

**РУБРИКА**

УДК 159.923

**Терехов В.В.**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕТРАХОТОМИИ  
«ГРУППА ДЕМОНСТРАЦИИ ВЗГЛЯДОВ»**

Рассмотрена тетрахомотомия «Группа демонстрации взглядов» с описанием подгрупп, приведены примеры ее применения.

*Ключевые слова:* соционика, блоки модели А, блок свободы слова, вербальные функции, лаборные функции, имидж.

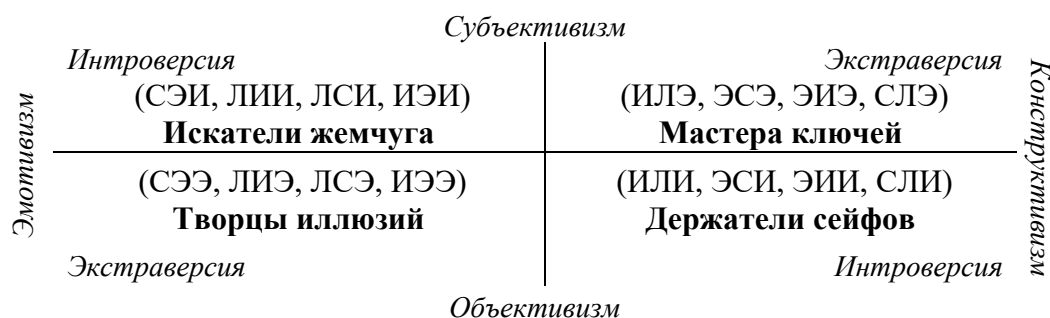
В настоящее время в соционике из 35 возможных малых групп (тетрахомотомий) описаны менее половины, поэтому целью данной статьи является теоретическое описание тетрахомотомии и обоснование практического применения, основанной на следующих характеристиках функций: «Вербальность/Лаборность», «Контактность/Инертность» и «Вертность». В данном случае нами рассмотрена конструкция логического перемножения следующих трех признаков Рейнина:

- 1) социальных установок по вербальности или лаборности в виде признаков *субъективизм / объективизм* [1, 4, 5];
- 2) быстроты отклика по контактности или инертности на информационные аспекты этика-логика в виде признаков *конструктивизм / эмотивизм* [1, 5];
- 3) основной вертности в виде *экстраверсии* или *интроверсии* [1, 5, 6].

**1. Анализ источников**

Эта малая группа описана в [2]. Это восьмая из тридцати пяти описанных им малых соционических групп, выделенных на основе всех имеющихся признаков Рейнина. Ей дано название группа «Эмоционального опыта». Четыре образовавшиеся подгруппы по четыре ТИМа в каждой на пересечении данных признаков, названы автором [2] аспектами и имеют следующие названия (рис. 1):

- аспект «Искатели жемчуга» (признаки: *субъективизм, эмотивизм, интроверсия*; представители: СЭИ, ЛИИ, ЛСИ, ИЭИ)
- аспект «Держатели сейфов» (признаки: *объективизм, конструктивизм, интроверсия*; представители: ИЛИ, ЭСИ, ЭИИ, СЛИ)
- аспект «Мастера ключей» (признаки: *субъективизм, конструктивизм, экстраверсия*; представители: ИЛЭ, ЭСЭ, ЭИЭ, СЛЭ)
- аспект «Творцы иллюзий» (признаки: *объективизм, эмотивизм, экстраверсия*; представители СЭЭ, ЛИЭ, ЛСЭ, ИЭЭ)



**Рис. 1. Группа «Эмоционального опыта» по В.В. Миронову**

Во введении к [2] автор указывает, что в целом разработанная им система является новым психологическим направлением: «профайлинг» (создание психологического профиля), и это результат длительной работы — 10 лет теоретических изысканий и 9 лет экспериментальных исследований. Эксперименты, по словам автора, в течение 9 лет проводились регулярно и к ним были привлечены те, кто проходил базовый курс изучения соционики у самого автора, а их типы были не только определены автором, но и перепроверены на фокус-группах и приняты ими самими. Так как эксперименты проводились довольно длительное время и участники экспериментов продолжительное время могли общаться между собой как неформально, так и на дополнительных занятиях, это, по словам автора, «позволило нивелировать влияние групповых процессов и личной истории каждого, и как следствие быстрее выходить на резонанс по изучаемым аспектам». Автор подчеркивает, что особой трудностью было подобрать всем аспектам малых групп названия. Он указывает, что многие названия были подобраны не только и не столько отражающими суть аспектов, но и с учетом социально приемлемых позиций, чтобы не вызывать неодобрения людей. В подборе названий и описании наполнения признаков всех малых групп, как подчеркивает автор, он использовал обратную связь с участниками проводимых им экспериментов и учитывал их мнение, что с одной стороны обосновано самим характером исследований, с другой подразумевает учет мнений всех участников процесса, которые могли носить личностный субъективный характер.

