

Соціоніка,
ментологія

та

психологія особистості

1

2023

社會人格學

Головний редактор:	О.В. Букалов , доктор філософії в галузі психології, доктор філософії в галузі соціоніки
Зам. гол. редактора:	О.Б. Карпенко , доктор філософії в галузі соціоніки
Редакційна колегія:	В.М. Ант , доктор соціологічних наук, кандидат філософських наук, професор; Г.К. Букалов , доктор технічних наук, професор; В.В. Гуленко , доктор філософії в галузі соціоніки; Є.А. Донченко , доктор соціологічних наук; О.М. Єльяшевич , доктор фізико-математичних наук, професор; Д.А. Іванов , кандидат медичних наук, доктор філософії в галузі соціоніки, до- цент, полковник медичної служби ; Ю.О. Криво , магістр соціоніки; С.Л. Коваль , кандидат технічних наук, доцент; І.Ю. Литвиненко , доктор філософії в галузі соціоніки; Н.Л. Нагібіна , доктор психологічних наук, професор ; Н.В. Медведовська , кандидат філологічних наук; Ю.Л. Мосенкіс , доктор філологічних наук, професор; Г.Р. Рейнін , доктор філософії в галузі психології, доктор філософії в галузі со- ціоніки; В.М. Шлаїна , доктор філософії в галузі соціоніки.

Міжнародний науковий журнал. Заснований у 1994 р
ISSN 1680-4325

Журнал включено до міжнародних наукометричних баз:
Google Scholar, WorldCat, РІНЦ та Index Copernicus

15084 – індекс у каталозі «Преса Росії»

Контакти редакції :

✉: а/я 23, г.Київ-206, 02206, Україна

☎: (+380-98) 155-45-44

e-mail: 123@socionic.info

Електронні версії журналів: <http://shop.socionic.info/socionics>

Сайт для бібліотек: <http://publishing.socionic.info/socionics>

e-mail : socionics@socionic.info

ЗМІСТ

ДОСЛІДЖЕННЯ

Тімко Д.С.

Точний зміст інформаційних аспектів
ТА МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ТИПІВ ІНФОРМАЦІЇ У МОВЛЕННІ 5

СОЦІОНІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

Букалов О.В., Карпенко О.Б.

Узагальнення досвіду соціонічної експертизи колективів 12

Букалов А.В.

Професійна успішність та соціонічний тип 16

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ У СОЦІОНІЦІ

Мінаєв Ю.П., Тараненко Д.О.

96 розв'язання задачі Михайла Гута 25

СОЦІОНІЧНИЙ ПРАКТИКУМ

Терьохів В.В.

Дослідження тетрахотомії «Група демонстрації поглядів» 36

Костакова О.П.

Тетрахотомія «Тип образу» 47

СОЦІОНІЧНІ ПОРТРЕТИ

Шкавро З.М.

ТИМ Віктора Марі Гюґо – етико-сенсорний екстраверт 59

ПРО АВТОРІВ 69

SUMMARY 70

СОДЕРЖАНИЕ

ИССЛЕДОВАНИЯ

Тимко Д.С.

Точный смысл информационных аспектов
и методика определения типов информации в речи 5

СОЦИОНИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

Букалов А.В., Карпенко О.Б.

Обобщение опыта соционической экспертизы коллективов 12

Букалов А.В.

Профессиональная успешность и соционический тип 16

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В СОЦИОНИКЕ

Минаев Ю.П., Тараненко Д.О.

96 решений задачи Михаила Гута 25

СОЦИОНИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

Терехов В.В.

Исследование тетрахомотии «Группа демонстрации взглядов» 36

Костакова Е.П.

Тетрахомотия «Тип образа» 47

СОЦИОНИЧЕСКИЕ ПОРТРЕТЫ

Шкавро З.Н.

ТИМ Виктора Мари Гюго – этико–сенсорный экстраверт 59

ОБ АВТОРАХ 69

SUMMARY 70

CONTENTS

RESEARCHES

Timko D.S.

THE EXACT MEANING OF INFORMATION ASPECTS AND METHODOLOGY FOR
DETERMINING TYPES OF INFORMATION IN SPEECH 5

SOCIONICS AND MANAGEMENT

Bukalov A.V., Karpenko O.B.

GENERALIZATION OF THE EXPERIENCE OF SOCIONIC EXPERTISE OF TEAMS..... 12

Bukalov A.V.

PROFESSIONAL SUCCESS AND SOCIONIC TYPE 16

MATHEMATICAL METHODS IN SOCIONICS

Minaiev Yu.P., Taranenko D.O

96 SOLUTIONS TO MICHAEL GUT'S PROBLEM..... 25

SOCIONIC PRACTICAL TRAINING

Terekhov V.V.

STUDY OF TETRACHOTOMY "GROUP OF DEMONSTRATION OF VIEWS" 36

Kostakova E.P.

TETRACHOTOMY "TYPE OF IMAGE"..... 47

SOCIONIC PORTRAITS

Shkavro Z.N.

TIM OF VICTOR MARIE HUGO IS ETHICAL-SENSORY EXTROVERT 59

AUTHORS.....69

SUMMARY70

RESEARCHES

UDC 159.923

Timko D.S.

THE EXACT MEANING OF INFORMATION ASPECTS
AND METHODOLOGY FOR DETERMINING TYPES OF INFORMATION
IN SPEECH

The article sheds light on one of the fundamental socionic concepts - the concept of informational aspect introduced by Aushra Augustinavichute and proposes a methodology for identifying informational aspects in human speech as the primary source of information about the type of informational metabolism. The technology involves the analysis of evaluative and descriptive words in speech and their meanings: all meanings are divided into eight groups based on strict but not complex criteria and are correlated with socionic infoaspects. The proposed methodology meets the criteria of scientific falsifiability and It has been empirically validated multiple times. The presented simple and accurate approach to determining infoaspects will help address the issue of socionics typing convergence and has the potential to serve as the basis for further scientific experiments and the development of typing methods.

Keywords: socionics, informational aspect, methodology, lexical analysis, information.

Introduction

In socionic theory, there are 8 so-called "information aspects", which are considered to be "aspects of human beings", i.e. certain discourses in which different socionic types are dealt with differently. The generally accepted sense of info aspects is roughly as follows:

Business logic ■

Work, optimization of processes

Structural logic □

Logical thinking, classifications, and structuring

Emotions ethics ┘

Perception of the world through emotions and their nuances

Relationships ethics ⊥

Feelings, relationships, and sympathies

Volitional sensory ●

Appearance of objects, aggressiveness, volitional qualities

Sensations sensory ○

Bodily pleasures, cleanliness, sensations

Possibilities intuition ▲

Ability to abstract, grasp the essence

Time intuition △

Images, memories, fantasies, sense of time

In the writings of Aushra Augustinaviciute [1], the creator of socionics, the concept of information aspect, also called "information type", was not precisely defined, which gave rise to wide interpretations of how to attribute human personality manifestations to one info aspect or another.

And in spite of the fact that in classical sociotics "information" is the key concept, today the overwhelming majority of people who are fond of sociotics, do not use it in their analysis of personality - we also call this process "type determination" - information as such, they do not analyze reception, processing and giving out of information concerning belonging of this information to info-aspects, and those who carry out such analysis, do not have exact determination rules.

Often, conclusions about a sociotic type (also known as Information Metabolism Type or IMT) are drawn based on facts and assessments that are only indirectly related to the sociotic type. For example, such conclusions may be based on biographical facts, habits, and character assessments. However, even in cases where the speech of the typed individual is analyzed, assessments are usually given to the higher-level meanings of what is said: ideas, thought directions, and overall meaning, rather than the lower-level aspects: the form and structure of speech and the lexemes used.

It is precisely this state of affairs that currently hinders the sociotic community from developing a unified tool for assessing the informational manifestations of representatives of sociotypes and coming to an agreement on the meaning of such a basic concept as the "informational aspect." In this work, we will attempt to provide precise, rigorous definitions for infoaspects that can be applied to create and test scientific hypotheses, and above all, to develop a typing methodology that could be clearly understood, not require special knowledge, and not allow for misinterpretations.

First and foremost, we will strive to give a clear definition to the subject of analysis, namely the concept of "information." Based on the obtained meaning, we will then move on to the types of information, which are the sociotic infoaspects.

Information and Speech

The concept of information is quite extensive, but in general, definitions converge on the idea that information must have the ability to be recorded on a medium, and it also implies a coding system, or in simpler terms, the presence of a "language" for recording and reading information. For example, information includes source code, a sequence of zeros and ones in binary code, a message in Morse code, and a set of traffic light signals. However, in the case of a set of traffic light signals, we must first record this set on a medium before we can speak of receiving information. This recording can take the form of a set of schematic pictures or even human speech, for example: "from top to bottom: red, inactive, inactive".

Thus, the perception of the surrounding world by the eye's retina alone is not information, but a verbal description of what we have seen.

These considerations lead us to the thesis that in the case of the human psyche, the primary and practically fundamental method of synthesizing and analyzing information is human speech. Of course, in addition to speech, the human psyche determines many other manifestations of personality: these are behavior patterns, facial expressions, intonations, and even gait. But only in the case of speech can we talk about information as such, which is why the object of scientific analysis in this work is specifically human speech as a means of information exchange.

In order to analyze speech, we will introduce the concept of "lexemes" and divide the elements of speech into groups.

A lexeme is a unit of meaning conveyed by an indivisible word, a fixed phrase, or a speech expression.

The lexeme is the smallest unit of information, and we would like to draw attention to the distinction between the lexeme and the word in order to emphasize that the focus of the analysis is on meanings, rather than the words themselves. After all, the same word can be used in speech to convey completely different meanings. For example, the verb "strike" can be used to convey the sense of a physically impacted movement - "He strikes the ball with great force" - as well as to convey, for instance, making a sudden and strong impression on someone - "The tragic story strikes a chord with the audience".

Without delving into philology, let's try to categorize the infinite set of existing lexemes into types suitable for comparison with informational aspects in socionics. Even without possessing specialized philological knowledge, it is possible to distinguish three major groups in lexemes.

- Evaluative: containing a certain evaluation of an object, without describing it. For example: great, beautiful, legitimate.
- Descriptive: perceptual, describing objects of perception without evaluation. For example: plop down, puncture, architecture.
- Demonstrative: pointing to an object without description or evaluation. For example: I, you, stick, head.

The simplicity of the meanings of demonstrative lexemes allows us to make the assumption that at the initial stage of speech formation in *Homo sapiens*, only such lexemes existed, while evaluative and descriptive ones developed later during the evolutionary processes of the psyche. It's also worth noting that the presented division of lexemes into groups is not based on parts of speech: evaluations can be both nouns and verbs, and descriptions can be adjectives. For example, the noun "a scoundrel" and the verb "to take offense" are evaluations, while the adjective "friable" is a description.

Evaluative and descriptive lexemes

The first important thesis of this work is the thesis that the socionic set of information aspects of logic and ethics is identical to evaluative lexemes, while descriptive lexemes, in turn, pertain to the types of information known in socionics as the macro-aspects of sensory and intuition. In order to match each information aspect with its group of lexemes, we will need two more divisions, which we will carry out using the mutually exclusive division already present in socionics: the Logic-Ethics information axis is divided into mutually exclusive macro-aspects of Logic and Ethics, and the Intuition-Sensory axis, accordingly, into Intuition and Sensory. The difference between the poles of these axes lies in the degree of explicitness of information; in various research works, these degrees are described with words like precise/imprecise, explicit/implicit, and similar terms.

Applied to Logic/Ethics, and thus to evaluative lexemes, it is not difficult to see that evaluative lexemes can indeed be divided based on this criterion. For example, we will attribute precise evaluations (it is also permissible to call them "explicit") to the Logic macro-aspect, i.e., evaluations whose accuracy can be verified with facts. For instance, the evaluation "legal" can be verified by knowing the facts of the action and the text of the legal codex of the country where the action is recognized as lawful.

As for the Ethical macro-aspect, we will attribute imprecise, implicit, and subjective evaluations, the accuracy of which cannot be verified. These are usually evaluations given in the realm of morality and human feelings. For example, there are no standards and laws to determine the status of "great," so we classify this evaluative lexeme as ethical.

Applying a similar approach to Sensing/Intuition, we will define sensory lexemes as specifically descriptive, or more precisely, as describing physical reality that can be sensed with the organs of perception, what is called "to touch with hands." For example: to flop down, to shut up, to grab - these are sensory lexemes, but only in cases when they describe physical reality. When the same words are used in an abstract sense, we get intuitive lexemes. For example: "he shut the window up" means physical action and this is a sensory lexeme, but "He should shut up" means evaluate somebody's silence with a negative connotation and this lexeme is ethical or at least definitely not sensory.

Intuitive lexemes, as seen from the examples provided, often use conventionally "sensory" words in an abstract sense. However, they also have their own vocabulary - words designed for abstract descriptions and nothing more: architecture, era, feudalism. So, we have divided the entire set of evaluative-descriptive lexemes into four groups. But to fully correspond with socionic information aspects, we still need to divide each of these groups in half. We will do this using the socionic concept of "white" and "black" aspects. Absolute and relative lexemes

"Black" and "white" are conventional terms in sociotics used to denote the so-called "extraverted" and "introverted" information aspects. The meaning of this division is also described as "absolute" and "relative", but there is, unfortunately, no more specific description, at least in classical sociotics.

Nevertheless, we can apply the simple principle of absoluteness/relativeness to our groups of lexemes.

Ethics

Let's start with Ethics: we will consider as absolute those ethical lexemes that provide an ethical (low-precision, subjective) evaluation, independent of any other ethical qualities implied in the speech construction elements. In simpler terms, an Ethics evaluation cannot answer the question "towards whom?" For example: Is it possible to be cheerful towards someone? No, therefore this lexeme belongs to the Ethics aspect.

Is it possible to get angry towards someone? Of course, we can imagine many situations where a person gets angry from interacting with another person, but the lexeme itself does not imply the obligatory existence of an additional object of the direction of the feeling and assesses only the emotional state of a single individual. Therefore, this lexeme belongs to the Ethics aspect.

In turn, White Ethics □ lexemes always imply a second object, the relationship to which is being assessed: sneaky (towards someone), friendly (towards someone), rude (towards someone). Thus, at this stage of synthesizing a set of rules for determining the type of information in lexemes, we can already see that Black Ethics ■ indeed evaluates emotions, while White Ethics aspect evaluates human relationships - which overall corresponds to the descriptions of the aspects provided in classical sociotics.

Logic

Let's continue with the Logic macro-aspect: we will consider as absolute those logical lexemes that provide a strict, objective evaluation, independent of other logical assessments and facts implied in the speech construction.

The most straightforward group of lexemes that satisfy our condition includes facts and numbers (which, in essence, are also facts), something like "three-meter" or "two-percent."

However, upon detailed examination of a large number of logical lexemes, we may notice that there are many lexemes that provide various resource-based evaluations, and these evaluations are not relative.

Let's analyze this phenomenon using the example of the word "detriment." This evaluative lexeme signifies the assessment of a certain amount of resources that have been lost. Often, we see the use of this and other resource-related lexemes along with numbers that measure these resources, for example, "a detriment of one million dollars was incurred." However, since specifying the extent of the damage or benefit is not mandatory and cannot affect the type of information itself, we have a whole group of lexemes that do not contain numbers but indicate them, and this is the Black Logic aspect ■.

Similarly, the Black Logic ■ aspect group includes other subgroups of lexemes that indicate facts and numbers. For example, "skilled" - indicates the fact of possessing a skill. "Knowledgeable" and "educated" - indicate the fact of having knowledge and education, respectively. "Consist of" - is a factual list of elements, without an evaluation of their relative arrangement or influence on each other.

A significant subgroup of the Black Logic aspect lexemes is the "functional" subgroup. It contains lexemes whose meaning asserts the presence or absence of a function: useful, useless, capable and other -able words (breathable atmosphere)

Thus, we have identified three subgroups in Evaluative Aspect lexemes:

- Measurement-related

- Resource-related
- Functional

Despite the seeming heterogeneity of this type of evaluation, identifying Black Logic ■ aspect lexemes in practice is not difficult: they can be applied in almost any conversation topic, and the set of commonly used words is relatively small and easy to learn.

Sensory

Let's move on to the next information axis and describe the way sensory lexemes are divided into black and white.

The simplest lexemes describing absolute physical properties of objects in the physical world are those that denote properties like "solid" or "elastic."

However, the most complex in meaning are lexemes that describe the movement of objects, typically presented in the form of verbs. "To shove," "to hoist," "to gash," "to pierce" - and many other verbs that precisely describe specific movements belong to the Black Sensory F of information. No other significant groups of lexemes for the Black Sensory aspect have been identified, although there are individual examples, such as the word "cumbersome" in the sense of "hindering manipulation due to its size or shape."

As for relative sensory descriptions, their meanings are represented by lexemes that specifically describe the relative positioning or interaction of two or more objects or parts of an object. "Shaky," "swollen," "splitted," "seared," "cracked."

When analyzing the meaning of sensory lexemes, it should be noted that while Black Sensory ● lexemes imply the presence of a second object on which the "shoving" or other action takes place, categorizing a lexeme into the White Sensory should only be done when there is explicit indication of all objects involved in the description.

For example, the meaning of the word "shaky," when used in a physical sense, does not describe the specific action by which the "shaking" occurred. However, it does describe the relative position of a certain nest and the body within it, describing the presence of a gap between them. Therefore, we classify this lexeme as White Sensory ○.

Some White Sensory ○ lexemes, as expected, belong to the culinary theme. In this context, relative White Sensory ○ descriptions acquire significant importance, as even the smallest features of the physical structure of food are crucial for people.

Let's analyze this culinary subgroup using the example of the lexeme "seared" in the sense of "brown the outer layer more than the inner." The meaning of this lexeme vividly demonstrates the structure of White Sensory ○ information: one physical body is more cooked, another is raw, and together they create a unified object described as "seared."

