстве стартовых возможностей. Они реформируют построенное второй квадратой, приводят в соответствие времени, вносят динамичность и индивидуальность. Их ценности — воля и решительность (●), быстрота (△), целесообразность и выгода, трудолюбие (■), корректные отношения (▢).

*Четвертая* квадра — *серьезные рассудительные аристократы*. Люди, которые ценят имеющиеся ресурсы и возможности, способные успешно действовать даже при их недостатке. Они делят мир на своих и не своих, при этом свои объединены ресурсами, общими идеями, иногда прошлыми заслугами. Они поворачивают созданное третьей квадрой для блага и комфорта человека. Их ценности — рациональное использование ресурса и выгода (■), корректные и глубокие отношения (□), разумное использование возможностей (▲), комфорт (○).

Развитие идеи по квадрам можно увидеть на примере освоения космоса. *Первая* квадра (Циолковский) написала теоретическое обоснование и расчеты, как можно туда летать. *Вторая* квадра (Королев и Гагарин) в условиях предельной мобилизации сил построили ракету и слетали в космос. *Третья* квадра (орбитальные станции, выращивание кристаллов, спутники связи, фотосъемка, разведка) стали использовать космос в практических нуждах. *Четвертая* квадра (космический туризм) довела космическую технику до такого состояния, когда в космос стало можно летать за деньги ради удовольствия. А дальше... первая квадра мечтает об освоении Луны и Марса.

Итак, людей одной квадры объединяет общее мировоззрение и отношение к жизни. Поэтому отношениям внутри квадры (*тождественные, зеркальные, дуальные, активационные*) присваиваем по 2 балла.

Таким образом, целых 9 признаков Рейнина из 15-ти существующих нашли своё отражение: весь базис Юнга, все квадральные признаки, а также *левость–правость* и *статика–динамика*.

Присваивать баллы по всем 15-ти признакам не имеет смысла, поскольку признаки не являются независимыми. В противном случае мы получим полную симметрию. Признаки *стратегия–тактика* и *эмотивизм–конструктивизм* зависят от *рациональности–иррациональности* и *сенсорики–интуиции* в первом случае и *логики–этики* — во втором. А *квестимность–деклатимность* получается сочетанием квадральных признаков с одним из признаков базиса Юнга.

Поэтому в настоящей работе предлагается учитывать именно такой набор признаков, а не все подряд. К тому же, это частично основано на личном опыте автора и на практике даёт хорошие результаты. Возможно, для каких-то иных целей нам понадобится другой набор оцениваемых признаков.

#### *Дополнительные позитивные факторы*

Если в сильном личностном блоке одного партнера (Эго) [1] стоит функция, которая второму партнеру попадает на подсознательный личностный блок (Суперид), то это ***прямая суггестия***. За неё начисляем дополнительные баллы.

При этом в случае, если суггестия идет именно на *пятую*, самую внушаемую функцию, по которой человек наиболее сильно желает получить подпитку, то начисляем 2 балла. В остальных случаях суггестии с *первой* или *второй* функции на *шестую* присваиваем 1 балл. Итак, максимально возможно по этому пункту иметь 2 балла при *дуальных* и *заказных* (для *подзаказного*) отношениях.

#### **Негативные факторы**

А чем люди могут друг друга напрягать? В первую очередь — ***давлением на болевую точку*** партнера. Если сильная или просто активная функция одного совпадает с болевой точкой (4-я функция в модели А) другого. Причем наиболее сильное давление, естественно, осуществляется с *первой*, базовой функции, менее сильное — с *творческой*, ещё менее — с *ролевой*. Порой резкое, быстрое и не дозированное включение ограничительной функции одного из партнёров (7-я в модели А) бывает болезненным для второго, если он имеет ту же функцию в своей болевой точке. С остальных давления практически нет, так как с *восьмой* функции идет, наоборот, прикрытие, а пятая, шестая и четвертая слишком слабы.

Поэтому, оценим попадание

*первой*, базовой функции на *болеую* партнера – как 5 баллов,  
*второй*, творческой, – как 3 балла,  
*седьмой* (ограничительной) – как 2 балла,  
*третьей* (ролевой) – как 1 балл.

Другие дисгармоничные факторы — разная *рациональность*, разная *левость-правость* партнеров.

1. При разной **рациональности** (один *рационал*, другой *иррационал*) партнеров будет напрягать разный жизненный ритм.

Примеры. Вечером две подруги договорились — завтра идем за продуктами. Пошли. Проходя мимо магазина обоев, вторая (*иррационал*) говорит — пошли, посмотрим. Первая (*рационал*) не идёт — я уже настроилась за продуктами. Или идёт, но настроение у неё серьёзно портится.

Или супружеская пара. Жена *иррационал*, муж *рационал*. Решили идти в кино. Потом меняется погода, жена говорит — поехали лучше на природу, а муж тянет её в кино, она не понимает — зачем так тупо следовать плану, если обстоятельства позволяют найти более интересный вариант...

Когда *иррационал*-начальник ставит *рационалу*-подчинённому задачу, тот начинает её выполнять. И вдруг начальнику приходит в голову более интересная или более выгодная идея, он зовёт подчинённого и говорит, нет, брось то дело, займись вот этим. У того всё разлаживается. И если так долго и постоянно продолжается, то подчинённый либо уйдёт, либо, ещё хуже, заработает себе болезни. При этом и первое, и второе дело останется невыполненным.

И только знание соционики поможет в подобных случаях. Ведь в нашем мире есть и такие задачи, которые нужно делать регулярно и систематично, и такие, где нужно быстро менять решения. Тогда *рационал* и *иррационал* смогут распределить между собой работу и обязанности, в том числе и в семье, не напрягая друг друга, а наоборот, избавляя от неорганичной для каждого части. Но это уже задача следующего уровня. А пока присвоим отношениям партнеров с разной *рациональностью* минус 1 балл.