Считаем существенным недочетом, что автор не конкретизировал ни число проводимых им экспериментов по каждой малой группе, ни количество участников в них, ни расклад участников по их ТИМах. Предварительно в разделе «благодарности» перед введением перечислены имена 98 человек, принимавших участие в проекте, однако непонятно, что именно делали эти люди и принимали ли они непосредственное участие в экспериментах. И даже если это так, то выборка является малопрезентативной. Также автор совершенно не описал методик, применяемых им экспериментов, и полученных им в результате конкретных экспериментальных данных. Поэтому стороннему наблюдателю или исследователю невозможно проанализировать валидность (что конкретно исследовалось, экспериментальные данные, статистика и соответствие оценки измеряемым показателям) и надежность любых данных приведенных в этом труде. В.В. Миронов, таким образом, предлагает поверить ему на слово. Следовательно, данный труд не является как таковой научной монографией, а выступает неким справочным пособием на основе субъективных авторских данных, которые сторонний исследователь может и даже должен проверять самостоятельно.

Первоначальное название малой группы «Эмоциональный опыт» подразумевает рассмотрение и анализ накопленных эмоциональных реакций и настроений человека, которые в рамках соционики традиционно относятся к функции объектной (черной) *этики* ■. Данное название не совсем корректно, так как оно сужает направленность оценки каждого ТИМа лишь до одной из восьми функций.

Описывая первую подгруппу малой группы, в которую входят представители СЭИ, ЛИИ, ЛСИ, ИЭИ, на основе признаков *субъективизм–эмотивизм–интроверсия*, автор выделяет следующие идентификационные «маркеры»:

- их трудно удивить по-настоящему;
- они живут в параллельном мире, в котором может случиться все и невозможное становится возможным. Поэтому так трудно произвести на них впечатление;
- они придирчивы в своих предпочтениях и сами не знают, что их может впечатлить;
- поэтому их манят путешествия от неизбежного желания узнать что-то дивное или чудное;
- заняты поиском своей «жемчужины» в коллекцию, от которой впечатлений и эмоций хватает ненадолго, что побуждает их искать дальше;
- сильные стороны: способность удивляться и верить в чудеса, умение находить подлинные жемчужины в разных областях;

- слабые стороны: сложности в восприятии объективной реальности, большая избирательность в впечатлениях.

Такое описание и «маркеры» слишком пространны и не точны, указывают лишь на отдельные эмоциональные особенности человека и отражают не особенности подгруппы по конкретным, указанным выше признакам Рейнина, а набор отвлеченных от них факторов. Подобное описание можно с натяжкой принять за описание признака *эмотивизм* (быстрая поверхностная обработка *этической* информации и медленная углубленная обработка *логической*), но оно также не раскрывает его полного значения. Название подгруппы «Искатели жемчуга» соответствует лишь описанию признаков по автору, но не дает представления об особенностях подгруппы по Рейнину.

Описывая вторую подгруппу малой группы, в которую входят представители ИЛИ, ЭСИ, ЭИИ, СЛИ на основе признаков *объективизм–конструктивизм–интроверсия*, автор выделяет следующие идентификационные «маркеры»:

- не выставляют напоказ, прячут и бережно сохраняют значимые эмоциональные переживания;
- могут воспроизводить пережитое эмоциональное состояние вновь и вновь так же остро;
- толчком к этому служат предметы, места и образы, связанные с этими переживаниями (ключи);
- эмоционально скрытны, не делятся ни с кем личными переживаниями;
- эмоционально верные, тактичны и осторожны с чужими переживаниями;
- ригидны в своих эмоциональных привязанностях.