Intuition

Let's conclude our study with intuitive, implicit descriptive lexemes, which essentially are abstractions. In absolute abstract descriptions related to the Infoaspect of Black Intuition ▲, several conditional subgroups can be distinguished:

- Directly abstract lexemes: feudalism, architecture, to reign.
- Idioms: to put someone on the spot, to put a foot in, to hit the nail on the head.
- Comparisons: (chaos as if a herd of mammoths ran through, this project is like an amateur hour).

During experimental checks, a tendency was also observed, alongside Black Intuition ▲ lexemes, to use pronominal adverbs like "some", "somewhere", "here and there", and so on. Formally, we cannot

categorize such lexemes into our selected set of evaluative-descriptive lexemes. However, this feature can still be utilized in typification and analysis. The practice of using pronominal adverbs among Black Intuits can be explained by a general inclination of the psyche towards indefinite and abstract descriptions, avoiding specificity.

And finally, let's examine the most intriguing mechanism, in the author's view, of forming relative abstract descriptions in order to understand why "White Intuition Δ is time".

If we carefully examine White Sensory \circ lexemes, we can see that the principle of relativity in their descriptions is implemented in such a way that it focuses on describing not so much the interaction of two absolute objects, but rather the interaction of parts within the object. For example, when we fluff a pillow (or whisk eggs for an omelet), we are describing the relative movement of parts inside the filler, even though, from the outside, from the perspective of the Black Sensory \bullet , it's just a pillow and we are simply beating it.

Even a loose tooth is described not as a tooth or a socket - this lexeme does not describe them - but only as the presence of play between the tooth and the socket, the wiggling.

A seared onion ring has an internal structure of "being seared," but this is not evident when viewed from the outside.

In other words, it would also be correct to label the characteristic of sensory information as an "external/internal" feature.

Now let's apply this principle when examining Δ -lexemes, which are relative abstract descriptions. As mentioned above, \blacktriangle information in the general and simple case constitutes abstractions, and if we consider the question of how the interactions between parts of the abstraction can occur, it turns out that the internal states of abstract objects and ideas always span each other with some extended process over time.

To illustrate this thought, let us allow for a touch of literary style.

Let's return to the pillow and its \circ -descriptions: in the physical space we are in, when fluffing a pillow, there is a top and a bottom, and the pillow itself has a topological shape and proportions. It can be flattened or fluffed into a stable cube. But what if we move on to an abstract object and try to operate with its "fabric"? For example, how would we describe the diversity of internal states of an abstract concept like feudalism? Where is feudalism's top and bottom, what is its shape, and can it be changed from within?

It turns out that while feudalism doesn't have a top and a bottom, it does have a beginning and an end: there is the emergence of the feudal system as a phenomenon, and there is the loss of relevance and effectiveness of the system due to the development of productive technologies or other processes. And if we wanted to change the "shape" of feudalism, we could name, for example, a form of feudalism in which a vassal can choose a suzerain and a form in which they cannot - and the action of giving a new form would be an extended process over time.

Thus, it becomes clear why Δ -lexemes always point to an extended process over time, and the classical name of this infoaspect is "intuition of time". Here are a few examples of \blacktriangle -lexemes: revive, subside, at the stage of, precede, foreseen.

Conclusions

To summarize: we have analyzed all eight types of information presented in sociotics and found for each type a comprehensive group of lexemes - minimal units of information transmitted through words, phrases, or speech expressions.

Thus, we have obtained a precise tool for analyzing the composition of human speech infoaspects. This tool can be used both for the personal study of words that interest us and for creating a precise methodology for determining sociotic type.

Of course, for creating such a methodology, a simple quantitative assessment of infoaspects in speech is not enough. Other tools will be needed, such as determining the strength and weakness in handling lexemes representing an aspect and determining extraversion/introversion. However, even with just knowledge about the information composition of a person's speech, it is possible to verify simple socionic theses. For example, drawing conclusions about the priority of value aspects over non-value aspects can be done without special statistical work, simply by observing a person.

The author of this work has created corresponding tools for analysis and established a rigorous methodology. With their help, not only socionics types of hundreds of people were determined, but also the theses outlined in this work were tested. Additionally, a dictionary of the most popular lexemes for each type of information was created. It is important to note that the more complex the meaning of a lexeme, the more characteristic the handling of it is for representatives of a certain socionic type. In turn, primitive lexemes that do not require significant mental effort for operations with them are suggested to be excluded from the analysis. Examples: bad, long, quickly, pay.

One of the results of this work is the thesis that the so-called "infoaspects" turn out to be types of information and nothing else: not fields of activity and not "aspects of the world". This thesis explains why "Esenin" ($\Delta\blacksquare$) can run a business, while "Jack" ($\blacksquare\Delta$) can be an unemployed artist: their psychotypes allow or hinder them from working with information of one kind or another, but nothing more. However, it is worth noting that innate skills in working with lexemes of a certain type not only define our thinking but ultimately also greatly influence our interests, talents, and inclinations.

References:

1. *Аугустинавичюте А. Соционика.* — М.: Чёрная белка, 2008.
2. *Кочубеева Л.А., Миронов В.В., Стоялова М.Л. Соционика. Семантика информационных аспектов.* — СПб.: Астер-Х, 2006.
3. *Ермак В.Д. Толковый словарь аспектов информационного потока // Соционика, ментология и психология личности.* — 1998. — №№ 2–3.

СОЦІОНІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 159.923+658

Букалов А.В. , Карпенко О. Б.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ДОСВІДУ
СОЦІОНІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ КОЛЕКТИВІВ

На основі 30-річного практичного досвіду Міжнародного інституту соціоніки (МІС) описані принципи визначення соціонічних типів у процесі консультування реальних колективів різного спрямування. Показано, що лише урахування індивідуальних особливостей, побудова індивідуалізованої моделі типу, що виникає в результаті такої експертної роботи, а також використання спеціальних комп'ютерних програм, розроблених у МІС, дозволяє вирішувати конкретні завдання щодо формування чи реорганізації колективів, підбору кадрів та прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: кадровий аудит, соціонічна експертиза колективу, соціоніка, соціонічне консультування, діагностичне інтерв'ю.

За 30 років роботи [6–8, 9, 11, 12, 14–22, 26, 29–34] співробітниками Міжнародного інституту соціоніки (МІС) була відпрацьована методика соціонічного діагностичного інтерв'ю, що дозволяє з високою точністю визначати типи інформаційного метаболізму в процесі кадрового аудиту та соціонічної експертизи колективу. Достовірність та високу точність цих визначень підтверджують як дані ретестування через кілька років, так і довготривале (в окремих випадках – понад 10 років) консультативне супроводження підприємств, фірм, організацій.

Ще на початку 90-х років після численних досліджень ми переконалися, що вербальні тести пов'язані переважно з раціональними, вербальними функціями, і спираючись тільки на них неможливо адекватно визначати інформаційний тип особистості.

Як показує багаторічний досвід співробітників Міжнародного інституту соціоніки та інших соціоніків, вербальні тести, побудовані, наприклад, за дихотомічним принципом, не дають високої точності у визначенні типу інформаційного метаболізму (ТІМу). До таких тестів відноситься і найбільш відомий тест МВТІ і його модифікації. Причина похибки будь-якого тесту давно з'ясована в соціоніці: тип особистості має різні рівні функціонування і, занурений у різне соціальне та культурне середовище, породжує комунікативні оболонки, або «маски», які відповідають цьому середовищу і відіграють роль буфера між істинною моделлю типу та навколишнім середовищем. У соціоніці це описується як комунікативні моделі¹. В результаті реальна людина у значній частині випадків відповідає на запитання тесту відповідно до активованої на даний момент комунікативної моделі типу ІМ. Підтвердили це й наші дослідження американської статистики з тесту Майерс-Бріггс [2, 5]: тест дає систематичну похибку у специфічному соціально-культурному середовищі США. А переклад цього тесту іншою мовою дає додаткову «культурно-семантичну» похибку.

Невербальні випробування також ненадійні. Це пов'язано зі слабкою структурованістю підсвідомості людини і складністю співвіднесення даних з інформаційною моделлю психіки.

Існує думка, що фізіогномічна подібність людей пов'язана з приналежністю до одного й того ж ТІМу. Наша багаторічна практика свідчить, що це не так. Зовнішня схожість навіть кровних родичів зовсім не гарантує їхньої типологічної тотожності. Іванов Д. А. [21] виявив збіг соціонічних типів (ТІМів) у однойцевих близнюків при розбіжності їх у різнояцевих близнюків, а дослідження І.М. Егліт з колегами довели, що однойцеві близнюки можуть мати різні ТІМи. Крім того, люди, виховані у певному соціальному та культурному середовищі,

¹Термін В.Д. Єрмака

демонструють подібність поведінкових реакцій, що вводить в оману недосвідчених соціоніків. Особливо часто ця помилка проявляється у сімейному консультуванні. Але ще Е. Берн [1, 24] відзначав передачу стратегій поведінки всередині однієї сім'ї від покоління до покоління. Тому дуже важливо відокремлювати прояви власне типу особистості члена сім'ї, особливо дитини, від прийнятих у цій сім'ї стереотипів поведінки та генетично переданих особливостей морфологічної будови.

Експериментально встановлено, що тестування, яке проводить один експерт, дає дуже велику похибку і не може стати основою для вироблення конструктивних рекомендацій. Це пов'язано з тим, що:

- а) експерт неминуче піддається впливу тестованого;
- б) експерт і тестований свідомо чи мимоволі вступають у інтертипні відносини;
- в) інформаційна широта уваги експерта становить лише 2 інформаційні аспекти з 8.

Принциповою є **п'ятивимірність** типу інформаційного метаболізму [3] на відміну від тривимірного фізичного тіла людини та чотиривимірної емоційно-чуттєвої сфери. А об'єкт із більшою розмірністю не може бути визначений через свої маломірні проєкції. **Таким чином, тип інформаційного метаболізму не може бути вичерпно визначений ні за фізичними, ні за емоційними проявами людини.**

Прихильність до візуальних методів визначення типів найбільше властива представникам типу $\square\blacktriangle(EI)$. Хоча представники цього ТІМу дійсно демонструють кращі результати у візуальному визначенні типів, але й для них справедливо загальне правило: **достовірне визначення соціонічного типу можливе лише за умови використанні низки різнорівневих методик.**

Обмеженням на використання методу візуальної діагностики є також те, що напрацювання різних експертів зазвичай належать до вузького класу фізіогномічних ознак, властивих, наприклад, певному етносу як варіанту європеоїдної раси. Отже цей метод може застосовуватися лише як допоміжний.

Інша справа — **комплексна оцінка** людини щодо її рухів, мовлення, особливостей поведінки. У цьому випадку експерти можуть зробити висновки про тип ІМ людини незалежно від її раси, національності, культурного середовища тощо.

З огляду на це найбільш точним і зазвичай практично застосовуваним методом є експертне тестування, де як «вимірювального приладу» виступає підготовлена **група експертів** [27, 28], яка фіксує і аналізує вербальні і невербальні відповіді та реакції тестованої людини.

Мусимо наголосити, що **тенденція до індивідуалізації роботи експертів, що існує в соціоніці, практично знецінює їх результати**. Думка індивідуально працюючого експерта виявляється обумовленою миттєвою ситуацією тестування, станом тестованого, а також станом та рівнем підготовки самого експерта. Саме це призводить до значних розбіжностей у визначенні типів.

Можна сказати, що **індивідуальна робота експертів суперечить соціальному характеру соціоніки.**

Крім того, сучасна соціоніка пішла досить далеко від примітивного тестування за шкалами Юнга і вже давно використовує глибоке розуміння інформаційної структури психіки та глибинних установок особистості, починаючи з базових перинатальних матриць (БПМ) С. Грофа [4]. Слід зазначити, що знайомство наших студентів [13] з концепцією відповідності БПМ соціонічним квадрам, а особливо – з конкретними образними прикладами такої відповідності з візуального та кіно-мистецтва, музики і літератури [10], значно покращує їхні навички визначення квадрантів і соціонічних типів.

Загалом, ми вважаємо, що психіка – це квантовий об'єкт. Основна властивість таких об'єктів полягає у зміні параметрів під час спостереження чи втручання ззовні. Тому основу підходу до тестування має скласти принцип: **мінімум втручання та максимум уваги**. Найкращі результати дає спільна робота кількох експертів, що належать до різних типів інформаційного метаболізму і працюють за єдиною методикою. Ця комплексна методика включає рі-

зні методи визначення типу особистості, як вербальні, так і невербальні, а також способи узгодження результатів, отриманих цими методами. Крім суто соціонічних, визначаються інші психологічні якості людини, ТІМ якої визначається. Важливо підкреслити, що **реальний процес тестування у промислових умовах не повинен тривати більше 40 хвилин**, інакше виникає втома тестованого.

Підготовка експерта займає щонайменше два роки [27, 28]. Крім оволодіння базовими знаннями з соціоніки та методикою власне визначення ТІМів, експерт має навчитися ефективної комунікації в експертній групі. Це означає здатність порівнювати й обговорювати дані, одержувані ним самим, і версії, які він висуває, з даними та версіями інших експертів. У групі експертів налагоджується внутрішня комунікація, що дозволяє кожному у процесі тестування відстежити версії інших і перевірити кожен з них. Крім того, у такій групі виробляється інформаційний поділ ролей, що дозволяє групі відстежувати більше психологічних та інформаційних параметрів, ніж це можуть зробити один чи два експерти.

Завдяки тривалій підготовці експертів, вони добре бачать маски та комунікативні моделі людини, що тестується, і вміють відокремити їх прояви від реакцій істинного типу особистості.

Крім типу ІМ та його комунікативних моделей, експерти фіксують ще цілу низку параметрів, наприклад, визначають співвідношення довжин векторів у функціях ІМ типу, що дозволяє будувати векторні діаграми за функціями моделі типу. Використання цієї інформації дозволяє створити багатовимірний індивідуальний профіль людини, а отже, набагато точніше оцінити її відносини та взаємодії в колективі, особливості поведінки, перспективи службового зростання тощо.

У серйозному промисловому консультуванні мало визначити соціонічний тип. Для надання глибоких та відповідальних рекомендацій необхідно зрозуміти тонку інформаційну структуру людини, що досягається виявленням ступеня розвиненості кожної функції інформаційного метаболізму за векторними діаграмами. Це дозволяє індивідуалізувати підхід до досліджуваної людини, дати уточнений опис стилю її діяльності, особливостей міжособистісних комунікацій з оточуючими. Особливо це важливо при оцінці кандидатів на відповідальні посади.

Тільки урахування індивідуальних особливостей, побудова індивідуалізованої моделі типу, що виникає в результаті такої експертної роботи, а також використання спеціальних комп'ютерних програм, розроблених у МІС, дозволяє вирішувати конкретні завдання щодо формування або реорганізації колективів, підбору кадрів тощо. Достовірність тестування та адекватність висновків була перевірена багаторічним наглядом за низкою колективів у ході регулярного консультування керівників та співробітників.

Л і т е р а т у р а :

1. Бёрн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. — М.: Эксмо, 2005.
2. Букалов А.В. Достоверна ли американская статистика типов и интертпных отношений по тесту И.Майерс-Бриггс. //Соционика, ментология и психология личности. —1996. — № 4.
3. Букалов А. В. Соционика, ментальное тело человека и проблемы определения типа личности. //Соционика, ментология и психология личности. — 1997. — № 2.
4. Букалов А.В. О механизме формирования функций информационного метаболизма в процессе рождения индивидуума. //Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 1-2. — URL: <https://socionic.info/ru/t/perinata.html>.
5. Букалов А.В. О преимуществах соционики перед другими пост-юнговскими типологиями // Соционика, ментология и психология личности. — 2019. — № 6. — С. 5–7.
6. Букалов А.В. Потенциал личности и загадки человеческих отношений. — М.: Черная белка, 2009. — 592 с.
7. Букалов А.В. Соционика как эффективный инструмент анализа в гуманитарных науках // Психология и соционика межличностных отношений. — 2018. — № 11-12. — С. 28–31.
8. Букалов А.В. Тесты и определение типа информационного метаболизма. //Соционика, ментология и психология личности. — 1999. — № 1.
9. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Взаимодействия в изолированных малых группах // Космический форум 2011, посвященный 50-летию полета в космос Ю.А. Гагарина (сборник материалов). — М.: ИМБП РАН, 2011. — С. 146.

10. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Глубинный психоанализ и соционика. Интернет-курс. — URL: <https://edu.socionic.info/store/courses-woo/psycho/>
11. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Методы практической соционики в эффективном менеджменте и кадровом консалтинге // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2018. — № 11-12. — С. 5–20.
12. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Методы соционики в подготовке и комплектовании космических и авиационных экипажей // Авиакосмическая и экологическая медицина. — 2013. — Т. 47. — № 4. — С. 27–28.
13. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Практика соционического типирования. Интернет-курс. — URL: <https://edu.socionic.info/store/courses-woo/practic-woo/praktika-tipirovaniya-1/>
14. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Практическая соционика в менеджменте // Соционика, ментологія и психологія личности. — 2022. — № 3-4. — С. 5–10.
15. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Применение соционики в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2015. — № 3. — С. 5–16.
16. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Психоинформационные технологии в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 3. — С. 5–9.
17. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Современная соционика. Т.2. Методы соционики в эффективном менеджменте. — К.: Международный институт соционики, 2020. — 310 с. — URL: <https://shop.socionic.info/socionics-management>
18. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Соционика и эффективный менеджмент // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2014. — № 8. — С. 5–10.
19. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Установки по Бёрну-Букалову у индивидуумов и социальных групп. // Соционика, ментологія и психологія личности. — 2009. — № 5. — С. 7–13.
20. Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В. Применение новых технологий эффективного менеджмента на крупных промышленных предприятиях // Соционика, ментологія и психологія личности. — 2003. — № 1. — С. 5–7.
21. Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В. Эффективный менеджмент и кадровый консалтинг с использованием соционических технологий // Соционика, ментологія и психологія личности. — 2002. — № 1. — С. 5–6.
22. Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В. Формирование оптимальных рабочих коллективов: принцип золотого сечения и критерий стабильности. // Соционика, ментологія и психологія личности. — 2001. — № 1.
23. Иванов Д. А. Некоторые особенности мышления у близнецов, страдающих психическим инфантилизмом. // Соционика, ментологія и психологія личности. — 1997. — № 6.
24. Карпенко О.Б. Как установки по Бёрну-Букалову влияют на соционический тип // Психология и соционика межличностных отношений. — 2017. — № 7-8. — С. 25–31.
25. Карпенко О.Б. Квадровые особенности в обработке аспектов информационного потока // Психология и соционика межличностных отношений. — 2016. — № 5-6. — С. 29–40.
26. Карпенко О.Б. Несколько слов о тестах. // Соционика, ментологія и психологія личности. — 1997. — № 4.
27. Карпенко О.Б. Позиция эксперта. // Соционика, ментологія и психологія личности — 1999. — № 1.
28. Карпенко О.Б. Этапы совершенствования эксперта по соционике // Психология и соционика межличностных отношений. — 2015. — № 11-12. — С. 36–42.
29. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Профессиональная деятельность и соционический тип // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2019. — № 3-4. — С. 26–34.
30. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Соционика для создания коллективов, авиационных и космических экипажей с высокой степенью совместимости // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2020. — № 1-2. — С. 5–8.
31. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Соционические методы создания коллективов, авиационных и космических экипажей с высокой степенью психологической и рабочей совместимости // Человечество. Искусство. Вселенная. — Сочи, 2016. — С. 387–392.
32. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Соционические типы в управлении коллективами и в различных сферах деятельности // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2019. — № 1-2. — С. 5–19.
33. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Соционические типы на различных уровнях управления // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 2. — С. 5–16.
34. Boukalov A.V., Karpenko O.B., Chykyrysova G.V. Effective Management and Staff Consultation with the use of Socionics Technologies. // Conference “Psychology in the new Europe: methodology and funding”. Krakow, Poland, 2005. — P. 28.

Букалов А.В.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УСПЕШНОСТЬ И СОЦИОНИЧЕСКИЙ ТИП

Соционический тип во многом определяет особенности мышления и поведения человека, а также предрасположенность к определенным видам деятельности. На многочисленных примерах рассмотрены способы реализации человеком преимуществ своего типа в той или иной профессиональной сфере, что значительно повышает профессиональную успешность. При этом знание особенностей своего типа в значительной степени улучшает профориентацию и облегчает переквалификацию.

Ключевые слова: менеджмент, соционика, соционический тип, мерность психической функции, выбор профессии, самореализация личности, профессиональная успешность.

Эта тема¹ очень большая, ведь реализация человека как личности, как мыслящего существа — это самая главная, в общем-то, человеческая задача, потому что человек пытается это сделать в течении всей жизни. И соционика показывает целый ряд моментов, которые очень важны для решения этой задачи. Ведь для чего, в конечном счете, задумывалась соционика — чтобы люди были более счастливы, чтобы они лучше понимали себя, окружающих, свои сильные и слабые стороны, чтобы они гармонично и правильно строили отношения с окружающими. Поэтому в соционике существует теория интертипных отношений. И тот, кто знает соционику и правильно ее использует, тот, конечно, чувствует себя увереннее в этой жизни, более правильно себя ведет и более успешен. Вот об этом мы и поговорим.

Если мы начнем с самого начала, то мы конечно вспомним, что у человека, точнее его типа информационного метаболизма, есть 1-я функция — 4-мерная, у него есть 2-я — 3-мерная, 3-я — ролевая, 2-мерная, 4-я — функция 1-мерная, или, как ее образно еще называют, «место наименьшего сопротивления»: то есть функция слабая и очень чувствительная. 5-я функция — суггестивная, или внушения, 6-я — активационная, функция активации, 7-я — контролирующая и 8-я — демонстрационная.

Первая функция — это главная психическая функция информационного метаболизма человека, которую выделил еще Карл Густав Юнг, вторая — это вспомогательная по Юнгу, а Аушра Аугустиновичюте назвала ее творческой, реализационной.

И если мы возьмем конкретно структуру интуитивно-логического экстраверта, то на первом месте у него находится интуиция возможностей (\blacktriangle_1), а на втором — абстрактная логика (\square_2), и так далее. Можно рассмотреть и другой тип — у него будет иное распределение функций. Но важно, что мы видим четко: у человека есть творческие — самые сильные функции. Еще есть сильные витальные функции — 7-я и 8-я, потому что они тоже многомерные. И это те функции, по которым человек выдает информацию в социум, особенно по 1-й и 2-й, и оказывает активное воздействие на окружающий мир во всех формах — словесных, вербальных, невербальных, физических и т. д. А 3-я, 4-я, 5-я и 6-я функции являются приемными, по ним окружающий мир и социум управляют человеком. Можно сказать, что по функции блоков Эго и Супер-Ид активно управляют внешними процессами, а по функциям блоков Супер-Эго и Супер-Ид идет управление извне. То есть человек оказывается системой, замкнутой на мир: по одним функциям он активно воздействует на этот мир, а по другим, скорее, пассивно воспринимает сигналы из этого мира, и эти сигналы управляют им. Про блок Супер-Ид можно сказать, что это блок личных потребностей, а блок Супер-Эго — это блок социальных потребностей. И обычно говорят, что понятие совести связывается с блоком Супер-Эго.

Понятно, что когда мы видим такую асимметрию, то всегда возникает вопрос: «А как же правильно человеку себя реализовать?». Прежде всего, нужно понять свой тип, свои самые сильные и слабые стороны, а также понять те мотивы, ту мотивацию, которая движет

¹ По материалам выступлений на ежемесячном семинаре «Соционика» в Киевском Доме Учены АН Украины.

нами, каждым человеком. Потому что очень часто бывает так, что человек в результате каких-то аспектов воспитания, под влиянием моды, общественного мнения, еще чего-то начинает изображать из себя «непонятно что», по маломерным функциям, которые у него совершенно слабо развиты, которые Юнг называл архаическими функциями.

И если мы рассмотрим в качестве 1-й функции интуицию возможностей (\blacktriangle_1), а в качестве 2-й абстрактную логику (\square_2), то сразу понятно, что у такого человека очень сильная интуиция возможностей: он хорошо чувствует потенциальные возможности людей и предметов, объектов и т. д. И все свои интуитивные соображения он может облечь в какую-то логическую форму. В результате такие люди чаще всего встречаются в каких-то аспектах, связанных с наукой, технической деятельностью и т. д. Поэтому среди них достаточно много изобретателей, авторов каких-то открытий, новаторов, и вообще это люди, которые любят что-то придумывать. Их можно назвать ищущими новое. К этому типу относились, например, и Альберт Эйнштейн, и ряд других физиков.

Потому что интуиция постоянно работает, автоматически. Вот человек видит какой-то предмет, он его удивляет, и у него запускается процесс: «А как это можно использовать?», «Как скомбинировать с чем-то?». И вот тут очень важно, какой образовательной базой обладает такой тип личности, потому что от этого зависит объем информации, которым он оперирует.

А вот, например, к *квазитожественному* типу — логико-интуитивному экстраверту ($\blacksquare\Delta$, ЛИЭ) относились тоже известные ученые и конструкторы, например, Лев Ландау, Ричард Фейнман — американский физик, лауреат Нобелевской премии, и целый ряд других известных людей.

Сочетание логики и интуиции дает *саентистский* тип личности. Есть еще *интуитивно-логический интроверт* ($\Delta\blacksquare$, ИЛИ): их тоже достаточно много работает в научно-технической области. Но за счет того, что у них на 1-м месте интуиция времени (Δ_1), в частности — предвидения будущего, среди них много людей, чья работа — прогнозировать развитие каких-либо событий или тенденций: очень много финансистов, банкиров, футурологов, писателей-фантастов, например Роберт Шекли или Станислав Лем. То есть человек по временной интуиции (Δ) как бы отслеживает, представляет себе, как могут развернуться какие-либо события, реальные или воображаемые, и дальше, по деловой логике (\blacksquare) просчитывает результат. Они так прямо и говорят: «Я просчитываю, что может случиться».

Просчитывает, в отличие от типа *чувствующего*. Вот если мы возьмем интуитивно-этического интроверта ($\Delta\blacksquare$, ИЭИ, «Лирик»), то он тоже видит какие-то тенденции развития и хорошо чувствует течение событий. Но он именно чувствует, а обосновать — не может. Но его чувство достаточно верное. Он может сказать: «Я чувствую, будет хорошо или плохо, или безразлично». И его прогноз оправдывается. У этих людей удивительное чутье, они никогда не пойдут туда, где могут быть какие-то неприятности. Как-то мы работали в Удмуртии с министерством здравоохранения: новый министр, логико-сенсорный интроверт, нас пригласил. До этого он был директором санатория, а тут его повысили до министра. Его заместитель отрекомендовался нам так: «Я такой-то. Уже четырех министров пережил». То есть министры меняются, а замы и ниже, то есть аппарат, как правило, остается. Но как интересно отзывается о нем новый министр: «У него удивительное чутье. Он всегда чувствует, что там наверху произойдет». Вот такая краткая и емкая характеристика. А у самого министра интуиция потенциальных возможностей на 4-м месте (\blacktriangle_4), то есть 1-мерная, интуиция времени у него на 6-м месте — активационная (Δ_6), поэтому его активизирует информация о том, что может случиться в будущем. И у них действительно образовалась интересная служебная связка.

Очень интересно отношение к чувственной интуиции дуала $\Delta\blacksquare$ (ИЭИ) — сенсорно-логического экстраверта ($\bullet\square$, СЛЭ). Это человек волевой, напористый, решительный, логического склада ума. И он берет своего партнера или заместителя на бизнес-переговоры (а тот вообще слабо разбирается, конечно, в этих всех моментах, связанных с финансами, потому что у него деловая логика слабая, 1-мерная — \blacksquare_4). «Лирик» просто наблюдает за происхо-

дящим и за партнерами, с которыми ведутся переговоры. А потом говорит: «Ты знаешь, вот с этими людьми лучше дела не иметь», или, наоборот: «Вот мне они понравились». И этого достаточно бизнесмену, чтобы принять решение — заключать сделку, работать с этими людьми или не работать. Потому что его дуал и партнер просто чувствует. И действительно, говорит СЛЭ, что мы не один раз сталкивались с такой ситуацией, и практически никогда не было ошибок.

Среди интуитов с ведущей интуицией времени (Δ_1) есть и писатели и фантасты. Например, Рэй Брэдбери — это интуитивно-этический интроверт. Прекрасный писатель, но если сравнить его со Станиславом Лемом, то проза Рэя Брэдбери более поэтическая, поэзия звучит в каждой строке. У него (не случайно мы этот тип назвали так метафорически — «Лирик») действительно многие произведения, несмотря на фантастическую фабулу, полны полупоэтического, лирического стиля. К этому же типу относится и Урсула ле Гуин, одна из зачинателей направления фэнтези. И надо сказать, что современное направление фэнтези очень сильно построено на интуиции времени (Δ) и этике эмоций (\blacksquare). А если взять научную фантастику в целом, то в ней выделяются очень четко две ветви: это научная фантастика и фэнтези. Вот фэнтези — это, как правило, белая интуиция, причем со смещением в поэтическую сторону. Появляются все эти мраки, вампиры, вурдалаки, мистика, магия и прочее — то есть весь набор, такой кластер. Это современная тенденция в развитии такого жанра, а до этого безусловно доминировала научная фантастика — торжество логики — разума, техники и т. д. А сейчас торжество некоего «мистического начала».

Вот Толкиен, профессор словесности в Окфорде, тоже был «Лириком» и создал своим воображением целый мир, населенный героями, хоббитами и другими существами. И фильмы по мотивам произведений Толкиена очень хорошо раскрывают аспекты и белой интуиции (Δ), и дуальной ей волевой сенсорике (\bullet): там много мистики, но и одновременно всё это постоянно связано с какими-то сражениями, стычками, столкновениями, и там очень много героев именно сенсорно-логического типа. То есть, там действуют, собственно, два аспекта: магия и война. Хотя главный герой трилогии «Властелин колец» — интуитивно-логический экстраверт ($\blacktriangle\square$, ИЛЭ). А его спутник Сэм — его дуал, сенсорно-этический интроверт ($\circ\blacksquare$, СЭИ).

А теперь сравним логико-интуитивного ($\blacksquare\Delta$, ЛИЭ) и логико-сенсорного экстравертов ($\blacksquare\circ$, ЛСЭ). У обоих 1-я функция — деловая логика (\blacksquare_1), а 2-я — у одного интуиция времени (Δ_2), у второго — сенсорика ощущений (\circ_2). И если ЛИЭ способен к каким-то интуитивным находкам, очень часто предвидит, а иногда как игрок или как финансист рассчитывает какие-то аспекты, связанные с будущим, инвестициями и т. д., то у ЛСЭ сенсорика дает практичность, ориентацию на сегодняшний день, «здесь и сейчас». С этими двумя типами вышел забавный казус у американских типологов: профессор Кейрси, который популяризовал типологию Майерс-Бриггс и одновременно с ней спорил, в своем последнем издании как бы заочно полемизирует с Маейрс-Бриггс: «Как же можно сравнивать эти типы? Эти два типа совершенно разные: этот практичный, а тот такой интуитивный, спекулятивный и т. д. — ну как их можно сравнивать?». С точки зрения соционики, это, конечно, смешно, потому что эти типы родственные. Но, конечно, способ реализации идей по деловой логике, у них разный.

И если сравнить интуитивно-логического экстраверта ($\blacktriangle\square$, ИЛЭ) с интуитивно-этическим экстравертом ($\blacktriangle\sqsupset$, ИЭЭ), то увидим что интуиция возможностей (\blacktriangle_1) с точностью до знака у них одинаковая, но на 2-м месте у ИЭЭ стоит этика отношений (\sqsupset_2). И конечно же, этот человек очень красиво умеет общаться с людьми: если ему надо обаять кого-то, расположить к себе, то есть установить нужные ему отношения для каких-то целей. То есть, с одной стороны, представители этого типа тоже очень проницательны в оценке, например, каких-то людей или талантов: человек смотрит на ребенка или подростка и как-то видит или предположить, что вот у того есть талант к чему-то. Среди них много воспитателей и журналистов, потому что их влекут необычные люди — это связано именно с интуи-

цией возможностей. Этика отношений (\square_2) позволяет очень тонко взаимодействовать, а если нужно, то и манипулировать отношениями, особенно в коллективе.

Иногда эта слишком творческая этика отношений играет с ними злую шутку, потому что они думают, что всегда смогут установить нужные отношения с любым человеком и по нашим наблюдениям, они относятся к тем типам, у которых чаще всего бывают неудачные браки (особенно женщины). Потому что им кажется (если они не знают законов соционики), что они с любым человеком могут построить нужные отношения и в этих отношениях жить. А вот и не получается. Одна женщина такого типа говорила мне: «Я в четвертый раз замуж выхожу». — «И как?» — «Да так вот, не сложилось. Я думала одно, а получается другое...». И я по её настрою понимаю, что это для нее уже какая-то откатанная технология — 2–3 года поживет и, может быть, опять разведется. Это, конечно, крайний случай, но у нас накоплена статистика супружеских пар: люди этого типа и, как ни странно, конфликтного им типа — логико-сенсорные интроверты ($\square\bullet$, ЛСИ) чаще всего вступают в неудачные (с точки зрения интертипных отношений) браки.

Зеркальный типу ИЭЭ — этико-интуитивный интроверт ($\square\blacktriangle$, ЭИИ) — на 1-м месте этика отношений (\square_1). Эти люди, действительно, очень ценят отношения, очень любят говорить о них или наблюдать. Учитывая, что у них 2-я, реализационная интуиция возможностей (\blacktriangle_2), среди них много, конечно, воспитателей, педагогов, людей гуманитарного склада. Хотя, конечно, работают они и в других отраслях.

Поэтому в жизни очень часто используются не все возможности типа, а одна-две шкалы, например рациональность и этика. Если мы возьмем какую-нибудь среднюю бухгалтерию, то обычно в любой бухгалтерии очень много рациональных этиков. А почему собственно? Ведь, казалось бы, бухгалтерия — это расчеты, вычисления, логическая сфера, а там, почему-то, много этических типов личности. Но отгадка оказывается простой: дело в том, что функции есть творческие — многомерные и нормированные — маломерные. А вся бухгалтерия на 99% очень жестко регламентированная нормированная сфера деятельности, там ничего придумывать не надо, а только строго следовать инструкциям. И оказывается, все рациональные этики, действительно, там работают спокойно, у них нормированная 2-мерная логика. И понимание правил, то есть обычного профессионального образования, вполне достаточно, чтобы всю жизнь достаточно беспрепятственно трудиться по этой функции, если ситуация предрасполагает. Проблемы возникают только тогда, когда меняются законы или инструкции, тогда возникают напряжения, пока не освоят.