2. С разной **левостью-правостью** всё аналогично. Только проявляется это не в бытовых повседневных ситуациях, как в случае разной *рациональности*, а на более длинных жизненных дистанциях. Например, в *зеркальных* отношениях в первые годы после знакомства и брака лидировал *правый* партнёр, он вёл вперёд, придумывал новое, принимал решения. Но на определённом этапе ему всё надоедает, постепенно он становится более пассивным и консервативным. И тут *левый* подхватывает знамя, и уже он (или она) ведёт пару вперёд, тормозит второго, заставляет его осваивать что-то новое. Но даётся всё это не просто, с большими затратами энергии для обоих партнёров.

Что-то подобное бывает и при длительной совместной работе (в тех же *зеркальных*, или, например, в *деловых* или *родственных* отношениях). Поначалу может лидировать *правый*, а потом он становится консервативнее, и вперёд зовёт уже *левый*. На первом этапе приходится тормозить *левого*, а на втором — *правого*. Это тоже энергозатратно.

Поэтому отношениям, в которых один партнер *правый*, другой *левый*, присваиваем минус 1 балл.

3. С **вертностью** дело обстоит несколько иначе. На практике часто можно наблюдать, что избыточная активность двух *экстравертов* утомляет друг друга, каждый вроде хочет стать лидером. С другой стороны, они оба настроены на множество объектов внешнего мира и смогут терпеть друг друга.

А вот если партнеры — два *интроверта*, тут нет раздражающего фактора. Обычно они тихо и спокойно взаимодействуют, периодически «расползаясь» по своим углам. Ведь каждый понимает, что и ему, и другому иногда нужно отдыхать от общения. Правда, моя наставница подсказывает мне с высоты своего обширного опыта, что иногда и *интроверты*

могут друг друга раздражать. Но это обусловлено уже взаимодействием конкретных функций.

Так или иначе, чтобы не нарушать равенство всех типов, мы не будем учитывать разницу в отношениях двух *экстравертов* и двух *интровертов*, и в обоих случаях таких отношений не присваиваем по этому параметру ни положительных, ни отрицательных баллов.

### Количественные оценки

В таблице 1 сведены вместе все положительные и отрицательные баллы по рассмотренным нами параметрам.

Сложив положительные баллы, мы получаем «полезность» партнера для меня (или меня для него, это может различаться только в случае *заказа* и особенно *ревизии*). Это то положительное, что мы получаем от общения друг с другом.

Сложив отрицательные баллы, получаем «вредность» партнера. Это те напрягающие моменты, которые возникают в нашем взаимодействии.

Сумма положительных и отрицательных баллов по модулю даст общую интенсивность данных интертипных отношений. Это та общая энергоинформационная «добавка», которую вносят данные отношения в нашу жизнь.

А истинная сумма, с учетом знака, покажет итоговую энергетику этих отношений. Это тот суммарный эффект, который данные отношения на нас производят.

Конечно, это чисто физическая, энергетическая модель. Мы здесь совершенно не учитываем уровень развития и моральные качества человека. Слова «полезность» или «вредность» надо понимать просто как энергетический комфорт и поддержку или энергетическое напряжение, возникающее при обмене информацией. В некоторых случаях моральные качества партнера могут заметно перевесить по значению эту энергетику.

Любая модель схематична, так как мы учитываем только тип личности, то есть энергоинформационную структуру, а не конкретного человека полностью. Но такая схематизация позволяет выявить именно всеобщие законы человеческих отношений, которые лежат в основании наших личных симпатий и антипатий. И если мы будем учитывать эти базовые компоненты в семье, в школе или в рабочем коллективе, многие причины конфликтов исчезнут сами собой.

Рассчитаем по предложенной методике энергетику различных интертипных отношений в паре. Получим следующие значения.

Таблица 1. Количественная оценка энергетики интертипных отношений.

отношения	внутри квад- ры	до- пол. по функц.	верт- ность	рац- иррац.	левый- прав.	мен- тал- вита	суг- ге- ствия	давле- ние на бол. т.	+	-	сум ма
<i>тождество</i>	2	-	-	1	1	-	-	-	4	0	4
<i>дуальные</i>	2	4	1	1	1	1	3	-	13	0	13
<i>зеркальные</i>	2	-	1	-1	-1	-	-	-1	3	-3	0
<i>активационные</i>	2	4	-	-1	-1	1	2	-2	9	-4	5
<i>полудополнение</i>	-	2	1	1	-1	1	1	-	6	-1	5
<i>родственные</i>	-	2	-	1	-1	-	-	-3	3	-4	-1
<i>с ревизором</i>	-	2	1	-1	1	-	-	-5	4	-6	-2
<i>с заказчиком</i>	-	2	-	-1	1	1	2	-	6	-1	5
<i>противоположн.</i>	-	-	1	1	1	1	-	-	4	0	4
<i>суперэго</i>	-	4	-	1	1	-	-	-3	6	-3	3
<i>конфликтные</i>	-	4	1	-1	-1	-	-	-5	5	-7	-2
<i>квазитожество</i>	-	-	-	-1	-1	1	-	-	1	-2	-1
<i>миражные</i>	-	2	1	1	-1	1	1	-	6	-1	5
<i>деловые</i>	-	2	-	1	-1	-	-	-	3	-1	2
<i>с подревизным</i>	-	2	1	-1	1	-	-	-1	4	-2	2
<i>с подзаказным</i>	-	2	-	-1	1	1	1	-2	5	-3	2

Расположим все отношения по убывающей энергетике, чтобы посмотреть на их носительную комфортность.

положительная энергетика отношений		отрицательная энергетика отношений	
дуальные	13	тождество, дуальные, противоположные	0
активационные	9	полудополнение, деловые с заказчиком, миражные,	1
полудополнение, миражные, с заказчиком, суперэго	6	квазитождество, с подревизным	2
с подзаказным, конфликтные	5	зеркальные, суперэго, с подзаказным	3
тождество, противоположные, с подревизным, с ревизором	4	активационные, родственные	4
зеркальные, деловые, родственные	3	с ревизором	6
квазитождество	1	конфликтные	7

Просуммируем коэффициенты, полученные для каждого отношения, и получим оценку их интенсивности и итоговой энергетике.