Такое описание и «маркеры», так же, как и в первой подгруппе, указывают лишь на отдельные эмоциональные особенности человека и не отражают особенности подгруппы по конкретным, указанным выше признакам Рейнина. Это описание можно принять за описание признака *конструктивизм* (медленная углубленная обработка *этической* информации и быстрая поверхностная обработка *логической*), но оно не раскрывает его полного значения. Название подгруппы «Держатели сейфов» образно соответствует описанию признаков по автору и не дает представления об особенностях подгруппы по Рейнину.

Описывая третью подгруппу малой группы, в которую входят представители ИЛЭ, ЭСЭ, ЭИЭ, СЛЭ на основе признаков *субъективизм–конструктивизм–экстраверсия*, автор выделяет следующие идентификационные «маркеры»:

- это люди, дарящие ключи в мир новых ярких эмоций;
- впечатлительные натуры, делающие фееричным любое событие и меняющие настроение окружающих;
- подвержены взрывным эмоциям, которые проявляются в компании;
- сохраняют предметы, как память о выдающихся (в эмоциональном плане) событиях;
- устраивают шоу при вручении подарка с целью эмоционального воздействия на окружающих;
- им присущ выдающийся артистизм;
- создают настроения посредством определенных объектов;
- умение включаться в любое эмоциональное состояние через эмоциональные ключи;
- резкие и кардинальные перепады настроений;
- обязательное вовлечение окружающих в свои переживания;
- навязывание своего эмоционального состояния.

Такое описание и «маркеры», так же, как и в предыдущих подгруппах, указывают на отдельные эмоциональные и психологические особенности человека и не отражают особенности подгруппы по всем, указанным выше признакам Рейнина. Это описание частично отражает признак *экстраверсия* (основное внимание на объекты и фоновое внимание на их связи), а также особенности сильного неуравновешенного холерического темперамента (что на самом деле не соответствует всем представителям данной подгруппы). Но оно совершенно не раскрывает других признаков Рейнина, характерных для этих четырех ТИМов. Назва-

ние подгруппы «Мастера ключей» очень образное и стоит лишь догадываться, какие «ключи» имел в виду автор.

Описывая четвертую подгруппу малой группы, в которую входят представители СЭЭ, ЛИЭ, ЛСЭ, ИЭЭ на основе признаков объективизм — эмотивизм — экстраверсия, автор выделяет следующие идентификационные «маркеры»:

- создают сказку и погружают эмоционально в детство, фантазеры;
- сами любят приключения и интересуются эмоциональными впечатлениями других;
- у них есть своя цепляющая история для каждого собеседника;
- способность рассказать о замечательном месте и событии, используя только информацию других людей;
- умение добавить своих красок в любую историю;
- понимание, кого какая история может впечатлить;
- умение регрессировать человека или группу;
- слабые эмоциональные привязки к пережитому приключению;
- постоянное повышение эмоционального градуса.

Это описание и «маркеры», так же, как и в предыдущих подгруппах, указывают на отдельные эмоциональные и психологические особенности человека и не отражают особенности подгруппы по всем, указанным выше признакам Рейнина. Данное описание также частично отражает признак *экстраверсия* (основное внимание на объекты и особенности объектов и фоновое внимание на их связи), а также психологические особенности, совершенно не связанные с типами информационного метаболизма, то есть с соционикой. Оно совершенно не раскрывает всех признаков Рейнина, характерных для этих четырех ТИМов. Название подгруппы «Творцы иллюзий» также слишком образно и оторвано от заявленных признаков Рейнина.

Таким образом, при попытке автора описать идентификационные признаки (или маркеры) каждой из четырех подгрупп в этой малой группе не отражены особенности проявления характерных признаков Рейнина, а выделены отдельные психологические черты личностей. Эти психологические черты не базируются на каких-либо четких и понятных соционических критериях и скорее доступны пониманию только самого автора и соответствуют его большому по времени, но, все же, субъективному опыту.

## 2. Гипотеза

### 2.1 Блоки модели А

В этом исследовании семантическое наполнение рассматриваемой тетрадомии будет основываться как на семантическом перемножении признаков, так и на комбинации блоков функций модели А, называемые блоками границ. Блоки границ модели А описаны в статье и монографии Р.К. Коваленко и Н.А. Звонарёвой [1, 3]:



Рис. 2. «Блоки границ» модели А.

**Блок «Свободы слова»** (базовая и активационная функции) включает в себя инертную, вербальную функции и основную вертность; по нему человек выдает информацию свободную от социальных норм и установок; здесь присущ перфекционизм, то есть стремление углубиться в детали, при этом человек долго вникает в данный вид информации; отмечается избирательность внимания, то есть выделение нужной информации из общего потока; по данному виду информации человек публично демонстрирует свою позицию, его задача — показать себя миру.