И тут очень важный момент самореализации связан с тем, что ребенок, пока растет, не только он сам не может понять, к чему у него призвание, но и его родители зачастую понять этого не могут. Потому что в одном возрасте у ребенка одни увлечения, в другом возрасте — другие. И как удалось выяснить в работах Киевской школы соционики, когда ребенок начинает развиваться, то его функции, конечно, работают, но они слабо наполнены реальным опытом, можно сказать — «полупустые». Мы говорим, что психическая функция, или функция информационного метаболизма, работает, но есть программа работы и есть ее наполнение конкретными данными, навыками, историей, опытом и т. д. И, как свидетельствуют многочисленные наблюдения, происходит наполнение или стажировка функции. Она происходит снизу вверх — начиная от витальных функций, то есть, 8-й и 7-й. И когда ребенок, например типа ($\square\blacktriangle$, ЛИИ), начинает развиваться, то у него сначала просыпается интерес к восприятию информации и реакции на неё по 8-й и 7-й функции (\triangle_8 и \blacksquare_7). Потом у него внезапно, в 5–6 лет например, появляется интерес к аспектам, связанным с этикой, эмоциями (\blacksquare_5) и к одежде, к тому, как красиво одеваться (\circ_6), и т. д. Когда он становится чуть старше, у него проявляется интерес к отношениям (\square_3). Но логику трудно понять, что такое отношения, он пытается это как-то освоить и для этого может начать чертить логические схемы. Так один ребенок-логик, посмотрев фильм-сказку «Морозко», составил целую таблицу, чтобы понять, почему Морозко одарил подарками героиню этой сказки, а её антипода — Ленивицу — строго наказал. Ребенок пытался понять причины и следствия поступков, сравнить достоинства и недостатки героев, установить, какой порядок действий приводит к

результату. И это в 6 лет... Конечно же, на детские интересы и увлечения оказывают влияния и фильмы, и чтение какой-то литературы, и, безусловно, общение со взрослыми и сверстниками. Но в результате мы видим, что каждые два-три года меняется вектор интересов ребенка. Есть такая родительская игра «Кем ты будешь? Кем ты хочешь стать?». Ребенок в какой-то момент отвечает: «Хочу быть пожарным!», потом он хочет быть пилотом, потом милиционером, потом еще кем-то, ну, и т. д. Родителям легко запутаться: «А кем же на самом деле ему быть? К чему его готовить?». Надо помнить, что все эти детские выборы неустойчивы, они — следствие «стажировки» развивающихся психических функций. А до главного блока Эго, до самых сильных функций ещё идти и идти.

Ирония судьбы заключается в том, что формирование блока Эго заканчивается приблизительно в 23–24 года. И когда школьник поступает в вуз, он находится еще на стадии перехода от блока СуперЭго к Эго. В 22 года закончил вуз, а проблемы тут как тут...

Когда мы работаем с фирмами, которые набирают персонал, часто нас просят дать краткую индивидуальную консультацию. Приходят студенты, которые уже начали работать, курс 2–3, и значительная часть говорит: «Я проучился 2 года и понял, что это не моё...». Вот что получилось: по социальному блоку СуперЭго родители, окружение, телевидение, интернет внушили ему, что у него будет такая классная профессия, которой он будет зарабатывать, горя не зная, все же туда идут. Да, многих привлекают экономические специальности, юридические и подобные. А через 2–3 года студент понимает, что «не по Сеньке шапка», некоторым просто противно становится. И они думают, «Как? Я выучусь, и ещё здесь работать буду!?!». Это то, что мы слышим регулярно. В целом, человек себя чувствует дискомфортно. И это связано с тем, что выбор вуза был сделан по социальному блоку и по своим каким-то предубеждениям или по настоянию родителей, или просто «все пошли и я пошел».

Особенно часто такое случается с этическими типами личности, например, этико-интуитивный экстраверт (■△, ЭИЭ). Какая третья функция? — Деловая логика (■₃). Прекрасно! А на пятом месте — суггестивная логика (□₅), абстрактная, математическая. Представители этого типа, и юноши, и девушки, обычно хорошо учатся. Они, как правило, успешно осваивают программу, и математика для них небольшая проблем.. И эпоха сейчас такая — развивающегося капитализма, финансовых операций, и т.д. Поэтому на вопрос, куда идти, — многие отвечают: конечно, на какую-нибудь финансово-экономическую специальность. Все прекрасно, поступил, учится. А потом человек обнаруживает, что, вообще говоря, он не хочет заниматься так активно финансами, потому что у него-то главное — это этика эмоций (■₁) и интуиция времени (△₂). Да, есть ряд людей, мы их наблюдаем, которые работают в бухгалтерии, даже работают финансистами и т.д., но большинство представителей типа ■△ (ЭИЭ) чувствуют себя не очень комфортно в сфере бизнеса. То есть значительная часть людей такого типа, особенно женщины, работают в каких-то бухгалтериях, в каких-то финансовых структурах, на вторых-третьих ролях, но чувство неудовлетворенности их гложет, потому что все это — по маломерным функциям. А некоторые сразу пугаются — как те студенты, которые ужасались: «Как я буду этим заниматься?!». Поэтому они как-то пытаются найти выход из этой ситуации, потому что образование по специальности уже есть — не бросать же вуз, проучившись 3 или 4 года. А с другой стороны, как-то страшно, потому что «не моё, чужое», и человек мечется. Тут возникает вопрос: делать карьеру или уходить в другую область, переучиваться, доучиваться... Женщинам проще — они заняты семьей, у них блок Эго направляется на семейные проблемы, эмоции, чувства и прочее, на службе они становятся «рабочими лошадками». А если взять мужчин этого типа, то среди них, действительно, бывают и финансисты, но они решают свои задачи, правда, иногда своеобразно.

В 90-х годах мы работали на Севере с очень крупным заказчиком из «Газпрома» — «Надымгазпромом». Заместителем генерального директора по финансам был человек типа — ЭИЭ. А поскольку это были 90-е, то денег, как всегда, не хватало, хотя «Газпром» — богатая организация, но их забирали больше, чем отдавали из Москвы. Деньги присылали от случая к случаю, он как-то этими деньгами и распоряжался. И когда к нему заходишь в ка-

бинет, у него на столе стоит такая табличка, на которой крупными печатными буквами написано: «ДЕНЕГ НЕТ» — чтобы сразу всех просящих отшить. Но если ты сел и посмотрел внимательно — ниже шариковой ручкой написано: «много». Это было забавно... А потом мы спросили у одного из директоров этого большого, около 30 предприятий, объединения. Он по типу был ●□ (СЛЭ, «Маршал»). Ведь все руководители ходили в этот кабинет, все выбивали свой деньги или выклянчивали их, кто как умел. И мы спросили этого СЛЭ: «А вы видели табличку?» — «Какую табличку?» — он её в упор не видел. То есть ни на что не разменивался, прямо шел, напирал по первой функции — волевой сенсорике (●₁) на этого зама. А поскольку у них отношения *активации*, то они как-то договаривались.

Я хочу сказать, что моменты выбора профессии очень значимы. Особенно сейчас они тяжелы, потому что вся система образования настроена так, что действительно человек понимает, что и к чему, фактически уже тогда, когда дело идет к окончанию вуза. И здесь, конечно, очень помогает профориентация.

Ведь если мы знаем тип личности, то, как говорится, «сколько веревочке не виться», конец будет здесь. Вот веревочка сколько не вьется в детстве и юношестве, в котором человек может быть и моделистом-конструктором, и вышивать крестиком в детстве, все это прослежено по ряду типов. Я сейчас не останавливаюсь на подробностях, но есть определенные увлечения у каждого типа по возрастам. Но, в конечном счете, если мы в 9-10 классе определили тип личности, то просто можем сказать, что вот этот спектр профессий для него будет гораздо лучше, чем вот такой. Хотя и мода, и родители, и социальные влияния и знакомые будут настаивать: «Ты должен идти туда!». Но «сердцу не прикажешь»: это не голая теория, это то, что мы видим практически, когда работаем с персоналом.

Сейчас существует огромное количество торговых фирм, производственно-торговых, и всем нужны менеджеры по продажам. А кого туда берут? В основном либо вчерашних студентов, либо уже студентов, которые вот-вот окончат вуз, или студентов-заочников. Почему? Потому что сейчас качество школьного образования упало и в ряде фирм просто не берут на работу людей, у которых нет хотя бы 3-х первых курсов высшего образования, иначе человек просто «полуграмотный» после 10-го класса. Это, к сожалению, такая реальность. То есть вчерашний школьник не может объясниться, не может правильно документ составить и т. д. Исключения — это программисты, но понятно, что он должен хотя бы 2 курса проучиться, чтобы что-то уже знать и представлять.

Очень интересно проявляют себя ЭИЭ в другой сфере. Они работают в юриспруденции, сейчас многие идут в юристы. С одной стороны, конечно, все это крючкотворство — это ужасно скучное занятие. Но как люди рациональные, некоторые находят в этом удовольствие. Но самое большое удовольствие они находят как раз на судебных заседаниях. И вот директор юридической фирмы, с которым мы там сотрудничаем, говорит: «Я прихожу, — речь идет об арбитраже, они там ведут какие-то арбитражные дела в пользу клиентов, — там все сидят, судьи, им так скучно, все закопаны в какие-то там параграфы, — понятно, там идут прения по поводу каждой запятой какого-то договора, — а тут я эмоционально взорву ситуацию, что-то им выдам такое, все «А-а-а», все оторвались, внимание ко мне, и решение в мою пользу». То есть человек прекрасно пользуется своей сильной функцией.

Или представим себе главного бухгалтера — сенсорно-этического интроверта (○■, СЭИ). Среди бухгалтеров много этических типов, особенно рациональных, но в руководители, как правило, выбиваются сенсорные типы. Это и понятно, потому что сенсорика — более цепкая, более хваткая функция и дает определенную напористость. И вот сенсорно-этический интроверт, а у нее деловая логика — 1-мерная (■₄). То есть правила она знает, усвоила, но все-таки главный бухгалтер — ей иногда приходится решать и какие-то неординарные задачи. Как она использует свои сильные функции? Очень просто — она идет в налоговую инспекцию, со всеми знакомится, договаривается этически, там «поговорит о том, о сем», — все у нее знакомые, все ее проконсультируют, все с ней в хороших отношениях. И таким образом человек по этической функции как бы располагает и собирает ту информацию, которая нужна ему для профессиональной деятельности, и заодно страхует себя

от каких-то непредвиденных действий той же налоговой инспекции. Ведь сейчас огромное количество всяких законных и подзаконных актов, в которых можно легко запутаться и нарваться на штрафы и санкции.

То есть этическое поведение — это, в том числе, непосредственная личностная коммуникация, расположение к себе окружающих.

Конечно, это приобретается в определенной мере каждым человеком, и каждого человека воспитывают в этом направлении, но люди, у которых этическая функция на 1-м, 2-м месте — в этом деле просто таланты. Есть средний уровень, а они таланты. И они там себя чувствуют как рыба в воде. И в результате, естественно, человек вроде бы формально работает по слабой функции, а на самом деле большинство вопросов решает по сильной функции. То есть фактически он перекодирует задачу и таким образом обходит свои трудности. Это, конечно, прямо скажем, не так часто бывает. Но встречается, и я описываю случаи, которые мы непосредственно наблюдали. Потому что большинство людей типа СЭИ просто избегают деятельности, связанной с бухгалтерией, финансами, просто потому, что это у них зона неуверенности. А здесь так уж вышло: человек выучился, потому что сказали, что «будет всегда кусок хлеба, и это модно, востребовано». Потом человек почувствовал какую-то неуверенность, трудности — ну что же — приходится выкручиваться.

Поэтому, чтобы не упустить фактор времени, самое разумное — это сориентировать ученика в 10-11 классах. Почему? Потому что функции до конца еще не сформировались, но уже тип определить можно с уверенностью. И, соответственно, можно просто сказать, что «Да, у тебя вот сейчас такие интересы...», а ведь есть еще просто подростковые интересы — там очень сильно связано с модой, девчата, ребята, чувства, веяния и прочее. Но если мы определяем уже в этом возрасте тип, то прогнозы и рекомендации близки к реальности.

Мы работали с одной из гимназий и убедились, что психологические тесты вносят значительную путаницу в определение склонностей учащихся. Существуют психологические тесты на профориентацию, но для учеников 9–10 класса они абсолютно бесполезны, потому что отражают только текущий уровень их развития. А если мы говорим о типе личности, то понимаем, что сейчас могут быть одни интересы, завтра — другие, но это все пройдет и схлынет. А вот когда проявятся окончательно интересы по Эго (сильная функция никуда не деваются, просто работают в фоновом режиме), тогда и можно будет говорить о профессиональном ориентировании. Есть, конечно, ряд детей, четко придерживающихся интересов по своим 1-2 функциям, но их не очень много в процентном отношении, у большей части подростков интересы размыты и лежат в стороне от их ведущих и главных функций. Поэтому на них очень сильное воздействие оказывает именно окружение: родители и друзья, общий фон, что модно, что востребовано сегодня. А потом оказывается, что совершён неверный выбор...

Вот чем важна соционика: если мы знаем тип личности, то мы можем сориентировать человека, сказав: «Да, ты конечно можешь получить любую специальность. Очень хочешь получать такую специальность — получай, но ты должен себе отдавать отчет, что в рамках этой специальности ты будешь успешен только вот в этом моменте, а в других аспектах — нет». И многие этические типы личности, получив, скажем, техническое образование, всё равно реализуют себя в каких-то социальных аспектах. Раньше это было вообще просто: он «пошел по партийной линии», «по общественной линии», «по профсоюзной линии» — и пошел-пошел-пошел...

У меня когда-то шеф был, этико-интуитивный интроверт, кандидат физико-математических наук, потом он стал доктором. Это было давно, и наши пути разошлись. А потом я узнаю, он уже председатель профкома моего бывшего крупного академического института. И, как сказал про него другой наш товарищ: «Петя стал такой важный, к нему не подойдешь». То есть этик своего добился. Хотя он там всю жизнь паял различные проводки, поскольку физико-техническая специальность, и занимался как специалист всякими керамическими и металлическими сплавами. Но 1-ю функцию никуда не спрячешь и человек по

этике отношений выстроил так со всеми отношения, что его через несколько лет сделали председателем профкома. И он уже 10 лет председатель профкома в этом институте.

Вообще, очень многие этики процветают в больших организациях, потому что этот этический, особенно экстравертный темперамент, никуда не денешь. А экстравертные этики — они заводили всяких вечеринок, массовых мероприятий, корпоративных развлечений и прочее. То есть сущность человека не спрячешь, она все равно проявляется по сильным, многомерным функциям.

Но бывает, и довольно часто, что человек пытается реализовать себя по какой-то слабой функции. Например, была у подростка такая ситуация, скажем, что выяснилось, что он был неловок в общении или практическом деле. Он был поставлен в такую ситуацию, где не смог проявить каких-то либо своих эмоций, либо своего сенсорного умения, и ему сказали: «Ты безрукий, у тебя из рук все выпадает». А он интуит, у него функция слабая, его это так зацепило, что он всю жизнь пытается скомпенсировать эту функцию. Уже, может, и забылась эта причина, но вот он считает, что он достигнет развития, когда будет успешно работать по, скажем, волевой сенсорике или эстетической сенсорике и сосредоточивает свою деятельность в этой области. Что здесь сказать? Если человек работает по слабой функции, хорошо, если он это делает дома.

Я знал логико-интуитивного интроверта (□▲, ЛИИ), который будучи крупным инженером по строительству, и даже одно время он, работая в Кабинете Министров, дома занимался тем, что прекрасно строчил одежду. Это у него было такое хобби. А поскольку он, Борис Владимирович, был моим соседом, он мне рассказывал про свою работу. Они проектировали Русановку в Киеве. Он мне рассказал историю, как первый секретарь горкома настаивал, Русановку разрезать каналами с водой из Днепра, чтобы была «киевская Венеция». А они просчитали и сказали, что будет застой воды — будет вонь страшная, что просто не хватит напора, чтобы все промывать: «Нет, я хочу «Венецию». И они его целый год уламывали, чтобы отказаться от этого безумного прожектерства, чтобы не было гниющего болота. И мой сосед ему доказывал по своей первой логике. В конце концов, уломали. А дома Борис Владимирович занимался тем, что чуть ли не каждый вечер играл на пианино и строчил на немецкой машинке. Это были его хобби, в данном случае, по 5-й, суггестивной (пианино), и 6-й, активационной, (одежда) функции. Активационная функция у него — эстетическая сенсорика (O₆). Эстетика, вкусная еда, какая-то красивая обстановка или приятная уютная одежда. Вот он любил делать себе и близким какие-то удобные вещи. То есть у него была такая внутренняя потребность, и он ее реализовывал. Но здесь у него гармонично все сложилось. То есть свои, скажем так, личностные потребности, он реализовывал дома, а как инженер он работал на работе.

Бывает, к сожалению, и наоборот. И это, как говорилось когда-то, «печальный факт, товарищи», потому что происходит определенное перенапряжение и проявляется неадекватность, потому что по слабой функции нет столько ресурса, чтобы постоянно быть на высоте, работать плодотворно и творчески.

Особенно это касается 4-й функции. Например, человек с одномерной волевой сенсорикой пытается руководить. ЛИИ часто выбиваются в руководители, просто как грамотные, талантливые, упорядоченные люди, инженеры. Но когда надо «построить» подчиненного, жестко приказать, наказать и прочее — с этим проблемы по волевой сенсорике. И постепенно у такого человека накапливается стресс. Потому что он не может постоянно принимать такого рода решения. И появляется стресс, потом невроз, потом могут быть уже какие-то психосоматические расстройства.

Вот еще один пример активационной функции: у меня есть товарищ-предприниматель, по типу логико-интуитивный экстраверт (■△, ЛИЭ). Помимо того, что он предприниматель, он еще и охотник, и таким образом он реализует для себя, как бы организует активацию своей 6-й функции в виде охоты на зверей, на дичь и прочее. На службе он работает по деловой логике и интуиции времени — там что-то просчитывает, какие-то сделки проворачивает, консультирует. А в выходные дни он известный охотник. Потому что во-

левая сенсорика — это, в том числе, и все виды, скажем так, сенсорного насилия, в том числе, конечно, и охота, и убийство животных. И здесь он получает как бы «зарядку аккумуляторов», потому что это активизирует, тонизирует его организм. Но как-то он испытал сильнейший стресс по 4-й функции (O₄). Однажды приехал после охоты и ощутил, что что-то не так с самочувствием. Он зашел в поликлинику и начинает описывать женщине-врачу свое самочувствие. Та говорит: «Может быть, у вас ангина, может быть, начинается грипп». И тут ЛИЭ брякнул: «Доктор, я был на охоте». Смотрит, а она сползает со стула: «А у вас, может быть, птичий грипп?» — и «бочком-бочком-бочком»... И тут у него уже начинается паника, до него доходит: «А что же мне делать?» — «Птичий грипп! Не подходите, не подходите!». Он заходит в другой кабинет — там тоже паника. В общем он уже в полном стрессе — это ведь удар по 4-й функции, сенсорике здоровья. И он уже буквально в прострации, хотя в реальной жизни мощный мужик. А потом, в очередном кабинете, он встретил какого-то старого врача, который сказал ему: «Не морочьте мне голову, у вас простуда, идете, калину-малину попейте и успокойтесь». Мой товарищ приходил в себя 2–3 дня, потому что испытал сильнейшее потрясения от испуга по одномерной функции. У него действительно никакого птичьего гриппа не было, он простыл на охоте.