интенсивность отношений		итоговая энергетика	
дуальные	13	дуальные 13	13
активационные	13	активационные, полудополнение, с заказчиком, миражные	5
конфликтные	12		
с ревизором	10		
суперэго	9	тождество, противоположн.	4
с подзаказным	8		
с заказчиком	7	суперэго	3
миражные	7	с подзаказным, с подревизным, деловые	2
полудополнение	7		
родственные	7	зеркальные	0
зеркальные	6		
с подревизным	6	родственные, квазитождество	1
тождество	4		
противоположн.	4	конфликт, с ревизором	2
деловые	4		
квазитождество	3		

### Обсуждение результатов

#### Отношения в парах

Какие же выводы можно сделать из этих таблиц? Как мы видим, большинство отношений все-таки позитивны, где положительная энергетика преобладает над отрицательной. Только четыре вида отношений из шестнадцати напрягают больше, чем помогают.

Видна и особая роль **дуальных** отношений. Действительно, один *дуал* рядом с вами может нейтрализовать отрицательное действие нескольких неблагоприятных типов, так как только семь *конфликтеров* или *ревизоров* могут перевесить полезное действие одного *дуала*.

Отношения **ревизии** оказались энергетически положительными для *ревизора* и отрицательными для *подревизного*, происходит прямая перекачка энергии от одного к другому. Кроме того, для *ревизора* эти отношения получились менее значимыми, чем для *подревизного*. Интересно, что полезность, позитивность друг для друга в *ревизионной* паре одинакова (по 4

балла для каждого), а вот напряженность, дисгармонию *подревизный* чувствует гораздо сильнее (минус два для *ревизора* и минус шесть для *подревизного*).

Кроме того, как показано в [6] на Кубиках Рейнина, даже в отношениях, считающихся неблагоприятными, в данном случае речь идет о *ревизии*, есть варианты их бесконфликтного построения. И это мне удалось наблюдать на практике, на парах **■○ – △■**.

У одного и того же человека при включении тех или иных функций (тем для общения) результат получается совсем разный. Например: обсуждение кулинарных рецептов или совместное посещение танцев приводят к позитивному развитию отношений, а вопросы о том, кому и как заплатить за квартиру, и ответ: «У меня нет времени», — это совсем другое...

Отношения **заказа** действительно получились несимметричными, но все-таки положительными для обоих партнеров. Перекачка энергии взаимная, но через разные функции. И *подзаказному* в этих отношениях оказалось комфортнее! Общая интенсивность близкая. Но при этом отрицательный компонент действует больше со стороны *подзаказного* на *заказчика* (давление на болевую с ограничительной, то есть с 7-й *подзаказного* на 4-ю *заказчика*), а положительный компонент выше для *подзаказного* (суггестия нужной *левости-правости* со 2-й *заказчика* на 5-ю *подзаказного*).

Выявились интересные особенности и некоторых других отношений. Например, **активация** приносит много поддержки, но и много напряжения, что мы и наблюдаем в жизни. Отсюда у меня и родилась фраза «*Активатор страшней, чем аллигатор*». Действительно, разная *рациональность* и *левость-правость*, а тем более — взаимное давление на болевые точки с ограничительных функций могут внести серьезный дискомфорт в эти отношения. Вместе с тем, общий дух квадры и много суггестии со взрослых блоков на детские приносят много приятного.

Отношения **зеркальные** и **активационные** во многом держатся только на общих интересах квадры, а вообще-то *левая* и *правая* диады в квадре имеют очень много разного в своей психологии, взглядах и целях, и им не всегда комфортно вместе.

**Конфликт** и **суперэго** — очень интенсивные отношения, где партнеров многое связывает, хорошее и плохое, только в первом случае больше напряжения, чем пользы, а во втором положительное влияние преобладает над отрицательным.

Наоборот, такие отношения, как **квазитожество**, оказались почти бесполезными. Партнеры и так умеют почти одно и то же. А что не умеет один, не сможет сделать и другой. То же наблюдается и в зеркальных отношениях. То есть в этой группе отношений — в пределах своего «клуба», а также в деловых — совсем не много энергетической поддержки, но зато почти нет и напряжения. Отношения **противоположности** не так уж плохи — напряжению возникать неоткуда. Отношения **тождества** также заняли свое место в этой оценке, они оказались вполне сравнимыми с остальными.

#### Отношения в симметричных группах

Интересно рассмотреть энергетику различных рейнинских групп. Поскольку они симметричны, то энергетика всех участников будет одинаковой.

В **квадре** (когда представлены все типы по одному) энергетика каждого равна 18,  
в **кольце заказа** 10,  
в **кольце ревизии** 3,  
в **квази-квадре** (например, **■○, □▲, ■○, ▣▲**) по 17,  
в **клубе** по 3.

Не менее интересно сравнить отношения между различными клубами. Напомним, что имеется 4 Рейнинских клуба по интересам (или установки на вид деятельности – по Гуленко):

*сайентисты* (ориентация на сферу научных исследований) — *интуиты-логики*;  
*социалы* (ориентация на сферу сервиса, торговли, отдыха) — *сенсорики-этики*;  
*управленцы* (ориентация на управление и мат. производство) — *сенсорики-логики*;

*гуманитарии* (ориентация на воспитание, гуматитарную сферу) — *интуиты-этики*.

Отношения внутри своего клуба (*тождественные, зеркальные, противоположные, квазитожественные*) получились наименее энергетически насыщенными, но и наименее напряжёнными. Дело в том, что партнеры здесь имеют много общих сильных и общих слабых функций. При этом полноценный энергоинформационный обмен идёт только по сильным. То есть члены одного клуба уверенно осваивают вместе половину информации о мире. А по слабым функциям взаимодействия почти никакого нет вообще, ни поддержки (суггестии), ни давления и раздражения.