**Блок «Общения»** (творческая и внушаемая функции) включает в себя контактную, вербальную функции и дополнительную вертность; по нему человек выдает информацию свободную от социальных норм и установок; здесь присуща неразборчивость внимания, то есть работа с той информацией, которая имеется в наличии; отсутствует перфекционизм — подача информации быстро и без углубления в детали, по данному виду информации человек демонстрирует открытый интерес, готовность свободно общаться на любые темы в данном ключе, его задача — коммуникации и заинтересованность во мнении других людей.

**Блок «Цензуры»** (ролевая и фоновая функции) включает в себя контактную, лабораторную функции и основную вертность; по нему человек придерживается социальных установок и норм при выдаче информации, соблюдает формальности; здесь присуща избирательность внимания, то есть выделение нужной информации из общего ее потока; отсутствует перфекционизм — подача информации быстро и без углубления в детали, по данному виду информации человек демонстрирует нейтральную свою позицию и сглаживает острые углы, его задача — показать другим людям свою безопасность, снискать общественное одобрение.

**Блок «Молчания»** (болевая и ограничительная функции) включает в себя инертную, лабораторную функции и дополнительную вертность; по нему человек придерживается социальных установок и норм при выдаче информации, соблюдает формальности; здесь присуща неразборчивость внимания, то есть работа с той информацией которая имеется в наличии; отмечается перфекционизм — стремление углубиться в детали, при этом человек долго вникает в данный вид информации; демонстрация скрытой враждебности к данному виду информации, неготовность и нежелание слушать, его задача — защитить себя от нежелательной информации.

Сочетание указанных признаков Рейнина в этой тетрадохомии с блоками функций модели «А». указаны на рис.3.



Рис. 3. Тетрадохомия «группы демонстрации взглядов» с формулой групп.

### 2.3. Смысловые особенности группы

В целом смысловая нагрузка данной малой группы, исходя из её соционических признаков подразумевает особенности самопрезентации взглядов или создания своего имиджа человеком в социуме. Не нужно имидж путать с понятием образ. Путаница возникает из-за того, что слово *image* можно перевести как «образ». Однако в русском языке образ и имидж — разные понятия. По определению *имидж* — это оценочное мнение о человеке, которое складывается в сознании другого человека или группы людей. Имидж может формироваться на основе информации о человеке, которую в том числе транслирует он сам. Образ же человека в широком смысле — это система знаков, которые транслирует человек, отражающих отдельные свойства его личности, выпячиваемую социальную роль и имеющиеся коммуникативные установки. Эта система знаков включает черты лица, походку, телосложение, жесты, манеру двигаться и говорить, причёску, макияж, одежду, аксессуары, украшения, степень аккуратности, а также сюда можно включить машину, дом, круг общения. Поэтому, образ — это упрощённое внешнее отражение внутренней сущности человека, а имидж — это оценка человека в сознании некоей целевой аудитории.

Профессиональным созданием образа занимаются стилисты и модельеры. А созданием имиджа профессионально занимаются имиджмейкеры и сущность отличия в том, что они в первую очередь являются специалистами по межличностной коммуникации. И если создать образ относительно легко, и результат хорошо поддаётся контролю, то с имиджем всё порой непредсказуемо. Невозможно непосредственно залезть в мозги целевой аудитории и сформировать там нужное мнение. Склоняя людей в пользу себя или своего клиента, можно тщательно отфильтровать и красиво оформить информацию о нем, но окончательные выводы остаются за целевой аудиторией.

**Без имиджа обойтись невозможно.** Имидж всё равно возникает и существует, как и образ, независимо от чьего-либо желания и участия. И он может существенно мешать или помогать достижению каких-то определенных целей человека. Смысловая нагрузка рассматриваемой соционической тетрадомии относится как к общественному, так и политическому имиджу, то есть тому стереотипу (преподнесение себя и своего мнения), которое складывается в массовом сознании при общении с этим человеком. Поэтому в качестве названия малой группы выбрано следующее: «Группа демонстрации взглядов».