Именно когда затрагивают нашу 4-ю функцию, в данном случае это сенсорика здоровья, это чревато последствиями. А в случае ИЭИ — «Лирика» — это деловая логика (■₄). И вообще опасно человеку трогать деловую логику у ИЭИ. Здесь можно вспомнить роман или фильм «Двенадцать стульев». Остап Бендер, логико-интуитивный экстраверт (■_Δ, ЛИЭ), человек, который «знал триста способов сравнительно честного отъема денег у населения» и Киса Воробьянинов, интуитивно-этический интроверт (Δ■, ИЭИ) — человек, который совершенно беспомощен в деловых вопросах. Бендер сразу взял его в оборот, сходу выторговав 50% будущих сокровищ — у ИЭИ деловая логика на 4-м месте (■₄). А чем заканчивается роман? Бендер, предвкушая получение сокровищ, в шутку бросает: «Киса, а зачем вам деньги? Денег я вам, пожалуй, не дам. Пожалуй, вы пойдете ко мне просто секретарем» — это словесный удар ревизора по 4-й функции. И подревизный озверел: достал бритву и полоснул товарища Бендера по горлу. Поэтому, когда мы затрагиваем 4-ю функцию человека, что будет предсказать очень трудно.

Это случай литературный, но я видел реальные случаи в жизни, когда в дружеских, казалось бы, отношениях ЛИЭ и ИЭИ у ИЭИ возникает чувство мести, желание отплатить ничего не подозревающему товарищу—ЛИЭ и сделать ему какую-то гадость, причем ЛИЭ даже не ожидает, не понимает в чем дело. А это месть за то, что тот своей сильной функцией — деловой логикой (■₄) — невзначай ущемил его интересы: где-то не так распорядился общими деньгами или чем-то в таком роде. Причем ИЭИ, даже не мог сформулировать четко, что произошло, только чувствовал острую ненависть: «Зачем он так сделал?».

(окончание следует)

Л и т е р а т у р а :

1. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Методы практической соционики в эффективном менеджменте и кадровом консалтинге // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2018. — № 11-12. — С. 5–20.
2. Букалов А.В. Соционика как эффективный инструмент анализа в гуманитарных науках // Психология и соционика межличностных отношений. — 2018. — № 11-12. — С. 28–31.
3. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Применение соционики в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2015. — № 3. — С. 5–16.
4. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Соционика и эффективный менеджмент // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2014. — № 8. — С. 5–10.
5. Букалов А.В., Карпенко О.Б. Психоинформационные технологии в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 3. — С. 5–9.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ У СОЦІОНІЦІ

УДК 159.9.075+159.923

Мінаєв Ю.П., Тараненко Д.О.

96 РОЗВ'ЯЗКІВ ЗАДАЧІ МИХАЙЛА ГУТА

Мета дослідження полягала у з'ясуванні принципу, керуючись яким, можна було б знайти нові розв'язки задачі Гута про зображення операторів класичних інтертипних відношень матрицями 4×4 . Можливість по-новому подивитися на зв'язок між некомутативною групою операторів класичних інтертипних відношень і двома комутативними групами біполярних ознак соціонічних типів виникла після створення вдалих систем позначень для елементів цих груп. Ці позначення дозволяють швидко виконувати бінарні операції у цих групах, застосовуючи дуже прості правила.

Доведено неможливість зображення операторів інтертипних відношень матрицями 4×4 , які діють на множині вектор-стовпців, що зображують типи інформаційного метаболізму в базисі Юнга – Аугустінавічюте. Описано секрет матриць 4×4 , які можна використати для зображення операторів інтертипних відношень, щоб за рахунок вдалого вибору базису для зображення соціонічних типів подолати ефект «розщеплення», відкритий Г.Р. Рейніним при спробі аналізу групи інтертипних відношень з позиції біполярних ознак Аугустінавічюте–Рейніна. Побудовано 96 базисів біполярних ознак, для яких можливе зображення операторів інтертипних відношень матрицями 4×4 (48 для групи Аугустінавічюте–Рейніна ознак та 48 для групи Юнга–Мінаєва ознак).

Ключові слова: соціоніка, задача Гута, матриця, базис, група операторів класичних інтертипних відношень, група Аугустінавічюте–Рейніна ознак, група Юнга–Мінаєва ознак.

Вступ

Ще у 2000 році М.М. Гут запропонував зображувати соціонічні типи впорядкованими послідовностями з чисел «1» і «-1», які б вказували на приналежність відповідно до першого і другого полюсів біполярних ознак з певного 4-елементного базису. Він поставив таке питання: «Чи можна в якомусь базисі Рейніна побудувати матриці 4×4 , які були б зображеннями операторів інтертипних відношень?» [3].

Його спроби це зробити не були результативними, і він висловив припущення, що цього взагалі зробити неможливо. Але йому вдалося знайти базис, який він назвав «напів-рейнінівським», бо два елементи в ньому були з єдиної на той час відомої групи біполярних ознак типів інформаційного метаболізму, яка тепер називається групою Аугустінавічюте – Рейніна ознак (АРО) [10]. Два інших елементи у цьому базисі відповідали певним центральним розрізам соціону, але вони не входили до АРО-групи.

Пізніше з'ясувалося, що ці два нових елементи Гута входять до іншої групи, так званої групи Юнга – Мінаєва ознак (ЮМО), яка з групою АРО має спільну 8-елементну підгрупу [4]. У 2015 році з'явилася стаття, у якій Ю.П. Мінаєв повідомляв, що знайшов підходящий для задачі Гута базис і у групі АРО, порівнюючи між собою дві групи біполярних ознак ТМів [5]. Ще два додаткових базиси (по одному з груп ЮМО і АРО) були оприлюднені у 2019 році [7].

Питання про те, чи можна побудувати матричний формалізм Гута, використовуючи найвідоміший базис Юнга – Аугустінавічюте, так і залишалося відкритим. Невідомим був і загальний принцип, завдяки якому в деяких випадках (у деяких варіантах базису) матриці 4×4 дозволяють «перехитрити» так званий ефект «розщеплення» інтертипних відношень, з яким зіткнувся Г.Р. Рейнін, коли вирішив зробити аналіз групи інтертипних відношень з позиції біполярних ознак Аугустінавічюте – Рейніна [9].

Мета нашої роботи полягала в тому, щоб усвідомити загальний принцип знаходження підходящих для задачі Гута базисів. Зокрема, хотілося дізнатися, чи існує принципова заборона на базис Юнга – Аугустінавічюте.

Ми сподівалися на те, що у нашому дослідженні нам допоможе відносно нещодавно розбудована система формалізованих позначень операторів ІВ, а також елементів груп АРО та ЮМО, яка дозволяє значно спростувати обчислення [8]. Наші сподівання виправдалися. Нам вдалося розкрити секрет матричного подолання відкритого Рейніним «розщеплення» інтертипних відношень і знайти 96 базисів біполярних ознак, для яких можливе зображення операторів інтертипних відношень матрицями 4×4 .

Група операторів класичних інтертипних відношень

За допомогою операторів класичних інтертипних відношень (ІВ) модель «А» одного соціонічного типу перетворюється на моделі «А» інших типів. Ці оператори можна було б зобразити у вигляді табличок, які подані на рис. 1.

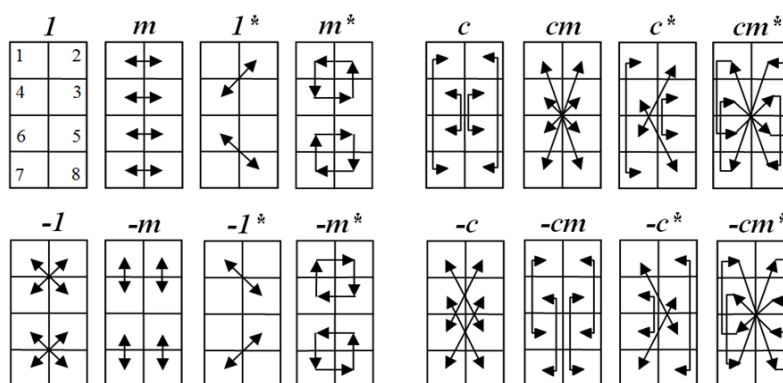


Рис. 1. Зображення операторів ІВ у вигляді табличок.

У даній роботі використовується формалізовані позначення операторів інтертипних відношень за Ю.П Мінаєвим [6]. Назви та формалізовані позначення наведено у табл. 1

Таблиця 1. Формалізовані позначення операторів класичних ІВ.

Позначення оператора ІВ	Назва відношення	Позначення оператора ІВ	Назва відношення
<i>I</i>	<i>тотожні</i>	<i>I*</i>	<i>родинні</i>
<i>-I</i>	<i>суперого</i>	<i>-I*</i>	<i>ділові</i>
<i>c</i>	<i>гасіння</i>	<i>c*</i>	<i>міражні</i>
<i>-c</i>	<i>дуальні</i>	<i>-c*</i>	<i>напівдуальні</i>
<i>t</i>	<i>дзеркальні</i>	<i>t*</i>	<i>перехід до підревізного</i>
<i>-t</i>	<i>конфліктні</i>	<i>-t*</i>	<i>перехід до ревізора</i>
<i>ct</i>	<i>квазітотожні</i>	<i>ct*</i>	<i>перехід до замовника</i>
<i>-ct</i>	<i>активації</i>	<i>-ct*</i>	<i>перехід до підзамовного</i>

Оператори ІВ утворюють *некомутативну* групу з природною для операторів бінарною операцією. Оператор *тотожності* виступає як *нейтральний (одичний)* елемент у цій групі. Підгрупа $\{I, -I, c, -c\}$ є *центром* групи, оскільки лише ці оператори комутують з усіма

елементами групи. Інші 12 операторів $\{I^*, -I^*, c^*, -c^*, m, -m, cm, -cm, m^*, -m^*, cm^*, -cm^*\}$ комутують лише з елементами з центра та з елементами свого суміжного класу по центру групи. Поділ на чотири суміжних класи у табл. 1 позначено заливкою. Оператори з класу $\{m^*, -m^*, cm^*, -cm^*\}$ не є інволюціями, їхні квадрати дорівнюють оператору суперего $(-I)$. Зазначимо, що оператор m^* уводиться як добуток $I^* \cdot m$ (родич дзеркальника є підревізним).

Трійка операторів $\{I^*, c, m\}$ може виступати множиною твірних (базисом), але іноді її вигідно розширити до четвірки $\{-I, c, I^*, m\}$, тоді будь-який оператор ІВ можна подати у вигляді добутку: $(-I)^k \cdot c^l \cdot (I^*)^p \cdot m^q$, де k, l, p і q можуть набувати лише значень 0 або 1. У табл. 2 ми зафіксували результати дії кожного з операторів ІВ на кожному з 16-ти типів інформаційного метаболізму (ТІМів), які входять до соціону.

Таблиця 2. Результати дії операторів ІВ на соціонічні типи.

	ІІЕ	СЕЕ	ІІІ	СЕІ	ІЕЕ	СІЕ	ІЕІ	СІІ	ІІІ	ЕСІ	ІІЕ	ЕСЕ	ІСІ	ЕІІ	ІСЕ	ЕІЕ
I	▲□	●□	▲■	○■	▲□	●□	▲■	○■	□▲	□●	■▲	□○	□●	□▲	□○	□▲
$-I$	●□	▲□	○■	▲■	●□	▲□	○■	▲■	□●	□▲	□○	■▲	□▲	□○	□▲	□○
c	▲■	○■	▲□	●□	▲■	○■	▲□	●□	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●
$-c$	○■	▲■	●□	▲□	○■	▲□	●□	▲■	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲
I^*	▲□	●□	▲■	○■	▲□	●□	▲■	○■	□●	□▲	□○	■▲	□▲	□○	□▲	□○
$-I^*$	●□	▲□	○■	▲■	●□	▲□	○■	▲■	□●	□▲	□○	■▲	□○	□▲	□○	□▲
c^*	▲■	○■	▲□	●□	▲■	○■	▲□	●□	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●
$-c^*$	○■	▲■	●□	▲□	○■	▲□	●□	▲■	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲
m	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○
$-m$	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□○	□▲	□○	■▲	□○	□▲	□○	■▲
cm	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●	□▲	□○	□▲	□●	□○	□▲	□●	□○
$-cm$	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲	□○	□▲	□○	■▲	□○	□▲	□○	■▲
m^*	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□○	□▲	□○	■▲	□○	□▲	□○	■▲
$-m^*$	□▲	□○	□▲	□○	□▲	□○	□▲	□○	□○	□▲	□○	□▲	□○	□○	□▲	□○
cm^*	■▲	□○	□▲	□●	■▲	□○	□▲	□●	□▲	□○	□▲	□●	□○	□▲	□●	□○
$-cm^*$	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲	□○	■▲	□●	□▲

Дві групи центральних дихотомій соціону, які є важливими з точки зору інтертипних відношень

Для соціону можна формально побудувати неймовірно велику кількість груп центральних дихотомій, проте наразі лише в двох з них елементи вербалізовані у вигляді біполярних ознак, бо саме ці дві групи є виділеними з точки зору теорії інтертипних відношень, яку запропонувала Аушра Аугустінавічюте [1]. Мова йде про групи АРО (Аугустінавічюте – Рейніна ознак) та ЮМО (Юнга – Мінаєва ознак). Назви біполярних ознак, що входять до цих груп, а також їхні формалізовані позначення наведено у табл. 3.

Таблиця 3. ЮМО-група (стовпці І, А, В, АВ) і АРО-група (стовпці І, А, С, АС).

	І	А	В	АВ	С	АС
0	S \emptyset	<u>Статики</u> динаміки	<u>Відсторонені-1</u> залучені-1	α -цінності-1 γ -цінності-1	<u>Розсудливі</u> рішучі	<u>Інтуїти</u> сенсорики
1	<u>Ірраціонали</u> раціонали	<u>Екстраверти</u> інтроверти	<u>Внутрішні-1</u> зовнішні-1	δ -цінності-1 β -цінності-1	<u>Безтурботні</u> передбачливі	<u>Тактики</u> стратегі
2	<u>Демократи</u> аристократи	<u>Квестими</u> деклатими	<u>Відсторонені-2</u> залучені-2	α -цінності-2 γ -цінності-2	<u>Веселі</u> серйозні	<u>Логіки</u> етики
3	<u>Праві</u> ліві	<u>Позитивісти</u> негативісти	<u>Зовнішні-2</u> внутрішні-2	β -цінності-2 δ -цінності-2	<u>Поступливі</u> вперті	<u>Конструктивісти</u> емотивісти

Групи АРО та ЮМО мають спільну 8-елементну підгрупу (стовпці I та A у табл. 3). Введення формалізованих позначень дозволяє спростити виконання бінарної операції у цих групах, бо буквені і цифрові частини «працюють» незалежно одна від одної. Це означає, що на АРО-групу можна дивитися як на прямий добуток груп $\{I, A, C, AC\}$ і $\{0, 1, 2, 3\}$, а на ЮМО-групу – як на прямий добуток груп $\{I, A, B, AB\}$ і $\{0, 1, 2, 3\}$.

Три групи $\{I, A, B, AB\}$, $\{I, A, C, AC\}$ і $\{0, 1, 2, 3\}$ є 4-групами Кляйна [2]. Нейтральним (одичинним) елементом у перших двох групах є елемент «I», а в останній – елемент «0». Наведемо лише один приклад множення: $A_3 \otimes AC_2 = C_1$.

У таблицях 4 і 5 наведено розподіли ТІМів по полюсах АРО і ЮМО відповідно. Послідовність ТІМів така сама, що й у табл. 2. Послідовність біполярних ознак така, що ліві половини таблиць повністю збігаються. Це можна було зробити якраз тому, що у груп АРО і ЮМО є спільна 8-елементна підгрупа.

Таблиця 4. Розподіл ТІМів по полюсах групи АРО.

	I ₀	I ₁	I ₂	I ₃	A ₀	A ₁	A ₂	A ₃	C ₀	C ₁	C ₂	C ₃	AC ₀	AC ₁	AC ₂	AC ₃
▲□	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
●◻	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
△■	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
○◻	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-
▲◻	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-
●◻	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+
△◻	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-
○■	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+
□▲	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
◻●	+	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+
■△	+	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-
◻○	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-	+
□●	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	+	-	-	+	+	-
◻▲	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+
■○	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
◻△	+	-	-	+	-	+	+	-	-	+	+	-	+	-	-	+

Таблиця 5. Розподіл ТІМів по полюсах групи ЮМО.

	I ₀	I ₁	I ₂	I ₃	A ₀	A ₁	A ₂	A ₃	B ₀	B ₁	B ₂	B ₃	AB ₀	AB ₁	AB ₂	AB ₃
▲□	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
●◻	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
△■	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-
○◻	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
▲◻	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-
●◻	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+
△◻	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+
○■	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-
□▲	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
◻●	+	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+
■△	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-	+
◻○	+	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-
□●	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+
◻▲	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	+	-	-	+	+	-
■○	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
◻△	+	-	-	+	-	+	+	-	-	+	+	-	+	-	-	+

Спроби аналізу інтертипних відношень з позиції групи біполярних ознак соціонічних типів

Г.Р. Рейнін показав, як можна на основі чотирьох незалежних центральних попарно ортогональних дихотомій соціону розбудувати 16-елементну комутативну групу біполярних ознак ТІМів, скориставшись запропонованою ним бінарною операцією. У подальшому він спробував провести аналіз інтертипних відношень з позиції цієї групи, яка отримала назву групи Аугустінавічюте – Рейніна ознак [9].