Иначе обстоит дело с отношениями с дополняющим клубом (*сайентисты с социалами* или *гуманитарии с управленцами*). Здесь, наоборот, высокая интенсивность отношений, обмен энергией и информацией по всем функциям, много поддержки, но и напряжения часто бывает много.

При общении с двумя оставшимися клубами имеем промежуточную ситуацию. *Деловые* отношения больше похожи на *клубные*, а *заказ, ревизия, полудополнение и мираж* несколько больше напоминают дополняющий клуб, но не полностью.

Рассмотрим коллектив из 8-ми человек. Если это по 2 человека каждого ТИМа из одной квадры, то энергетика каждого будет по 40.

Две квадры по 1 человеку, с *заказом* и *ревизией*, получается по 25–29, в зависимости от наличия *ревизора* или *подревизного*. Но разница не столь значительна.

Если это по 2 человека каждого ТИМа из клуба, то получаем энергетика по 10.

Два *дополняющих* клуба по 1-му человеку каждого из 8-ми ТИМов — получается 22, пример такой группы будет описан ниже. Естественно, что этот же коллектив представляет собой две *демократические* (или две *аристократические*) квадры.

Если взять по 1-му человеку всех *сайентистов* (*интуитов-логиков*) и *гуманитариев* (*интуитов-этиков*), то у *рационалов* будет по 17, у *иррационалов* по 7. При соединении вместе *сайентистов* и *управленцев* (*логики-сенсорики*) уже у *рационалов* по 7, у *иррационалов* по 17.

Пишут же про клубное кольцо *ревизии*: *управленцы* давят на *ученых* (научное любопытство за государственный счет?), *ученые* на *гуманитариев* (где математическое доказательство?), *гуманитарии* на *социалов* (бездуховно... конфетки-бараночки...), а *социалы* на *управленцев* (где соцпакет, забота о людях?). Получается, что такая *ревизия* хорошо прослеживается на *рационалах*, а на *иррационалах* — всё идёт в обратную сторону...

Возможно, в *иррациональном* мире, когда нужен новый прорыв, уход от опоры на проверенный опыт, рожденную *сайентистами* идею успешно внедряют *управленцы*, а от ее осуществления получается польза для повседневной жизни общества в сфере быта и сервиса, а уже это приводит к *гуманизации* жизни, которая стимулирует ученых на новый поиск...

Очень плохая энергетика, всего по 2 балла на 8 человек, если собрать вместе всех *статиков* (или всех *динамиков*). Такую *статическую* группу, хотя и неполную, автор наблюдал. Много обсуждений, но общее дело так и не сдвинулось с места...

А вот вместе все *левые* (или все *правые*) получают целых 27 баллов. Все *иррационалы* (или все *рационалы*) вообще по 31. А все *экстраверты* (*интроверты*) только по 15.

Вот материал для новых исследований. Автор будет признателен за сведения о практической проверке предлагаемой методики.

Количественная оценка удобна для определения энергетического положения человека в группе, в коллективе. Если мы знаем ТИМы всех членов группы, то можно сложить баллы всех интертипных отношений данного человека, и мы увидим, на ком держится группа, а кому в ней наиболее трудно.

Опираясь на предлагаемые расчеты, можно организовывать и подбор персонала или найти оптимальный вариант размещения людей, если производственный процесс позволяет размещать их в комнатах и офисах различными способами. Потому что отношения в группе, по сравнению с изолированными отношениями, приобретают дополнительные оттенки, которые можно оценить по таблице.

В темпераментной группе (по Гуленко):

уравновешенно–стабильные, то есть рациональные интроверты — □▲ (ЛИИ), □● (ЛСИ), ▣● (ЭСИ), ▣▲ (ЭИИ);

линейно-напористые, то есть рациональные экстраверты — ■○ (ЭСЭ), ■△ (ЭИЭ), ■△ (ЛИЭ), ■○ (ЛСЭ);

гибко-разворотливые, то есть иррациональные экстраверты — ▲□ (ИЛЭ), ●□ (СЛЭ), ●▣ (СЭЭ), ▲▣ (ИЭЭ);

чувствительные, то есть иррациональные интроверты — ○■ (СЭИ), △■ (ИЭИ), △■ (ИЛИ), ○■ (СЛИ)

каждый участник группы имеет балл 4.

А вот в несимметричной (содержащей ревизию) группе «сексуальных предпочтений» (по Гуленко) — *виктимные, агрессивные, заботливые, инфантильные* — энергетика участников резко различна. (Группу объединяют признаки *статика-динамика, рассудительность-решительность, интуиция-сенсорика*).

Для примера возьмем *инфантильных* типов (с сильной интуицией возможностей ▲): ▲□ (ИЛЭ), □▲ (ЛИИ), ▲▣ (ИЭЭ), ▣▲ (ЭИИ). Тут у ЛИИ и ЭИИ энергетика плюс 4, у ИЛЭ и ИЭЭ по минус 3.

У *заботливых* (с сильной эстетической сенсорикой ○) «страдают» уже интроверты ○■ (СЭИ) и ○■ (СЛИ).

У *волевых сенсорики* «тяжко» ●□ (СЛЭ) и ●▣ (СЭЭ), а у *белых* (но не всегда пушистых) *интуитов* трудно △■ (ИЭИ) и △■ (ИЛИ). В итоге получается, что в такой реининской группе хорошо *рационалам* и плохо *иррационалам*.

Аналогична резонансная группа по признакам *логика-этика, статика-динамика, веселость-серьезность*. Группы получаются следующие:

*структурные логики* (□▲ (ЛИИ), □● (ЛСИ), ▲□ (ИЛЭ), ●□ (СЛЭ));

*эмоциональные этики* (○■ (СЭИ), ■○ (ЭСЭ), ■△ (ЭИЭ), △■ (ИЭИ));

*деловые логики* (■△ (ЛИЭ), △■ (ИЛИ), ■○ (ЛСЭ), ○■ (СЛИ));

*этики отношений* (●▣ (СЭЭ), ▣● (ЭСИ), ▲▣ (ИЭЭ), ▣▲ (ЭИИ)).