### 2.3. Психологическое описание образов, применение и примеры:

Полученные описания образа человека и соответственно складывающегося его имиджа будет полезно учитывать в своей работе имиджмейкерам, политтехнологам, коучам и ораторам. С помощью данного описания они могут постараться сформировать необходимый имидж человека. При этом важно, чтобы создаваемый человеком образ не расходился с его высказываниями и поведением. На основе данных рекомендаций можно выстроить стратегию позиционирования человека или руководимой им компании, что позволит выглядеть более гармоничным в глазах аудитории, и, вследствие, более конкурентоспособным.

Также полученные описания можно применять психологам и специалистам в области соционики в рамках вспомогательного синтетического метода при типировании и для рекомендаций по применению человека на этапах рабочего процесса в рамках консультирования.

Названия четырех нижеуказанных подгрупп тетрадомии сложились из психологического описания их признаков и характера соответствующих им наиболее ярко узнаваемых маркеров.

#### 2.3.1.

1-я подгруппа названа «**Революционеры**» (признаки: *субъективизм, конструктивизм, экстраверсия*; представители: ИЛЭ, ЭСЭ, ЭИЭ, СЛЭ) — в целом представители данной подгруппы озвучивают настроение, и при этом легко поддерживают разговоры об устройстве мира:

- ✓ **блок Свободы слова (L)** — Стремятся продемонстрировать свое остроумие. Легко иронизируют над существующим порядком и правилами, дают юмористические комментарии. Пытаются подбирать шутки и настроение, которое будет отображать возникшую ситуацию. Не боятся показаться сильно воодушевленными, смело говорят о своем настроении и мотивации. Порой это может выглядеть как навязывание своих эмоций. Легкость и юмористичность подачи информации помогают им в завязывании новых отношений и завоевании авторитета. В стрессе могут распалиться, отпустить эмоции и наговорить много лишнего.
- ✓ **блок Молчания (U)** — Когда приходится проявить свои дипломатические качества и оценить людей, они долго погружаются в нюансы, пытаясь учесть все плюсы и минусы человека. В основном предпочитают скрывать свои личные отношения, не декларируют свои моральные ценности и не интересуются личной жизнью других людей. Не обсуждают сплетни, т.к. считают это не уместным, не умеют плести интриги. Предпочитают выяснять отношения при личном общении с глазу на глаз, где можно без свидетелей расставить все точки над «И»
- ✓ **блок Общения (□)** — Любят делиться своими взглядами на устройство мира и вселенной, при удобном случае поднять тему трактовки каких-либо явлений или взглядов. Считают не зазорным сходу рассказывать о своей системе взглядов на различные вещи, делиться своими планами, и активно вовлекаются, если другие предлагают это обсуждать. Достаточно терпимо относятся к разного рода теориям и взглядам, для них это почва для хорошей беседы. Могут провоцировать других, поговорить о различных точках зрения на устройство мира или обсудить существующие в нем правила и принципы. Часто их шутки и ирония используются для провокации дальнейших дебатов о принципиальных взглядах на мироустройство.
- ✓ **блок Цензуры (■)** — Могут демонстрировать свою начитанность и эрудированность, а также навыки и профессиональные компетенции, но чтобы это не задевало других людей и не нарушало социальных норм. Поверхностно подмечают, как другие люди проявляют свой профессионализм, однако в случае публичных обсуждений или конфликтов предпочитают придерживаться нейтралитета. В целом стараются не высказывать свое мнение о методах работы того или иного человека и стремятся разрешить напряженную ситуацию шуточками, сарказмом или оттянуть внимание на себя.

**Формирование имиджа: «Революционеры»** (ИЛЭ, ЭСЭ, ЭИЭ, СЛЭ) подразумевает образ демократичного и понимающего человека, который завоевывает авторитет у окружающих через легкое и чуть шутовское общение. Выступление таких людей — это яркая, эмоциональная подача, и обычно это нарушение спокойствия. Они выступают в позиции трибуны или глашатая. При этом легко вступают и поддерживают дебаты и дискуссии по устройству мира. Хотя при этом могут иметь о многом лишь поверхностное, не глубокое суждение. Такие люди хороши в небольших коллективах, где могут быть на виду, для создания позитивной рабочей атмосферы. Также они проявляются в обстановке хаоса в переломной ситуации, например, для поднятия людей на протестные акции, выделяются в политических выступлениях с трибуны и в дебатах.