З'ясувалося, що лише для половини операторів ІВ можна однозначно вказати відповідний спектр збігів полюсів біполярних ознак того ТІМу, на який діє оператор ІВ, та того ТІМу, який є результатом такої дії. Оператори з цієї половини не призводять до переходу через межу І₂ (*демократи / аристократи*), тобто обидва ТІМи, які поєднані такими операторами ІВ, належать до одного полюсу цієї біполярної ознаки. Що ж стосується іншої половини групи операторів ІВ, то вони дають однозначний результат лише для половини групи АРО. Для іншої половини спостерігається, за виразом Г.Р. Рейніна, «розщеплення» інтертипних відношень. Щоб наочно подати цей результат ми склали табл. 6.

Таблиця 6. Збереження та зміна полюсів АРО під дією операторів ІВ (для варіантів «розщеплення» перший знак відповідає випадку, коли вихідний соціонічний тип є ірраціоналом).

	I ₀	I ₁	I ₂	I ₃	A ₀	A ₁	A ₂	A ₃	C ₀	C ₁	C ₂	C ₃	AC ₀	AC ₁	AC ₂	AC ₃
<i>I</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
<i>-I</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>c</i>	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
<i>-c</i>	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-
<i>I*</i>	+	+	-	-	+	+	-	-	+/-	+/-	-/+	-/+	+/-	+/-	-/+	-/+
<i>-I*</i>	+	+	-	-	+	+	-	-	-/+	-/+	+/-	+/-	-/+	-/+	+/-	+/-
<i>c*</i>	+	+	-	-	-	-	+	+	-/+	-/+	+/-	+/-	+/-	+/-	-/+	-/+
<i>-c*</i>	+	+	-	-	-	-	+	+	+/-	+/-	-/+	-/+	-/+	-/+	+/-	+/-
<i>m</i>	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
<i>-m</i>	+	-	+	-	+	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+
<i>cm</i>	+	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	+	-
<i>-cm</i>	+	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-	+
<i>m*</i>	+	-	-	+	+	-	-	+	-/+	+/-	+/-	-/+	-/+	+/-	+/-	-/+
<i>-m*</i>	+	-	-	+	+	-	-	+	+/-	-/+	-/+	+/-	+/-	-/+	-/+	+/-
<i>cm*</i>	+	-	-	+	-	+	+	-	+/-	-/+	-/+	+/-	-/+	+/-	+/-	-/+
<i>-cm*</i>	+	-	-	+	-	+	+	-	-/+	+/-	+/-	-/+	+/-	-/+	-/+	+/-

За таблицею добре видно, що ніколи не призводять до «розщеплення» оператори з 8-елементної підгрупи {*I, -I, c, -c, m, -m, cm, -cm*}. А ось оператори з вісімки {*I*, -I*, c*, -c*, m*, -m*, cm*, -cm**} дають однозначний результат лише для І-ознак та А-ознак. Ефект «розщеплення» виникає для С-ознак та АС-ознак і проявляється в тому, що збереження / зміна полюса по-різному відбувається в залежності від того, *ірраціоналом* чи *раціоналом* є вихідний ТІМ.

Для другої групи біполярних ознак ТІМів, яку ми розглядали (Юнга – Мінаєва ознак), був проведений аналогічний аналіз. Результати цього аналізу ілюструються складеною нами табл. 7.

Порівнюючи таблиці 6 і 7, можна побачити, що біполярні ознаки *ірраціонали / раціонали* (I₁) і *демократи / аристократи* (I₂) помінялися своїми ролями у справі «розщеплення». У випадку ЮМО-групи ніколи не призводять до «розщеплення» оператори з підгрупи {*I, -I, c, -c, I*, -I*, c*, -c**}. Саме вони не призводять до переходу через межу I₁ (*ірраціонали / раціонали*). А ось оператори з вісімки {*m, -m, cm, -cm, m*, -m*, cm*, -cm**} для В-ознак та АВ-ознак призводять до «розщеплення», яке проявляється в тому, що збереження / зміна полюса по-різному відбувається в залежності від того, *демократом* чи *аристократом* є вихідний ТІМ.

Таблиця 7. Збереження та зміна полюсів ЮМО під дією операторів ІВ (для варіантів «розщеплення» перший знак відповідає випадку, коли вихідний соціонічний тип є демократом).

	I ₀	I ₁	I ₂	I ₃	A ₀	A ₁	A ₂	A ₃	B ₀	B ₁	B ₂	B ₃	AB ₀	AB ₁	AB ₂	AB ₃
I	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
-I	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
c	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-
-c	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
I*	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-
-I*	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+
c*	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+
-c*	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-
m	+	-	+	-	+	-	+	-	+/-	-/+	+/-	-/+	+/-	-/+	+/-	-/+
-m	+	-	+	-	+	-	+	-	-/+	+/-	-/+	+/-	-/+	+/-	-/+	+/-
cm	+	-	+	-	-	+	-	+	+/-	-/+	+/-	-/+	-/+	+/-	-/+	+/-
-cm	+	-	+	-	-	+	-	+	-/+	+/-	-/+	+/-	+/-	-/+	+/-	-/+
m*	+	-	-	+	+	-	-	+	+/-	-/+	-/+	+/-	+/-	-/+	-/+	+/-
-m*	+	-	-	+	+	-	-	+	-/+	+/-	+/-	-/+	-/+	+/-	+/-	-/+
cm*	+	-	-	+	-	+	+	-	+/-	-/+	-/+	+/-	-/+	+/-	+/-	-/+
-cm*	+	-	-	+	-	+	+	-	-/+	+/-	+/-	-/+	+/-	-/+	-/+	+/-

До складених нами таблиць 6 і 7 ми ще повернемося, шукаючи можливі розв’язки задачі Гута, яка пов’язана з матричним зображенням операторів ІВ. Якщо зображувати ТІМи 4-елементними вектор-стовпцями, то для математичного зображення операторів ІВ мало б сенс шукати підходящі матриці 4 × 4. Було б зручно, якщо б кожен ТІМ міг бути заданим набором своїх полюсів у базисі Юнга – Аугустінавічюте {I₁, A₁, AC₀, AC₂}, тобто достатньо було вказати, що він є *ірраціоналом* або *раціоналом*, *екстравертом* або *інтровертом*, *інтуїтом* або *сенсориком*, *логіком* або *етиком*. Цей базис є найвідомішим у групі АРО. Саме базуючись на ньому, Г.Р. Рейніним була побудована ця група.

Доведення неможливості зображення операторів ІВ матрицями 4 × 4, які діють на множині вектор-стовпців у базисі Юнга – Аугустінавічюте

Чи можна знайти матриці, які були б зображеннями операторів ІВ і так «діяли» на вектор-стовпці ТІМів, задані у впорядкованому базисі Юнга – Аугустінавічюте, щоб результатом цієї «дії» були вектор-стовпці відповідних ТІМів у тому ж самому базисі? Це питання цікавило і самого М.М. Гута [3], але відповідь була знайдена лише нещодавно (у межах даного дослідження).

Доведемо, що оператор родинних відношень (I*) не може бути зображений у вигляді матриці 4 × 4, якщо ТІМи задаються вектор-стовпцями у базисі Юнга – Аугустінавічюте. Будемо доводити від супротивного, вважаючи відомими зображення ▲□, ▲▢, □●, ▢● і ▢▲ у вигляді вектор-стовпців у вказаному впорядкованому базисі, а також такі співвідношення:

$$I^*(\blacktriangle\blacksquare) = \blacktriangle\blacksquare; I^*(\blacksquare\bullet) = \blacksquare\blacktriangle.$$

Припустимо, що оператор I* може бути зображений такою матрицею 4 × 4:

$$\begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & r_{13} & r_{14} \\ r_{21} & r_{22} & r_{23} & r_{24} \\ r_{31} & r_{32} & r_{33} & r_{34} \\ r_{41} & r_{42} & r_{43} & r_{44} \end{pmatrix}.$$

Тоді $I^*(\blacktriangle\blacksquare) = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & r_{13} & r_{14} \\ r_{21} & r_{22} & r_{23} & r_{24} \\ r_{31} & r_{32} & r_{33} & r_{34} \\ r_{41} & r_{42} & r_{43} & r_{44} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \\ -1 \end{pmatrix} = \blacktriangle\blacksquare.$

Зрозуміло, що заміна вектор-стовпця, який складається виключно з «одиниць» і зображує $\blacktriangle \square$, на вектор-стовпець, що складається виключно з «мінус одиниць» і зображує $\square \bullet$, мала б привести до такого результату:

$$\begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & r_{13} & r_{14} \\ r_{21} & r_{22} & r_{23} & r_{24} \\ r_{31} & r_{32} & r_{33} & r_{34} \\ r_{41} & r_{42} & r_{43} & r_{44} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} -1 \\ -1 \\ -1 \\ -1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -1 \\ -1 \\ -1 \\ 1 \end{pmatrix} = \square \bullet.$$

Але, як ми знаємо, $I^*(\square \bullet) = \square \blacktriangle = \begin{pmatrix} -1 \\ -1 \\ 1 \\ -1 \end{pmatrix}$. Отже, ми прийшли до протиріччя, яке і до-

водить твердження про неможливість побудови зображення оператора I^* матрицею 4×4 у базисі Юнга – Аугустінавічюте.

Секрет матричного подолання відкритого Рейніним «розщеплення» інтертипних відношень

Якщо б оператори інтертипних відношень завжди однозначно впливали на зміну або збереження полюсів базисних біполярних ознак ТІМів, то матриці 4×4 , які зображують ці оператори, мали б діагональний вигляд. При цьому «одиниця» на діагоналі означала би збереження полюса відповідної ознаки, а про зміну повідомляла б «мінус одиниця».

Оскільки некомутативна 16-елементна група операторів ІВ може бути породжена 3-елементною множиною твірних $\{c, I^*, m\}$, звернемо увагу саме на ці оператори. Один з цієї трійки операторів не зможе бути зображений діагональною матрицею. У випадку, коли ми будемо користуватися для зображення ТІМів групою ЮМО, недіагональною буде матриця для m , а у випадку групи АРО недіагональна матриця знадобиться для I^* .

Як можна подолати вплив ефекту «розщеплення» ІВ, відкритого Г.Р. Рейніним, за рахунок використання недіагональних матриць? Щоб це зрозуміти, розв'яжемо спочатку спрощену задачу, у якій будемо розглядати не весь соціон, а половину – лише статиків. Для ідентифікації кожного елемента цієї 8-елементної множини нам буде цілком достатньо 8-елементної групи біполярних ознак, яка складається з І-ознак та В-ознак, а також відповідної 8-елементної групи операторів інтертипних відношень (див. табл. 8).

Таблиця 8. Біполярні ознаки статиків і збереження / зміна їхніх полюсів під дією операторів ІВ (для варіантів «розщеплення» перший знак відповідає випадку, коли вихідний ТІМ є демократом)

	I ₀	I ₁	I ₂	I ₃	B ₀	B ₁	B ₂	B ₃
$\blacktriangle \square$	+	+	+	+	+	+	+	+
$\bullet \square$	+	+	+	+	-	-	-	-
$\blacktriangle \square$	+	+	-	-	+	+	-	-
$\bullet \square$	+	+	-	-	-	-	+	+
$\square \blacktriangle$	+	-	+	-	+	-	+	-
$\square \bullet$	+	-	+	-	-	+	-	+
$\square \bullet$	+	-	-	+	+	-	-	+
$\square \blacktriangle$	+	-	-	+	-	+	+	-

	I ₀	I ₁	I ₂	I ₃	B ₀	B ₁	B ₂	B ₃
I	+	+	+	+	+	+	+	+
$-I$	+	+	+	+	-	-	-	-
I^*	+	+	-	-	+	+	-	-
$-I^*$	+	+	-	-	-	-	+	+
m	+	-	+	-	+/-	-/+	+/-	-/+
$-m$	+	-	+	-	-/+	+/-	-/+	+/-
m^*	+	-	-	+	+/-	-/+	-/+	+/-
$-m^*$	+	-	-	+	-/+	+/-	+/-	-/+

8-елементна некомутативна група операторів ІВ, яка «працює» у цій половині соціону, породжена 2-елементною множиною твірних $\{I^*, m\}$, а для 8-елементної групи біполя-

рних ознак потрібен базис з 3-х елементів. Як обрати базис групи біполярних ознак, щоб він був підходящим для матричного подолання ефекту «розщеплення», який залишається й у цій спрощеній задачі? Який вигляд матиме недиагональна матриця оператора m ?

Зрозуміти загальний принцип нам допоможе конкретний приклад підходящого базису. Як приклад візьмемо $\{I_1, V_0, V_2\}$. У чому секрет цього базису? Поліус ознаки I_1 (*іраціонали / раціонали*) завжди змінюється під дією оператора m (*дзеркальних відношень*). Біполярні ознаки V_0 і V_2 дають у добутку I_2 (*демократи / аристократи*), а ТІМи, які пов'язані між собою оператором m , завжди належать до одного полюса цієї біполярної ознаки. Це приводить до того, що полюси V_0 і V_2 під дією оператора m одночасно або змінюються (у *аристократів*), або зберігаються (у *демократів*). У цьому можна пересвідчитись, подивившись на відповідні комірці правої частини табл. 8.

З іншого боку, *демократи* завжди відносяться або до перших полюсів ознак V_0 і V_2 (представники клубу *сайентистів*), або до других (представники клубу *соціалів*), а ось *аристократи* завжди за цими ознаками отримують різні знаки у лівій частині табл. 8. Ці міркування приводять нас до думки, що у базисі $\{I_1, V_0, V_2\}$ зображеннями ТІМів *демократів* і *аристократів* будуть вектор-стовпці вигляду $\begin{pmatrix} a \\ b \\ b \end{pmatrix}$ і $\begin{pmatrix} c \\ d \\ -d \end{pmatrix}$ відповідно, де a, b, c і d можуть набувати значень «1» та «-1». Під дією оператора m ці вектор-стовпці мають перетворюватися на $\begin{pmatrix} -a \\ b \\ b \end{pmatrix}$ і $\begin{pmatrix} -c \\ -d \\ d \end{pmatrix}$ відповідно.

Зрозуміло, що матриця для такого перетворення має вигляд $\begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 \\ 0 & x & y \\ 0 & z & v \end{pmatrix}$, при цьому підматриця $\begin{pmatrix} x & y \\ z & v \end{pmatrix}$ одночасно задовольняє таким рівнянням:

$$\begin{pmatrix} x & y \\ z & v \end{pmatrix} \begin{pmatrix} b \\ b \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} b \\ b \end{pmatrix} \text{ і } \begin{pmatrix} x & y \\ z & v \end{pmatrix} \begin{pmatrix} d \\ -d \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -d \\ d \end{pmatrix}, \text{ які можна записати так:}$$

$$\begin{cases} xb + yb = b, \\ zb + vb = b, \\ xd - yd = -d, \\ zd - vd = d. \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} x = 0, \\ y = 1, \\ z = 1, \\ v = 0. \end{cases}$$

Отже, у кінцевому рахунку матимемо: $\begin{pmatrix} x & y \\ z & v \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 & 1 \\ 1 & 0 \end{pmatrix}$.

Які висновки можна зробити з розглянутого прикладу? В-ознаки мають входити до підходящого для наших цілей базису парою, елементи якої у добутку дають I_2 . Замість пари $\{V_0, V_2\}$ можна використати пару $\{V_1, V_3\}$. Третім у базисі має бути I_1 або I_3 . На I_2 накладена заборона, бо у цьому випадку ми взагалі не отримаємо базис, бо будемо мати трійку взаємно залежних ознак. Отже, підходящими для нас будуть такі 4 базиси:

$\{I_1, V_0, V_2\}$, $\{I_1, V_1, V_3\}$, $\{I_3, V_0, V_2\}$, $\{I_3, V_1, V_3\}$.

Необхідно, звичайно, розуміти, що при використанні $\{V_1, V_3\}$ замість $\{V_0, V_2\}$ підматриця 2×2 для оператора m має бути замінена на таку: $\begin{pmatrix} 0 & -1 \\ -1 & 0 \end{pmatrix}$. Крім того, важливо розуміти, що 8-елементна група біполярних ознак для *статиків* могла складатися не з I-ознак та В-ознак, а з I- та АВ-, з I- та С-, або з I- та АС-. Звичайно, це збільшило б кількість підходящих базисів. Щоправда, у двох останніх випадках недиагональною була б матриця для оператора I^* , а не для m . До того ж, пари С-ознак (або АС-ознак) потрібно було б обирати так, щоб елементи пари давали у добутку I_1 , а не I_2 . Ці зауваження допоможуть нам перейти до задачі Гута для всього соціону, тобто до задачі відшукування таких базисів, які давали б можливість знайти зображення операторів ІВ у вигляді матриць 4×4 .

Побудова 96-ти базисів біполярних ознак, для яких можливе зображення операторів класичних інтертипних відношень матрицями 4×4

З анонсованих 96-ти базисів, підходящих для розв'язання задачі Гута, 48 припадає на базиси ЮМО-групи, а 48 інших – на базиси АРО-групи. Розпочнемо з ЮМО-групи. У цьому випадку для подолання ефекту «розщеплення» до базису необхідно включити одну з 4-х пар В- або АВ-ознак, елементи яких у добутку дають I_2 : $\{B_0, B_2\}$, $\{B_1, B_3\}$, $\{AB_0, AB_2\}$, $\{AB_1, AB_3\}$.

Серед двох інших біполярних ознак, які можна взяти до шуканих базисів, не має бути I_2 , а також у добутку вони не мають давати цього елемента. Отже, залишаються такі 12 варіантів: $\{I_1, A_0\}$, $\{I_1, A_1\}$, $\{I_1, A_2\}$, $\{I_1, A_3\}$, $\{I_3, A_0\}$, $\{I_3, A_1\}$, $\{I_3, A_2\}$, $\{I_3, A_3\}$, $\{A_0, A_1\}$, $\{A_0, A_3\}$, $\{A_1, A_2\}$, $\{A_2, A_3\}$. У підсумку матимемо 48 варіантів підходящих ЮМО-базисів.