В таких группах энергетика у *рационалов* по минус 3, а у *иррационалов* по 4.

Получается, что в коллективе, имеющем общую функцию (например, *белые логики* или *черные интуиты*) энергетика членов разная. Здесь хорошее понимание друг друга, но вот комфорта мало. При общей *рациональной* функции дискомфортно именно *рационалам*, а при общей *иррациональной* — *иррационалам*.

Эти группы относятся к резонансным [5]. В них люди очень быстро находят общий язык по сильной для всех функции. Но, как видим, взаимопонимание не всегда обеспечивает комфортность отношений.

Несимметричными в части отношений внутри группы оказались и *стимульные* группы [4] — престиж, материальный комфорт, уникальность, собственный интерес (или, по модели Савченко: *Короли, Дамы, Рыцари и Пажы*). Это деление социона по признакам *экстраверсия-интроверсия* и *сенсорика-интуиция*. Пример такой группы — *интуитивные интроверты* □▲ (ЛИИ), △■ (ИЭИ), △■ (ИЛИ) и ▣▲ (ЭИИ). Во всех четырех таких группах у *рационалов* энергетика по 6, у *иррационалов* по 0. У *Королей* хорошо *рационалам* ■○ (ЭСЭ) и ■○ (ЛСЭ), они имеют те же 6 баллов, тогда как ●□ (СЛЭ) и ●▣ (СЭЭ) по нулю. У *Рыцарей* и *Дам* тоже выигрывают *рационалы*.

Получается, объединяться по стимулам или по сексуальным предпочтениям лучше *рационалам*. По некоторым другим — *иррационалам*.

Итак, мы рассмотрели 9 наиболее известных реининских групп, и десятую, которая сложилась на практике (о ней ниже). Интересные результаты можно получить и с остальными, когда они будут описаны качественно и с практическими наблюдениями. В практической плоскости пока описаны далеко не все из теоретически существующих 35-ти видов реининских групп.

## Практические примеры

### Отношения в реальных коллективах

Переходим к практике.

Рассмотрим несколько семей и трудовых коллективов с помощью предлагаемой модели. Для обработки информации использовалась компьютерная программа, которая суммирует баллы каждого вида отношений и выдает для каждого итоговую цифру. Мы называем ее «число Максимова».

Чем больше людей в коллективе, тем больше эти цифры по абсолютной величине. Но здесь важнее максимумы и минимумы и их разница.

Итак, рассмотрим несколько коллективов.

1. Небольшая фирма, руководитель — ■△ (ЛИЭ), у него помощники ■○ (ЭСЭ) и △■ (ИЭИ). При этом △■ — пенсионер, ■○ — женщина. *Ревизное полукольцо*. Отношения очень сложные. ■○ не могла понять △■. А он даже на невинные высказывания мог реагировать крайне остро. При этом он был яркий консерватор по взглядам, работал за гроши. А предложения перейти на более высокооплачиваемую работу игнорировал.

Подставляя эти типы в программу, получаем энергетику ■△ 5, △■ 0, а ■○ 1. Действительно, △■ там было плохо, что и видно по настроению и взаимоотношениям. Но часто «крайней» оказывалась ■○, потому что на ней обрывалось *ревизное полукольцо*. И только у ■△ энергетика в этой группе оказалась относительно высокой, что и наблюдалось на практике. Он создал фирму, с интересом работал и имел с неё прибыль.

Если посмотреть другим способом, то мы увидим, что интегральный тип этой группы — *интуиция, этика, рациональность, экстраверсия*, то есть ■△ (ЭИЭ). ■△-начальник с этим типом в *деловых* отношениях, нормально для работы. ■○ — в *родственных*, по нашей системе это довольно сложные отношения. △■ — в *зеркальных*, и здесь тоже не очень высокая энергетика.

Итак, вывод, полученный с помощью расчетов, подтверждается на практике: хорошо в этой фирме, и в моральном, и в материальном смысле, было только ■△.

2. Редакционный отдел в государственном институте в годы перестройки. Все сотрудники — женщины. Руководительница — ▢▲ (ЭИИ). Сотрудники — ▲▢ (ИЭЭ), ■△ (ЭИЭ), △■ (ИЭИ), ●□ (СЛЭ), ■○ (ЭСЭ) и две машинистки в разное время, первая △■ (ИЛИ), вторая □● (ЛСИ).

В этой группе ●□ имела наибольшую энергетику 26 баллов. △■ 17. Действительно, ●□ вела себя уверенно, и материальные блага мимо нее не проходили. А △■ внесла в их жизнь много разнообразия и творчества — от увлечения астрологией и соционикой до талантливое пародирование российских и зарубежных политиков, а также самих сотрудников. Довольно позитивная энергетика у ▲▢ 16 и ▢▲-начальницы 11. Они тоже чувствовали себя комфортно. Вообще, группа была достаточно дружная, что обычно бывает редко. Наименьший балл имели ■○ и △■, по 7, хотя их тоже особенно никто не угнетал. Тем не менее, △■ уволилась первой (в декрет). Вместо нее взяли машинистку-□●. Она поначалу вписалась в коллектив с трудом. □● невзлюбила ■○. А потом начальницу ▢▲. А с ■○ через какое-то время подружилась... При смене △■ на □● энергетика группы изменилась. Появилась полная *вторая* квадра, и её члены стали иметь наилучшие энергетические показатели: ●□ (СЛЭ) 24, △■ (ИЭИ) 23, □● (ЛСИ) 21 и ■△ (ЭИЭ) 20. ЭИЭ выиграла от перемены больше всех. ЭСЭ тоже повысила свой энергетический статус до 14. Несмотря на первоначальный конфликт с ЛСИ, потом отношения улучшились. Минимальный балл в этом втором составе группы получили представители 4-й квадры — ИЭЭ и ЭИИ, по 9. Это соответствовало реальному положению. Причём у ЛСИ отношения с ЭИИ были даже сложнее, чем с ИЭЭ.