**Примеры «Революционеров»:**

- Дон Кихот — герой одноименного романа Мигеля Де Сервантеса;
- Чапаев В.И. — полководец, герой гражданской войны;
- Жириновский В.В. — политик, лидер либерально-демократической партии РФ;
- Малышева Е.В. — российская телеведущая, врач, доктор медицинских наук, профессор, общественный деятель;
- Илон Маск — американский предприниматель, инженер, миллиардер, основатель компаний PayPal, SpaceX, Tesla.

### 2.3.2.

2-я подгруппа названа «**Идеологи**» (признаки — субъективизм, эмотивизм, интроверсия; представители — СЭИ, ЛИИ, ЛСИ, ИЭИ) — в целом представители данной подгруппы озвучивают устройство мира и легко поддерживают настроения:

- ✓ **блок Свободы слова** (□) — Стремятся продемонстрировать свое понимание правил жизни, взгляды на устройство окружающего мира и свои аналитические способности. Могут снисходительно посмеиваться над людской глупостью, а их шутки обычно отличаются интеллектуальным подтекстом. Не боятся показаться заумными, а при решении сложных логических задач и ребусов скрупулезно вникают в детали и стараются по возможности дать глубокий исчерпывающий обоснованный ответ. Чувствуют большое разочарование, если их умственные способности не оценили.
- ✓ **блок Молчания** (■) — При необходимости показать свой профессионализм, долго собираются с мыслями, пытаются собрать воедино и проявить все свои умения и навыки, и лишь затем выдают конечный результат. При этом всячески скрывают личную выгоду от дела, не показывают свою материальную заинтересованность и не интересуются позицией других людей в этих вопросах т.к. считают это не красивым. Предпочитают умолчать о своих тратах, стоимости приобретаемых ими вещей и никогда не хвастают дорогими вещами.
- ✓ **блок Общения** (▣) — Легко проникаются всеобщим настроением и погружаются в эмоциональную атмосферу, которая царит вокруг. Могут быстро погружаться в образ и пытаться продемонстрировать свой артистизм на публике. Обычно с пониманием относятся к эмоциям других и им даже интересно со стороны наблюдать за их яркими проявлениями. Также могут сами спровоцировать человека на открытое проявление эмоций. В основном стремятся поддержать шутки других и в ответ показать свое остроумие.
- ✓ **блок Цензуры** (▢) — Старательно демонстрируют всем свою нейтральную позицию в отношениях, ко всем проявляют дружелюбие и справедливость, ко всем относятся тактично и дипломатично. Не вмешиваются в чужие отношения, сохраняют нейтралитет и стараются выступать миротворцами в возникающих конфликтах.

**Формирование имиджа «Идеологи»** (СЭИ, ЛИИ, ЛСИ, ИЭИ) подразумевает образ спокойного образованного знающего и максимально контролирующего окружающие процессы человека, который получает авторитет через справедливость и законность. Такие люди декларируют свои принципы справедливости, но при этом готовы провоцировать других на открытое проявление эмоций. Это те, кто выступает как борцы за справедливость, борцы против личной выгоды. Они хороши в ситуациях плановой работы многоуровневого характера, а также при отстаивании прав людей, где необходимо добиваться справедливости законными требованиями и путями.

#### **Примеры «Идеологов»:**

- бравый солдат Швейк — герой романа Я. Гашека;
- инспектор Жавер — герой романа В. Гюго «Отверженные»;
- Перельман Г.Я. — российский математик, доказавший гипотезу Пуанкаре, 9 место в списке «Сто живущих ныне гениев»;
- Сталин И.В. — революционный деятель и политик 20 века, руководитель СССР, генералиссимус;
- Грудинин П.Н. — российский предприниматель и политик, один из лидеров КПРФ;
- Авксентьева С.В. — российский государственный и политический деятель, депутат Государственной думы;
- Дуров П.В. — российский предприниматель, программист, разработчик соцсети «ВКонтакте» и мессенджера «Telegram».