Якими ж можуть бути матриці для операторів $\{c, I^*, m\}$, які складають множину твірних групи ІВ? Орієнтуючись на відповідні рядки з табл. 7, нескладно виписати можливі варіанти.

Для матриці оператора m маємо 6 варіантів (у випадку АРО-базисів це будуть матриці I^*):

$$1) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}; 2) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & -1 & 0 \end{pmatrix}; 3) \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix};$$

$$4) \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & -1 & 0 \end{pmatrix}; 5) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}; 6) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & -1 & 0 \end{pmatrix}.$$

Для матриці оператора I^* маємо 4 варіанти (у випадку АРО-базисів це будуть матриці m):

$$1) \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix}; 2) \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix};$$

$$3) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix}; 4) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix}.$$

Для матриці оператора c маємо 4 варіанти:

$$1) \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}; 2) \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix};$$

$$3) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}; 4) \begin{pmatrix} -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \end{pmatrix}.$$

Залишилося поставити у відповідність номери варіантів матриць кожного з цих трьох операторів знайденим 48-ми варіантам ЮМО-базисів. Це зроблено у лівій частині табл. 9.

Тепер перейдемо до підходящих базисів АРО-групи. У цьому випадку для подолання ефекту «розщеплення» до базису необхідно включити одну з 4-х пар С- або АС-ознак, елементи яких у добутку дають I_1 : $\{C_0, C_1\}$, $\{C_2, C_3\}$, $\{AC_0, AC_1\}$, $\{AC_2, AC_3\}$. Серед двох інших

біполярних ознак, які можна взяти до шуканих базисів, не має бути I_1 , а також у добутку вони не мають давати цього елемента. Отже, залишаються такі 12 варіантів: $\{I_2, A_0\}$, $\{I_2, A_1\}$, $\{I_2, A_2\}$, $\{I_2, A_3\}$, $\{I_3, A_0\}$, $\{I_3, A_1\}$, $\{I_3, A_2\}$, $\{I_3, A_3\}$, $\{A_0, A_2\}$, $\{A_0, A_3\}$, $\{A_1, A_2\}$, $\{A_1, A_3\}$. У підсумку матимемо 48 варіантів підходящих АРО-базисів.

Орієнтуючись на відповідні рядки з табл. 6, нескладно виписати можливі варіанти для операторів $\{c, I^*, m\}$. Для оператора c варіанти будуть ті ж самі, що і для випадку ЮМО-базису, а для операторів I^* і m набори варіантів поміняються місцями, тому не будемо ще раз їх наводити. У правій частині табл. 9 ми поставили у відповідність номери варіантів матриць варіантам АРО-базисів.

Таблиця 9. Відповідність номерів варіантів матриць операторів ІВ з трійки твірних $\{c, I^*, m\}$ підходящим для розв'язку задачі Гута ЮМО- та АРО-базисам

№	ЮМО-базис	m	I^*	c	№	ЮМО-базис	m	I^*	c	№	АРО-базис	I^*	m	c	№	АРО-базис	I^*	m	c
1	$\{I_1, A_0, B_0, B_2\}$	1	1	1	25	$\{A_2, A_3, B_0, B_2\}$	3	4	3	1	$\{I_2, A_0, C_0, C_1\}$	1	1	2	25	$\{A_0, A_2, C_2, C_3\}$	4	1	4
2	$\{I_1, A_0, AB_0, AB_2\}$	1	1	2	26	$\{A_2, A_3, AB_0, AB_2\}$	3	4	4	2	$\{I_2, A_0, AC_0, AC_1\}$	1	1	1	26	$\{A_0, A_2, AC_2, AC_3\}$	4	1	3
3	$\{I_1, A_2, B_0, B_2\}$	1	2	1	27	$\{A_0, A_1, B_1, B_3\}$	4	1	3	3	$\{I_2, A_1, C_0, C_1\}$	1	2	2	27	$\{A_0, A_3, C_2, C_3\}$	4	2	4
4	$\{I_1, A_2, AB_0, AB_2\}$	1	2	2	28	$\{A_0, A_1, AB_1, AB_3\}$	4	1	4	4	$\{I_2, A_1, AC_0, AC_1\}$	1	2	1	28	$\{A_0, A_3, AC_2, AC_3\}$	4	2	3
5	$\{I_3, A_0, B_0, B_2\}$	1	3	1	29	$\{A_0, A_3, B_1, B_3\}$	4	2	3	5	$\{I_3, A_0, C_0, C_1\}$	1	3	2	29	$\{A_1, A_2, C_2, C_3\}$	4	3	4
6	$\{I_3, A_0, AB_0, AB_2\}$	1	3	2	30	$\{A_0, A_3, AB_1, AB_3\}$	4	2	4	6	$\{I_3, A_0, AC_0, AC_1\}$	1	3	1	30	$\{A_1, A_2, AC_2, AC_3\}$	4	3	3
7	$\{I_3, A_2, B_0, B_2\}$	1	4	1	31	$\{A_2, A_3, B_1, B_3\}$	4	4	3	7	$\{I_3, A_1, C_0, C_1\}$	1	4	2	31	$\{A_1, A_3, C_2, C_3\}$	4	4	4
8	$\{I_3, A_2, AB_0, AB_2\}$	1	4	2	32	$\{A_2, A_3, AB_1, AB_3\}$	4	4	4	8	$\{I_3, A_1, AC_0, AC_1\}$	1	4	1	32	$\{A_1, A_3, AC_2, AC_3\}$	4	4	3
9	$\{A_1, A_2, B_0, B_2\}$	1	2	3	33	$\{I_1, A_1, B_0, B_2\}$	5	1	1	9	$\{I_2, A_0, C_2, C_3\}$	2	1	2	33	$\{I_2, A_2, C_0, C_1\}$	5	1	2
10	$\{A_1, A_2, AB_0, AB_2\}$	1	2	4	34	$\{I_1, A_1, AB_0, AB_2\}$	5	1	2	10	$\{I_2, A_0, AC_2, AC_3\}$	2	1	1	34	$\{I_2, A_2, AC_0, AC_1\}$	5	1	1
11	$\{I_1, A_0, B_1, B_3\}$	2	1	1	35	$\{I_1, A_3, B_0, B_2\}$	5	2	1	11	$\{I_2, A_1, C_2, C_3\}$	2	2	2	35	$\{I_2, A_3, C_0, C_1\}$	5	2	2
12	$\{I_1, A_0, AB_1, AB_3\}$	2	1	2	36	$\{I_1, A_3, AB_0, AB_2\}$	5	2	2	12	$\{I_2, A_1, AC_2, AC_3\}$	2	2	1	36	$\{I_2, A_3, AC_0, AC_1\}$	5	2	1
13	$\{I_1, A_2, B_1, B_3\}$	2	2	1	37	$\{I_3, A_1, B_0, B_2\}$	5	3	1	13	$\{I_3, A_0, C_2, C_3\}$	2	3	2	37	$\{I_3, A_2, C_0, C_1\}$	5	3	2
14	$\{I_1, A_2, AB_1, AB_3\}$	2	2	2	38	$\{I_3, A_1, AB_0, AB_2\}$	5	3	2	14	$\{I_3, A_0, AC_2, AC_3\}$	2	3	1	38	$\{I_3, A_2, AC_0, AC_1\}$	5	3	1
15	$\{I_3, A_0, B_1, B_3\}$	2	3	1	39	$\{I_3, A_3, B_0, B_2\}$	5	4	1	15	$\{I_3, A_1, C_2, C_3\}$	2	4	2	39	$\{I_3, A_3, C_0, C_1\}$	5	4	2
16	$\{I_3, A_0, AB_1, AB_3\}$	2	3	2	40	$\{I_3, A_3, AB_0, AB_2\}$	5	4	2	16	$\{I_3, A_1, AC_2, AC_3\}$	2	4	1	40	$\{I_3, A_3, AC_0, AC_1\}$	5	4	1
17	$\{I_3, A_2, B_1, B_3\}$	2	4	1	41	$\{I_1, A_1, B_1, B_3\}$	6	1	1	17	$\{A_0, A_2, C_0, C_1\}$	3	1	4	41	$\{I_2, A_2, C_2, C_3\}$	6	1	2
18	$\{I_3, A_2, AB_1, AB_3\}$	2	4	2	42	$\{I_1, A_1, AB_1, AB_3\}$	6	1	2	18	$\{A_0, A_2, AC_0, AC_1\}$	3	1	3	42	$\{I_2, A_2, AC_2, AC_3\}$	6	1	1
19	$\{A_1, A_2, B_1, B_3\}$	2	2	3	43	$\{I_1, A_3, B_1, B_3\}$	6	2	1	19	$\{A_0, A_3, C_0, C_1\}$	3	2	4	43	$\{I_2, A_3, C_2, C_3\}$	6	2	2
20	$\{A_1, A_2, AB_1, AB_3\}$	2	2	4	44	$\{I_1, A_3, AB_1, AB_3\}$	6	2	2	20	$\{A_0, A_3, AC_0, AC_1\}$	3	2	3	44	$\{I_2, A_3, AC_2, AC_3\}$	6	2	1
21	$\{A_0, A_1, B_0, B_2\}$	3	1	3	45	$\{I_3, A_1, B_1, B_3\}$	6	3	1	21	$\{A_1, A_2, C_0, C_1\}$	3	3	4	45	$\{I_3, A_2, C_2, C_3\}$	6	3	2
22	$\{A_0, A_1, AB_0, AB_2\}$	3	1	4	46	$\{I_3, A_1, AB_1, AB_3\}$	6	3	2	22	$\{A_1, A_2, AC_0, AC_1\}$	3	3	3	46	$\{I_3, A_2, AC_2, AC_3\}$	6	3	1
23	$\{A_0, A_3, B_0, B_2\}$	3	2	3	47	$\{I_3, A_3, B_1, B_3\}$	6	4	1	23	$\{A_1, A_3, C_0, C_1\}$	3	4	4	47	$\{I_3, A_3, C_2, C_3\}$	6	4	2
24	$\{A_0, A_3, AB_0, AB_2\}$	3	2	4	48	$\{I_3, A_3, AB_1, AB_3\}$	6	4	2	24	$\{A_1, A_3, AC_0, AC_1\}$	3	4	3	48	$\{I_3, A_3, AC_2, AC_3\}$	6	4	1

Нагадаємо, що будь-який оператор класичних інтертипних відношень може бути вираженим через оператори, що входять до трійки твірних $\{c, I^*, m\}$. Тому мова йшла про матриці, що зображують саме ці три оператори.

Ще раз звернемо увагу на те, що пронумеровані варіанти матриць для операторів з трійки твірних з'явилися у тексті, коли ми розглядали базиси з ЮМО-групи, тому б варіантів недиагональних матриць стосувалися зображення оператора m . У випадку базисів з групи АРО ми не виписували в явному вигляді матриці, а лише зауважили, що варіанти матриць для операторів m і I^* необхідно поміняти місцями. Що ж до варіантів матриць для оператора c , то вони однакові в обох випадках.

Висновки

1. Складено такі таблиці збереження та зміни полюсів елементів груп АРО і ЮМО під дією операторів класичних ІВ, у яких стає наочним ефект «розщеплення», відкритий Г.Р. Рейніним.

2. Доведено неможливість зображення операторів ІВ матрицями 4×4 , які діють на множині вектор-стовпців, що зображують типи інформаційного метаболізму в базисі Юнга – Аугустінавічюте.

3. Описано секрет матриць 4×4 , які можна використати для зображення операторів ІВ, щоб за рахунок вдалого вибору базису для зображення ТІМів подолати ефект «розщеплення».

4. Побудовано 96 базисів біполярних ознак ТІМів (48 для групи ЮМО та 48 для групи АРО), для яких можливе зображення операторів ІВ матрицями 4×4 .

Л і т е р а т у р а :

1. *Аугустиновичюте А.* Соціоніка. – М.: Черная белка, 2008. – 568с.
2. *Гроссман И., Магнус В.* Группы и графы. – М.: Мир, 1971. – 246 с.
3. *Гут М.М.* Математическое представление интERTипных отношений // Соціоніка, ментологія и психологія личности. – 2000. – № 1. – С. 60-69.
4. *Минаев Ю.П.* Дополнительность двух групп биполярных признаков для типов информационного метаболизма при анализе интERTипных отношений по Аугустиновичюте // Психологія и соціоніка межличностных отношений. – 2014. – № 8. – С. 37-44.
5. *Минаев Ю.П.* Матрицы Гута и биполярные признаки Юнга–Минаева // Соціоніка, ментологія и психологія личности. – 2015. – № 1. – С. 5-16.
6. *Минаев Ю.П.* Операторы классических интERTипных отношений: от схем, таблиц и матриц к каноническому представлению в виде произведения «базовых» операторов // Соціоніка, ментологія и психологія личности. – 2016. – № 4. – С. 40-53.
7. *Минаев Ю.П.* От классических интERTипных отношений к биполярным признакам типов и обратно // Соціоніка, ментологія и психологія личности – 2019. – № 6. – С. 8-18.
8. *Минаев Ю.П., Рейнин Г.Р.* Создание системы соціонических обозначений // Психологія и соціоніка межличностных отношений. – 2020. – № 7-12. – С. 14-33.
9. *Рейнин Г.* Тайны типа. Модели. Группы. Признаки. – М.: Черная белка, 2010. – 296 с.
10. *Рейнин Г.Р.* Соціоніка. Наедине с другими. – Київ: Р.К. Майстер-принт, 2022. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 18.06.2023 р.

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)

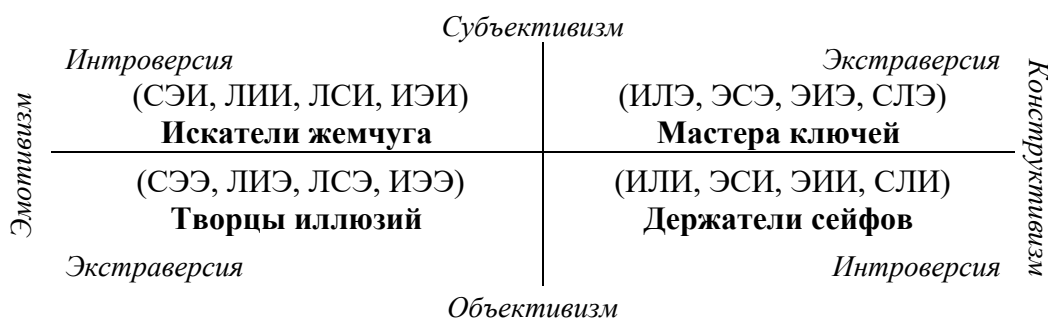


Рис. 1. Группа «Эмоционального опыта» по В.В. Миронову

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]:

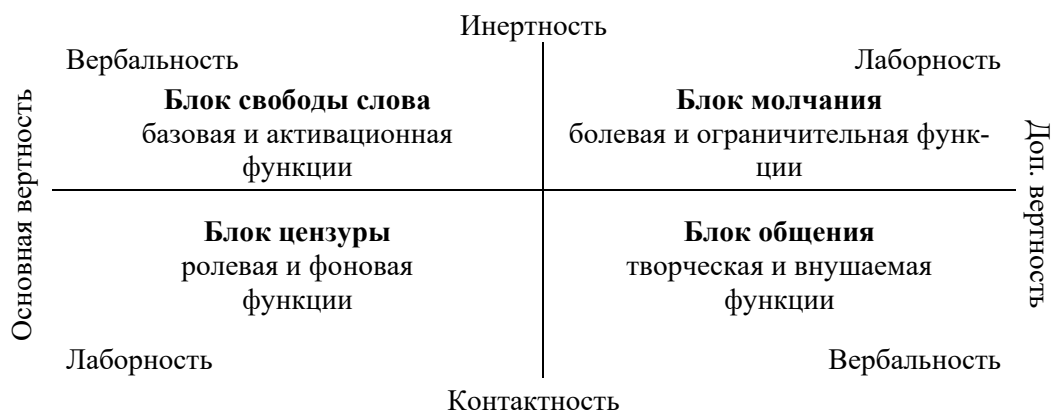


Рис. 2. «Блоки границ» модели А.

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 чураются 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

Статья поступила в редакцию 15.12.2021 г.

Костакова Е.П.

ТЕТРАХОТОМИЯ «ТИП ОБРАЗА»

Рассмотрена тетратомия «Тип образа» на основе блоков границ, с описанием подгрупп и примерами ее проявления в презентуемом человеком визуальном образе.

Ключевые слова: соционика, блоки границ, вербальность, лаборность, визуальный образ, стиль.

В соционике используется большое количество разнообразных методов диагностики ТИМа, многие из которых надежны, но, вместе с тем, сложны в теоретическом освоении и практике применения в обычных условиях: ограничение по времени, неудобство места проведения, шум в помещении и т.д., или ситуации, когда вовсе невозможно провести диагностику. Поэтому возникает необходимость разработки методов экспресс-диагностики [16]. В настоящее время активно применяется методика экспресс-диагностики ТИМа, основанная на проявлениях стимульных групп [2, 5, 19]. Однако, разработанных инструментов не хватает для перепроверки версии на основе визуальной диагностики, поэтому мы предлагаем рассмотреть малую группу на основе блоков границ, которые описывают презентацию человека в общество.