Интегральный тип группы в первом варианте был ▲▢ (ИЭЭ), с резким преобладанием *интуиции* и *этики* — имелся в наличии полный *гуманитарный* клуб. И действительно, в

группе живая человеческая атмосфера, и общие интересы к политике, эзотерическим знаниям, воспитанию детей, душевность, некоторая театральность.

Во втором варианте замена  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ) на  $\square\bullet$  (ЛСИ) не изменила *интуитивно-этической* направленности (вместо 5/2 стало 4/3), и *экстравертности*, но перевесила *рациональность*, и интегральным типом группы стал  $\blacksquare\Delta$  (ЭИЭ). Общая живая атмосфера сохранилась, но стало больше драматичности и конфликтов.

Остался полный *гуманитарный* клуб, но появилась и полная *вторая* квадра.  $\blacksquare\Delta$  (ЭИЭ) энергетически выиграла, как и  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ). Проиграли представители 4 квадры, особенно  $\blacktriangle\sqcup$  (ИЭЭ). И здесь наша модель и метод определения интегрального типа и отношений с ним дали согласующиеся результаты, да и временно возникавшие сложности в коллехтиве оказались соответствующими модели.

3. Учебная группа по соционике. Преподаватели  $\square\blacktriangle$  (ЛИИ) и  $\blacktriangle\sqcup$  (ИЭЭ), ученики —  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ),  $\blacksquare\Delta$  (ЛИЭ),  $\square\bullet$  (ЛСИ) и  $\sqcup\blacktriangle$  (ЭИИ). Наиболее высокий балл 21 у  $\blacksquare\Delta$ , затем идут  $\square\blacktriangle$  12,  $\square\bullet$  10,  $\sqcup\blacktriangle$  9,  $\Delta\blacksquare$  8 и минимум у  $\blacktriangle\sqcup$  2. То есть группа достаточно ровная. Сложнее всего было преподавательнице- $\blacktriangle\sqcup$ . Это была её первая группа. Часто в комнате присутствовала хозяйка квартиры, тоже  $\blacktriangle\sqcup$ , которая тоже изучала соционику. В этом случае у двух  $\blacktriangle\sqcup$  (ИЭЭ) энергетика была чуть выше, хотя и меньше, чем у других участников группы. Из учеников сначала трудновато было  $\square\bullet$  (ЛСИ), но потом все как-то вписались.

4. Вторая группа, те же преподаватели, а ученики —  $\circ\blacksquare$  (СЛИ),  $\circ\blacksquare$  (СЭИ),  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ),  $\square\bullet$  (ЛСИ),  $\bullet\sqcup$  (СЭЭ) и  $\sqcup\blacktriangle$  (ЭИИ).

Наивысшая энергетика у  $\Delta\blacksquare$  29 и  $\circ\blacksquare$  28. И они учились лучше всех! Именно им всё нравилось в преподавании, и они хорошо усвоили материал,  $\circ\blacksquare$  стала быстро и грамотно использовать модель А. Следующие по энергетике —  $\circ\blacksquare$  23,  $\bullet\sqcup$  22 и преподавательница- $\blacktriangle\sqcup$  21.  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) учился тоже неплохо, хотя и не так эффективно, как первые двое.  $\blacktriangle\sqcup$  (ИЭЭ) освоилась, стала придумывать интересные творческие задания, хорошо следила за этической атмосферой и этическими промахами.  $\bullet\sqcup$  (СЭЭ) часто отсутствовала, но при этом тоже давала ценные этические советы и хорошо справилась с творческими заданиями, не предполагавшими большого акцента на *структурной логике*.

Энергетика у  $\sqcup\blacktriangle$  (ЭИИ) 15, она хорошо начала учиться, но позже из-за командировок по работе немного отстала, хотя вполне способна проработать материал позже. Минимальная энергетика у  $\square\bullet$  (ЛСИ) 8 и преподавателя- $\square\blacktriangle$  7.  $\square\bullet$  тоже пропустил часть занятий и из-за этого усвоил материал неважно. А преподавателю- $\square\blacktriangle$  было сложно из-за нарушения посещаемости — приходилось кому-то что-то рассказывать индивидуально. Здесь нарушалась систематичность изложения, которая *рационалу* важна.

Кроме того,  $\square\bullet$  и  $\sqcup\blacktriangle$  (имевшие, как и  $\square\blacktriangle$ , относительно низкие баллы в этой группе), высказывали недовольство обсуждением отдельных тем, например сексуальных. Они проявили очень консервативные взгляды на этот вопрос. А вот  $\Delta\blacksquare$  эти темы нравились (и балл у него наивысший). То есть даже такой тонкий вопрос, — кому и что нравится в стиле преподавания и взглядах, оказался в хорошей корреляции с моделью.

Интересно, что в этой группе присутствовало полное *заказное кольцо* (*правое интровертное*). Оно собиралось не всегда из-за частых пропусков занятий. Но когда собиралось, студенты работали очень интенсивно, в типировании хорошо дополняли друг друга и развивали ситуацию вопросами. А вот интегральный тип у группы не определился, поскольку *логиков* и *этиков*, *интуитов* и *сенсорики* было поровну, только преобладали *интроверсия* и *иррациональность*.

5. Группа с другими преподавателями —  $\bullet\sqcup$  (СЭЭ) и  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ). Энергетика такая:  $\blacktriangle\sqcup$  (ИЛЭ) 32,  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) 37,  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ) 25,  $\square\blacktriangle$  (ЛИИ) 14, два  $\square\bullet$  (ЛСИ), каждый имеет 15, два  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ)— ученик и преподаватель — имеют по 36, (если без учета преподавателей,

то у  $\Delta\blacksquare$  только 19, здесь наибольшая разница, потому что один из преподавателей *дуал*),  $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЭЭ) 15, преподаватель- $\bullet\blacksquare$  28.

То, что  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) испытывает максимальный комфорт в данной группе, было замечено преподавателем-этиком уже на самых первых занятиях.