### 2.3.3.

3-я подгруппа названа «**Предприниматели**» (признаки: *объективизм, эмотивизм, экстраверсия*; представители: СЭЭ, ЛИЭ, ЛСЭ, ИЭЭ) — в целом представители данной подгруппы озвучивают выгоду, поддерживают ценности, про закон умалчивают:

- ✓ **блок Свободы слова (■)** — Стремятся продемонстрировать свою деловитость и профессиональные навыки. Открыто пропагандируют пользу и выгоду своих дел. Могут открыто обсуждать и оценивать профессионализм других людей, их умения и результаты деятельности. Всегда тщательно выбирают самые современные методики для своей работы и никогда не упускают из вида выгодное дело. Не боятся показаться трудоголиками и часто бравируют своей высокой работоспособностью и деловой хваткой.
- ✓ **блок Молчания (□)** — При необходимости глубокого анализа и структурирования информации они впадают в ступор и долго пытаются проникнуть в суть проблемы, пытаясь учесть множество нюансов. Им сложно разбираться в правилах и принципах устройства окружающего мира, поэтому они предпочитают не высказываться на этот счет и довольствуются информацией, почерпнутой из доверенных и авторитетных источников.
- ✓ **блок Общения (▤)** — Сами излучают дружелюбие и быстро налаживают доверительный контакт с людьми из самых разных слоев общества. Могут отличаться некоторой неразборчивостью в общении. Проявляют дипломатию в отношениях и терпимость к различным этическим нормам общения. Не чужаются сплетен и обсуждения отношений других людей. Им интересны закулисные игры и интриги сильных мира сего, и они сами не прочь овладеть подобными умениями и знаниями.
- ✓ **блок Цензуры (▥)** — Стараются сглаживать свои эмоции, и подстраивать их под нормы окружающего общества, демонстрируют приподнятое настроение. Быстро подмечают настроения других людей и в случае конфликтов стараются ретироваться или сгладить обстановку за счет дипломатии или «забалтывания» собеседника. Стараются не критиковать эмоциональные проявления других людей и демонстрируют по отношению к ним нейтральную позицию. Склонны отпускать шутки, если они, по их мнению, согласуются с настроением группы.

**Формирование имиджа «Предприниматели»** (СЭЭ, ЛИЭ, ЛСЭ, ИЭЭ) подразумевает образ делового активного и коммуникабельного человека, который завоевывает авторитет через умение найти общий язык, договориться, предъявить окружающим пользу и выгоду. Такие люди ярко и открыто декларируют себя через образ деятеля, организатора, политика дела, и открыто противопоставляют слово и дело. Не говорят, а делают. Они хороши на начальных этапах деятельности коллектива для налаживания структур и отработки методик, в ситуациях новых заданий и проектов, требующих множества коммуникаций и договоров с людьми, при заключении сделок и обеспечении производства ресурсами.

#### **Примеры «Предпринимателей»:**

- Остап Бендер — ловкий махинатор, персонаж романов И.Ильфа и Е.Петрова
- Шерлок Холмс — сыщик, герой произведений А.Конан Дойла
- Собянин С.С. — советский и российский государственный и политический деятель, мэр г. Москва с 2010 г.
- Шойгу С.К. — советский и российский государственный деятель, министр обороны РФ с 2012 г.
- Путин В.В. — российский политический деятель и бывший сотрудник разведки, занимающий пост президента РФ
- Тиньков О.Ю. — российский предприниматель, основатель крупнейшего банка «Тинькофф»
- Рудковская Я.А. — российская телеведущая, музыкальный продюсер, предприниматель

#### 2.3.4.

4-я подгруппа названа «**Миссионеры**» (признаки: *объективизм, конструктивизм, интроверсия*; представители: ИЛИ, ЭСИ, ЭИИ, СЛИ) — в целом представители данной подгруппы озвучивают ценности и поддерживают полезность для всех:

- ✓ **блок Свободы слова** (☐) — Стремятся показать окружающим свою доброту, дружелюбие и благонравие, окружить заботой и любовью. Считают, что хорошо разбираются в этике общения и при случае пытаются обсудить темы морали и отношений. Никогда не признаются, что сплетничают, так как не считают это сплетнями — это просто исследование отношений других людей. Они стараются вникать во всякие закулисные игры и интриги других людей, поэтому убеждены, что их сложно обвести вокруг пальца.
- ✓ **блок Молчания** (■) — Внешне создают впечатление молчаливых и безэмоциональных людей. Им сложно дается ярко выражать свои эмоции и подчас сложно понять — какое в данный момент у них настроение. Они считают плохим тоном привлекать к себе особое внимание, дурачиться или вести себя слишком шумно. В конфликтных ситуациях пытаются сохранить напускную невозмутимость, даже при сильных внутренних переживаниях. В целом предпочитают открыто не выяснять отношения, при эмоциональном накале чаще замыкаются в себе или отстраняются от оппонента. Открыто не демонстрируют эмоциональную привязку к имеющимся связям.
- ✓ **блок Общения** (■) — Любят делиться своими взглядами на значимость и полезность трудовой деятельности для человека и общества. Могут рассказать о своей результативности и навыках, готовы открыто вещать о компетентности и профессионализме других людей. Активно вовлекаются в споры и обсуждения по данным вопросам. Используя свои хорошие профессиональные наработки постепенно втираются в доверительные отношения к вышестоящим, преследуя, таким образом, свою пользу и выгоду.
- ✓ **блок Цензуры** (□) — Демонстрируют свой нейтралитет по вопросам устройства общества и мирового порядка. Формально соблюдают принятые в обществе правила, а в случае публичных обсуждений или массовых недовольств, придерживаются сторонней позиции. Стараются не вступать в полемику по поводу справедливости законов и порядков в обществе, подчиняются существующей иерархии.