6. Ещё один трудовой коллектив. Конструкторское бюро на швейном предприятии в начале 90-х годов. Начальник  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ) и одна женщина  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ), один мужчина  $\circ\blacksquare$  (СЭИ), один мужчина  $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЛЭ), одна женщина  $\square\bullet$  (ЛСИ), одна женщина  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ), одна женщина  $\blacksquare\Delta$  (ЛИЭ), две женщины  $\square\bullet$  (ЭСИ), один мужчина  $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЭЭ). Всего 10 человек.

Максимальная энергетика в 41 балл у  $\blacksquare\Delta$ . Ей действительно там было хорошо, и прордержалась она там дольше всех. Немного она конфликтовала только с  $\Delta\blacksquare$ .

Минимальный балл у  $\circ\blacksquare$  — 18. Он работал несколько обособленно, в цехе с рабочими (он был мастер), но на общение, разговоры, чаепития приходил в основную группу и чувствовал себя хорошо (с его *этикой* в нерабочие моменты общение построить совсем не сложно).

$\blacktriangle\blacksquare$  со всеми задирался (но это просто особенности типа со слабой *этикой отношений*). Все члены коллектива кроме  $\circ\blacksquare$  и  $\blacksquare\Delta$  имели практически ровную энергетику, от 22-х до 25-ти баллов.

Интегральный тип  $\blacksquare\circ\blacksquare\bullet$ , и это тоже благоприятно для  $\blacksquare\Delta$  (ЛИЭ) и более-менее нормально для  $\circ\blacksquare$  (СЭИ), но напряженно для  $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЛЭ).

Первой из коллектива ушла одна из  $\square\bullet$ , потом  $\Delta\blacksquare$  (обе на пенсию). А вот  $\blacksquare\Delta$  и на пенсии продолжала работать. При этом энергетический баланс поменялся количественно, но из качественных изменений только для  $\blacktriangle\blacksquare$  стало хуже. Его балл снизился с 22-х до 16-ти.

#### Отношения в семейных группах

Семья. Родители: мать —  $\square\bullet$  (ЛСИ), отец —  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ), две дочери  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) и  $\bullet\blacksquare$  (СЭЭ). У  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ) энергетика максимальная 21, у  $\bullet\blacksquare$  (СЭЭ) 15, у  $\square\bullet$  (ЛСИ) и  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) по 9. По отзывам родственницы, хорошо знающей эту семью, труднее там было девочке  $\circ\blacksquare$ , отец- $\Delta\blacksquare$  её поддевал, критиковал («принцесса», ничего делать не хочет)... Мама- $\square\bullet$  критиковала за эмоции и за беспорядок *подревисную* дочку- $\bullet\blacksquare$ , зато на отца-*дуала* эта дочка имела большое влияние, только она могла его заставить что-то сделать или купить, и т. д.

Позже  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) вышла замуж за  $\blacksquare\circ$  (ЛСЭ), попав под *ревизию*, у них родилась дочка- $\bullet\blacksquare$ . В собственной семье у СЭИ энергетика минимальная, 2, у остальных 6 и 7. Но с ними живет мама мужа —  $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЛЭ) и его отец (его точно не типировали, но похож на  $\circ\blacksquare$  (СЛИ)). С учетом старшего поколения лучшая энергетика у бабушки- $\blacktriangle\blacksquare$  26, потом у мамы- $\circ\blacksquare$  14 и у маленькой внучки  $\bullet\blacksquare$  тоже 14, меньше у папы- $\blacksquare\circ$  и деда- $\circ\blacksquare$  — по 9.

Другая семья, образующая рейнинскую группу. Родители: мама  $\circ\blacksquare$  (СЭИ) и папа  $\blacksquare\Delta$  (ЛИЭ), дети: дочь  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ) и сын  $\Delta\blacksquare$  (ИЛИ). В рейнинской группе энергетика всех членов равна, если нет несимметричных отношений *заказа* и *ревизии*. (При наличии заказа и ревизии имеем две пары одинаковых чисел.) В данном случае у всех энергетика составляет 1 балл. Это рейнинская группа «*зеркало, конфликт, суперэго*». Как видим, в такой группе энергетика не очень удачная.

Ещё один, заключительный, пример группы, которая оказалась рейнинской [7], из практики преподавания Елены Удаловой.

В одной из учебных групп собрались такие типы: 3 $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЛЭ),  $\circ\blacksquare$  (СЭИ),  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ),  $\bullet\blacksquare$  (СЭЭ),  $\square\blacktriangle$  (ЭИИ),  $\blacksquare\Delta$  (ЛИЭ). Преподаватели:  $\blacktriangle\blacksquare$  (ИЭЭ) и  $\circ\blacksquare$  (СЛИ).

Расчет комфортности дает следующие данные.

Количество людей данного типа в коллективе	Общая энергетика отношений человека данного типа в этом коллективе	Тип
3	30	▲□ (ИЛЭ)
1	50	○■ (СЭИ)
1	26	■○ (ЭСЭ)
1	26	●□ (СЭЭ)
1	11	■△ (ЛИЭ)
1	21	□▲ (ЭИИ)
1	24	▲□ (ИЭЭ)
1	37	○■ (СЛИ)

Действительно, девушка ○■ (СЭИ) чувствовала себя наиболее комфортно, быстро научилась типировать, проявляла активность.

Но характер группы определялся *экстравертами*, которые находились в отношениях активации, квазитожества и суперэго. Это была симметричная рейнинская группа *экстравертных демократов позитивистов*.

Существовало теоретическое мнение, что такая группа будет активно работать из-за экстраверсии и отношений активации. Но практика показала, что не все так прямолинейно. В процессе обсуждения теории группа проявляла небывалую активность. У каждого были наблюдения, которыми слушатели непрерывно делились. В дневнике этой группы Е. Удалова постоянно записывала, что надо будет жестче держать регламент. Что же касается практического типирования, то активность приближалась к нулю. Если бы не *интровертные этики*, пришлось бы назначать задающих вопросы. При этом каждый из *экстравертов* в приватной беседе рассказывал, что стесняется показать свою «глупость» перед такими умными людьми. Они боялись критического отношения группы, хотя атмосфера никоим образом к этому не располагала.