**Формирование имиджа «Миссионеры»** (ИЛИ, ЭСИ, ЭИИ, СЛИ) подразумевает образ заботливого предусмотрительного и координирующего окружающие процессы человека, который получает авторитет через внешнюю мягкость и покладистость. Такие люди декларируют нравственность, духовные ценности, заботу о людях, животных и о природе. Демонстрируют, что эмоции, принципы, справедливость — это их внутреннее дело, и они с этим сами разберутся внутри. Их команда, как семья. Они хороши в уже сложенных коллективах в процессе отработки и завершения проекта для координации действий и сглаживания рабочих противоречий, а также для отстаивания моральных и культурных ценностей.

#### **Примеры «Миссионеров»:**

- доктор Ватсон — персонаж произведений А. Конан-Дойла, друг и помощник Шерлока Холмса;
- Махатма Ганди — индийский общественный и политический деятель, идеолог движения за независимость Индии от Великобритании;
- Эрнст К.Л. — советский и российский медиа-менеджер, продюсер, режиссер, сценарист, генеральный директор ОРТ/Первого канала;
- Хаматова Ч.Н. — российская актриса, общественный деятель, народная артистка РФ;
- Тальков И.В. — советский певец, поэт, композитор, рок-музыкант и актер;
- Лебедев А.А. — российский дизайнер, изобретатель, предприниматель, блогер, путешественник.

### 3. Выводы

В настоящем исследовании были описаны психологические особенности малой соционической группы (тетратомии), названной «Группа демонстрации взглядов», которая

основана на признаках Рейнина «Субъективизм-Объективизм», «Конструктивизм-Эмотивизм» и «Экстраверсия-Интроверсия». Практическая ценность данного исследования заключается в возможности по выявленным особенностям образа и создаваемому ими имиджу выстроить стратегию позиционирования человека в качестве руководителя или политического деятеля, что важно в первую очередь для имиджмейкеров. Для практикующих психологов и специалистов в области соционики возможно применение в синтетическом методе типирования для упрощения и повышения качества диагностики. Для руководителей, учителяющих описанные в исследовании психологические особенности и яркие черты работника, возможно преимущественное использование его на конкретном этапе трудовой деятельности — начальном организационном, производственном рутинном или завершающем результативном.

#### **Л и т е р а т у р а :**

1. Коваленко Р.К., Звонарёва Н.А. Соционика: полный курс лекций: учебник. Новосибирск. Изд-во: СибАК. Научно-исследовательский центр Соционического Анализа — 2020. — 230 с.
2. Миронов В.В. «Профайлинг. 140 подходов к решению задач. Конструирование психологического портрета» — СПб, 2018. — 454 с.
3. Коваленко Р.К., Звонарёва Н.А. Психологическое наполнение блоков функций, основанных на характеристике «вербальность / лаборность» // Психология и соционика межличностных отношений. 2019. № 7-8. С. 5-9.
4. Ташлыкова Я.А. Экспериментальное исследование характеристики функций «вербальность / лаборность» («ценности») и тетратомии «квадры» // Соционика, ментология и психология личности. 2019. № 1. С. 5-17.
5. Аугустинавичюте А. Теория признаков Рейнина // Соционика, ментология и психология личности. 1998. №5. С. 3–12.
6. Коваленко Р.К., Звонарёва Н.А. Исследование взаимосвязи между соционическим типом и моделью «большая пятерка» // Психолог. 2021. № 3. С. 62–88. DOI: 10.25136/2409-8701.2021.3.35353. URL: [https://nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=35353](https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=35353)

*Статья поступила в редакцию 15.12.2021 г.*