Оказалось, что для такой группы резко различны оценочный и продуктивный режимы работы. *Первые* функции типов попадали на 3-ю, 6-ю и 8-ю партнеров. Это обеспечивало принятие оценок, подогревало энтузиазм.

А вот *творческие* функции в такой группе попадают на 5-ю, 7-ю и 4-ю партнеров. Здесь возникают кольцевые циркуляции информации по 2–4 в обе стороны и по 2–7 тоже в обе стороны. Т. е. на подачу информации со 2-й функции на 4-ю партнер реагирует аналогично: со своей 2-й на 4-ю первому. Другой партнер, получивший со 2-й на 7-ю, отвечает тем же. В итоге, заговоривший с *творческой* функции, получает и удар по своей *болевой*. Одновременно идет ограничение творчества с сильной ограничительной.

В результате, никто из *экстравертов*, входивших в данную конкретную симметричную группу, творческой активности старался не проявлять, вопреки поверхностным теоретическим ожиданиям.

Интересно, что такие отношения, как *конфликтные*, традиционно неблагоприятные, и в изолированном виде действительно имеющие отрицательную энергетiku, в условиях конфликтной квазиквадры [8, 9] теряют свою напряженность.

Рассмотрим квазиквадру (рейнинскую), в которой имеются две дуальные пары, связанные между собой отношениями *конфликта* и *квазитожества*. Энергетика каждого из участников получается по 10, что, конечно, меньше, чем в классической квадре, но все-таки неплохо для коллектива, в котором у каждого есть *конфликтёр*. Ещё больший эффект наблюдается в случае заказно-ревизионной квазиквадры [9] (группа из двух *дуальных* диад, связанных отношениями *заказа* и *ревизиш*), там вообще у *ревизоров-заказчиков* по 17, а у *подревизных-подзаказных* по 16, почти одинаково!

Еще один пример из практики Е. Удаловой. Те же эффекты, только еще более выраженные, наблюдались и в группе, состоящей из всех представителей *первой* и *третьей* квадры. Здесь все функции были представлены во всех ячейках. Весь *демократический* спектр. При этом у каждого был не только *дуал*, *активатор* и *зеркальный*, но и *конфликтёр*,

суперэго, квазитождик и погашающий. В силу симметрии отношений, каждый участник имел одинаковое число баллов — 22. Это предполагает равную комфортность для всех участников. К тому же, можно считать, что были представлены два клуба целиком: *сенсорики-этики* и *интуицы-логики*. Действительно, активность была очень высокой, эффективность тоже. Несмотря на тяжелый курс Интертипных отношений, в группе оставалось еще много энергии, чтобы тут же прикладывать полученную теорию к практике и устраивать микроштурмы по новой теме. И никаких конфликтов не было за полтора месяца учебы.

То есть расчеты показывают, а практика это подтверждает, что при наличии позитивных отношений, особенно *дуальных*, даже одновременное присутствие соционически напряженных партнеров не оказывает отрицательного воздействия. И этот эффект можно использовать на практике, при подборе коллектива.

И еще один интересный момент. Часто при рассмотрении по данной методике небольшого коллектива или даже группы друзей, собранных каким-то определенным лидером, оказывалось, что именно этому лидеру в группе энергетически наиболее комфортно. Т. е. то притяжение, которое человек чувствует, подбирая партнеров, предложенная формула отражает адекватно.

И поскольку именно лидер отвечает за успех дела, будь то внедрение новой технологии, простое зарабатывание денег или даже организация поездки в лес на шашлыки и волейбол, то этот лидер имеет право подбирать тех людей, которых сочтет нужным.

### Выводы

Разработана методика количественной оценки интертипных отношений, которая показала хорошие результаты на практике, при наблюдениях за реальными людьми.

Уточнены и скорректированы отдельные теоретические наработки в соционике, в частности, по рейнинским группам. Пересмотрены некоторые сложившиеся стереотипы по поводу отношений в рейнинских группах.

Показана возможность оптимизации коллектива, как путем подбора персонала под конкретное лицо — руководителя или автора, лидера идеи, проекта, так и с помощью перемещения людей в рамках уже существующего коллектива.

Показана возможность нейтрализации напряженных интертипных отношений без удаления людей из коллектива, а путем их добавления или правильной расстановки.

Методика может быть рекомендована руководителю организации или проекта, подбирающему кадры для реализации своего дела, а также практикующим психологам организаций и семейным психологам.

### Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинавичюте А.* Социон. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. - №№ 4–5.
2. *Аугустинавичюте А.* Теория интертипных отношений. // Соционика, ментология и психология личности. — 1997. — №№ 1–5.
3. *Аугустинавичюте А.* Теория признаков Рейнина. // Соционика, ментология и психология личности — 1998. — №№ 1–6.
4. *Гуленко В.В.* Гарантии продуктивного обучения. Темпераментные и стимульные группы. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2003. — № 12. — С. 32–39.
5. *Кочубеева Л. А., Миронов В. В., Стоялова М. Л.* Соционика. Семантика информационных аспектов. — СПб.: Астер X, 2006. — 146 с.
6. *Прокофьева Т. Н., Удалова Е. А.* Геометрия интертипных отношений. Геометрическое представление модели «А». // Соционика, ментология и психология личности. — 1997. — №№ 4; 5
7. *Рейнин Г. Р.* Морфология малых групп. // Соционика, ментология и психология личности. — 2001. — №2. — С. 7–14.
8. *Шульман Г. А.* Куб социона. — Доклад на Первом Республиканском семинаре «Соционика – целенаправленное формирование коллективов». — Полтава, 19-20 апреля 1988.
9. *Шульман Г. А.* Модель социона. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2003. — №2. — С.49–59
10. *Юнг К. Г.* Психологические типы. — Минск., «Попурри», 1998. — 656 с.