1. Анализ источников

Впервые малая группа описана в [2]. Название «Малые группы №14 «Группы лидерства»» введено авторами. Подгруппы, образованные признаками «Тактика / Стратегия», «Рассудительность / Решительность», «Экстраверсия / Интроверсия», имеют следующие названия (рис. 1):

- Стратегическое лидерство (признаки: *стратегия, решительность, экстраверсия*; представители: СЛЭ, ЭИЭ, СЭЭ, ЛИЭ)
- Ситуативное лидерство (признаки: *тактика, рассудительность, экстраверсия*; представители: ИЛЭ, ЭСЭ, ИЭЭ, ЛСЭ)
- Локальное лидерство (признаки: *стратегия, рассудительность, интроверсия*; представители: СЭИ, ЛИИ, СЛИ, ЭИИ)
- Тактическое лидерство (признаки: *тактика, рассудительность, интроверсия*; представители: ИЭИ, ЛСИ, ИЛИ, ЭСИ)

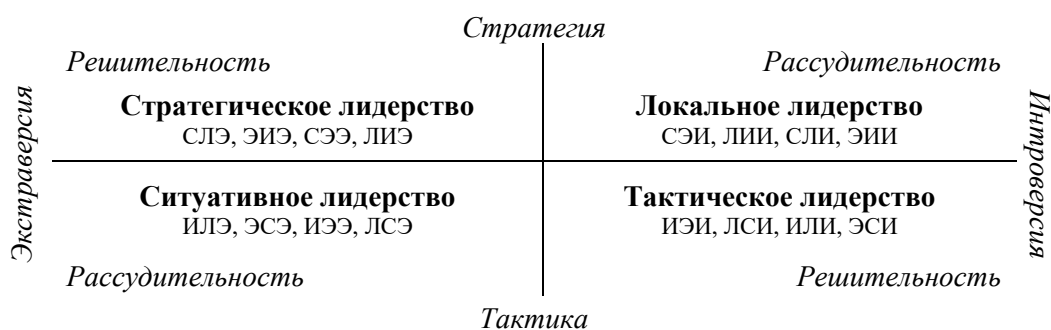


Рис. 1. И.Е. Белецкая и С.А. Белецкий — «Группы лидерства».

В своей монографии [2] авторы описывают методический подход к описанию психологического содержания малой группы, из которого следует, что описание группы выводится из смыслового содержания признаков, поэтому обратимся к пониманию этих признаков авторами:

- ✓ признак «Решительность / Рассудительность» имеет формулу: целостные аспекты + характеристика «Вербальность / Лаборность», которая описывает продолжительность

адаптации и установления доверительной дистанции между людьми, обусловленную совпадением или несовпадением границ приемлемого поведения (общественных границ) [20], а сам признак определяет опору при принятии решений человеком [10]. В своем понимании признака, авторы ссылаются на «ценность» вербальных блоков, в то время как концепция «ценностей» несостоятельна, что подтверждается экспериментально [20]. Таким образом, трактовка авторами признака «Решительность / Рассудительность» как установки на поддержание определенного психофизиологического состояния [2] является не совсем корректной.

- ✓ признак «Тактика / Стратегия» имеет формулу: целостные аспекты + характеристика «Инертность / Контактность», определяющая количество деталей, необходимое функции для обработки информации [1]. Соответственно, признак «тактика / стратегия» определяет характеристику психики человека по восприятию новой ситуации и проявляется только в первые минуты входа человека в новую ситуацию. Следовательно, определение авторами признака «тактика / стратегия» как установки способа формирования или воплощения цели, где «тактика» — концентрация на пути достижения цели (текущие цели), и «стратегия» концентрация на цели развития (глобальные цели) [2, 4], также является не вполне отражающим содержание признака.

Из этого следует, что описание психологического содержания малой группы субъективно и не отражает ключевых особенностей малой группы, в виду неточностей в трактовках и описаниях признаков, образующих группу.

Также эта малая группа описана в [14]. Автором введено название: Группа №14 «Исполнения желаний». Образовавшиеся на пересечении признаков подгруппы, как отмечает автор, «аспекты» также имеют свои названия (рисунок 2):

- аспект «Рог изобилия» (признаки: *тактика, рассудительность, экстраверсия*; представители: ИЛЭ, ЭСЭ, ИЭЭ, ЛСЭ)
- аспект «Поиска желаний» (признаки: *стратегия, рассудительность, интроверсия*; представители: СЭИ, ЛИИ, СЛИ, ЭИИ)
- аспект «Активизации среды» (признаки: *тактика, рассудительность, интроверсия* представители ИЭИ, ЛСИ, ИЛИ, ЭСИ)
- аспект «Большого рывка» (признаки: *стратегия, решительность, экстраверсия*; представители — СЛЭ, ЭИЭ, СЭЭ, ЛИЭ)

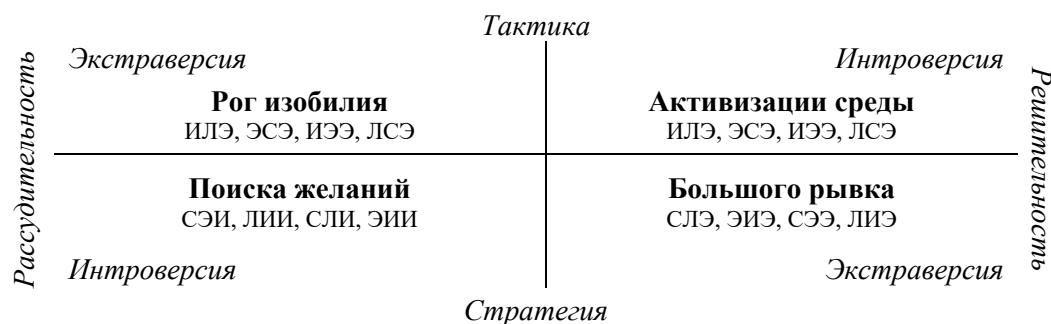


Рис. 2. В.В. Миронов — группа «Исполнения желаний».

Рассмотрим общие положения методического подхода автора [14] к описанию психологического содержания малой группы.

Полюса признаков, образующих малую группу, автор трактует следующим образом:

«Решительность» — установка психики, при которой естественным считается мобилизованное психофизиологическое состояние, а среда в целом оценивается как требующая воздействия и преобразования.

«Рассудительность» — установка психики, при которой естественным считается ослабленное состояние, а среда в целом оценивается как не требующая воздействия и усилий.

«Тактика» — установка психики, при которой текущие (краткосрочные) потребности всегда имеют приоритет перед долгосрочными и осознаются лучше них.

«Стратегия» — установка психики, при которой долгосрочные потребности, преобразованные в цели, всегда имеют приоритет перед текущими и осознаются лучше них [13].

Как было указано выше, данное трактование признаков по результатам исследований [20] является неточным, а в следствии этого и само описание психологического содержания малой группы.

Также описания, как отмечает автор, подвергались серьезным правкам после комментариев и дополнений носителей, а в некоторых случаях, текст переписывался полностью, если признавался носителем неудовлетворительным [2]. Следовательно, нельзя исключать вероятность влияния индивидуальных психологических особенностей участников и рецензентов.

Автор отмечает, что по его методике можно понять какими чертами характера человек предпочитает пользоваться. Поскольку «характер» имеет социальную природу, формируется в течении жизни, а такими чертами характера как ответственность, целеустремленность, общительность и др. может обладать абсолютно любой человек, описания автора следует рассматривать как синтез типологий и индивидуальных психологических особенностей людей, сформировавшихся ввиду различных факторов. Подтверждением этому являются соционически некорректные маркеры «аспектов», свидетельствующие, в большей степени, о субъективном видении автором этой малой группы.

1.2. Блоки модели А

Семантическое наполнение тетрахомии «Тип образа» будет основываться как на семантическом перемножении признаков, так и на комбинации аспектов в блоках границ модели А. Блоки границ модели А подробно описаны в статье и монографии Р. К. Коваленко и Н. А. Звонарёвой [9, 10].



Рис. 3. Блоки границ.

Блок свободы слова: «инертный», «вербальный», «основная вертность» (базовая и активационная функции). По аспектам функций блока «свободы слова» отсутствуют какие-либо социальные установки. Человек, не ссылаясь на общественные нормы свободно выражает себя и свою позицию, однако боится критики и осуждения. Присутствует избирательность внимания и перфекционизм — стремление углубиться в детали. По этому блоку человек стремится выделиться из общества, публично демонстрируя свою позицию и противопоставляя её общественным нормам. Психологическая задача блока — выделиться из общества, показать себя миру.

Блок общения: «контактный», «вербальный», «дополнительная вертность» (творческая и внушаемая функции). По аспектам функций блока «общения» отсутствуют какие-либо социальные установки. Человек считает уместным любые действия, независимо от мнения общества и легко переносит критику. Присутствует неразборчивость внимания и

быстрая, без углубления в детали выдача информации. Человек с интересом принимает любую информацию, даже если она противоречит его взглядам. По этому блоку человек не стремится выделиться из общества, а наоборот активно взаимодействует с ним. Психологическая задача блока — открытый интерес и активная коммуникация с миром.

Блок цензуры: «контактный», «лаборный», «основная вертность» (ролевая и фоновая

функции). По аспектам функций блока «цензуры» присутствуют социальные установки. Человек свободно, не боясь критики и осуждения, выражает себя и свою позицию, если это допустимо и уместно в ситуации. Присутствует избирательность внимания и перфекционизм — стремление углубиться в детали. По этому блоку человек стремится выделиться из общества в поиске общественного одобрения, демонстрирует нейтральную позицию, подчеркивая соблюдение им социальных норм. Психологическая задача блока — демонстрация своей привлекательности через социально одобряемое поведение.

Блок молчания: «инертный», «лаборный», «дополнительная вертность» (болевая и ограничительная функции). По аспектам функций блока «молчания» присутствуют как социальные установки, так и собственная позиция, а также уязвимость к критике и осуждению. Присутствует неразборчивость внимания и перфекционизм — стремление углубиться в детали. Человек не готов принимать информацию, которая противоречит общественным нормам и его позиции. По этому блоку человек стремится не выделять себя из общества и, придерживаясь социальных норм, старается защитить свои личные границы. Психологическая задача блока — самоконтроль и защита от нежелательной информации.

2. Гипотеза

На рисунке 4 приведена тетрахомотия «Тип образа», она поделена на 4 части с помощью признаков, представленных блоками границ в модели А.

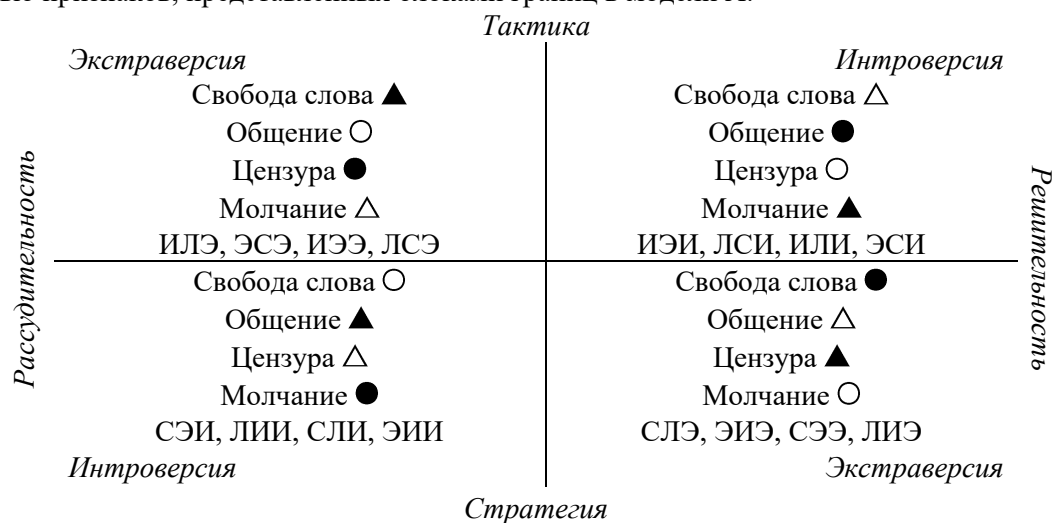


Рис. 4. Тетрахомотия «Тип образа».

Рассудительные тактики экстраверты:

- публично демонстрируют свою уникальность и способности в окружающем мире, стремятся открыто выражать свою индивидуальность и ожидают этого от других;
- перфекционизм в образах, гибкость в вопросах комфорта, удобства и защищенности;
- стремятся выделиться в обществе своими способностями, необычностью, поддерживают престижный образ жизни.

Группа привлекает к себе внимание необычными, яркими образами, открыто проявляют в обществе свою индивидуальность.

Рассудительные стратеги интроверты:

- публично демонстрируют свою уникальность и способности в окружающем мире, открыто выражают свою индивидуальность и ожидают этого от других;
- перфекционизм в вопросах комфорта, удобства, качества, поверхностность в образах;
- стараются не выделяться из общества, встраиваются в него, стремясь сохранить устоявшиеся отношения.

Группа сосредоточена на сохранении личного комфорта и ощущениях. Не прячут от общества свою индивидуальность.

Решительные тактики интроверты:

- стремятся спрятать свой истинный образ от окружающего мира и не демонстрировать уникальность, публично не раскрывают свои сильные и слабые стороны;
- перфекционизм и придирчивость как к своему образу, так и окружающих людей, поверхностность в вопросах комфорта, удобства и защищенности;
- стараются не выделяться из общества, встраиваются в него, стремясь сохранить устоявшиеся отношения.

Группа тщательно создает внешний образ, скрывая свою индивидуальность и себя настоящего от окружающего мира.

Решительные стратеги экстраверты:

- скрывают свой образ и способности от окружающего мира, стремятся не демонстрировать уникальность, публично не раскрывают свои сильные и слабые стороны;
- перфекционизм в вопросах внешнего вида и защищенности, поверхностность в образах;
- стараются выделиться в обществе своим влиянием, статусом, привлекают к себе внимание красотой и презентабельностью, поддерживают престижный образ жизни;

Группа привлекает к себе внимание демонстрируя свою силу, красоту, статус, уделяя этому очень пристальное внимание.

В статье Р.К. Коваленко и Н.А. Звонаревой [11] рассмотрен пункт 1.5 «поиск — избегание внимания» шкалы *экстраверсия–интроверсия*, описывающий склонность человека к привлечению внимания к себе других людей, отмечается склонность «экстравертов» привлекать внимание, например, с помощью одежды, выделять себя из мира, а также искать внимание других людей.

В пункте 4.1 «тревожность–беззаботность» шкалы «эмоциональная неустойчивость — эмоциональная устойчивость», описывающем ранимость чувств человека и его обеспокоенность, отмечается направление внимания *интровертами* на знакомые объекты, а не на новые объекты в мире. Из чего следует, что интроверты постоянно концентрируются на установленных отношениях с объектами, что порождает тревогу за состояние этих объектов или тревогу из-за отсутствия отношения к новым объектам. У *экстравертов*, наоборот, отмечается направленность во внешний мир, следовательно, тревоги от новых объектов у них нет, а есть интерес.

В пункте 4.2 «напряженность–расслабленность», описывающем нервное напряжение в незнакомой обстановке и комфортность адаптации к новой обстановке, также отмечается направленность внимания *интровертов* на собственные привязанности.

Из этого следует, что интерес *экстравертов* к новым объектам будет проявляться и во внешнем виде, в том числе через привлечение к себе внимания. *Экстраверты* будут охотнее идти на эксперименты, пробовать новое, непривычное, не испытывая при этом чувства тревоги. *Интроверты*, напротив, будут менее склонны к кардинальным переменам и более привязаны к объектам с устоявшимся отношением к ним.

В пункте 4.4 «самокритика–самодостаточность», описывающем мнение человека о своих способностях, отмечается корреляция самокритичности и полюса *интроверсия* в связи с тем, что *интроверты* воспринимают мир через взаимосвязи, в т.ч. больше сравнивают себя с другими людьми, сравнивают себя с собой в различные периоды своей жизни, а также сравнивают себя с неким идеальным или желаемым представлением. *Экстраверты* же

направляют свое внимание на объекты и их свойства, в следствии этого, они оценивают себя по объективным показателям — по наличию каких-то объектов, достижений в своей жизни или их отсутствию.

Следовательно, и во внешнем виде *интровертов* с большей вероятностью можно наблюдать собранность и проработанность образа, доведение до некоего идеала, исходящие из собственных представлений. Ввиду большей самокритичности, интроверты будут менее уверенно и активно презентовать себя в обществе. *Экстраверты*, являясь более самодостаточными, увереннее и активнее в позиционировании себя и своего внешнего вида.

Также по суммарной шкале пункта 2 «привязанность–обособленность» отмечается толерантность *рассудительных* к разнообразным образам людей и проявлениям индивидуальности, а также интолерантность к демонстрации собственной защищенности и престижа. Как следствие, *рассудительные* сами открыты к миру и терпимо относятся к открытости других людей. *Решиительные*, наоборот, толерантны к закрытости людей, демонстрации ими защищенности и статуса. При этом они интолерантны к демонстрации индивидуальных особенностей людей.

В пункте 2.3 «доверчивость–подозрительность» шкалы «привязанность — обособленность», измеряющем представление человека о доброте людей, которых он встречает в окружающем его мире, отмечается восприятие *рассудительными* других людей в более позитивном ключе, в виду их открытости к миру и другим людям. *Решиительные*, наоборот, демонстрируют защищенность и закрытость от мира. Следствием этого является и восприятие мира и людей в нем, как некой опасности.

Следовательно, *рассудительные* будут более открыты и свободны в выражении индивидуальности в своём внешнем виде, терпимы к необычным образам других людей, демонстрации их особенностей. *Решиительные*, напротив, склонны скрывать свой образ и индивидуальность, демонстрируя закрытость и защищенность во внешнем виде через какие-либо атрибуты, выстраивая «щит» между собой и миром.

Далее раскроем особенности каждой подгруппы.

2.1 Малая группа «Тип образа»

Поскольку мы рассматриваем малую группу через презентуемый человеком стилистический образ, в названиях подгрупп также будем опираться на стилистические направления в искусстве для лучшего понимания образа каждой подгруппы. Отметим важность не использовать представленные названия в типировании и не типировать представителей этих направлений искусства в соответствующую подгруппу ТИМов, т.к. подобный подход не корректен.

«Авангардисты» — группа, образованная признаками *рассудительность, тактика, экстраверсия*. Представители: ИЛЭ, ЭСЭ, ИЭЭ, ЛСЭ.

Блок «свободы слова» (▲). Через образ стараются выразить свою индивидуальность. Выбирают оригинальные и нестандартные вещи, которые могут быть эпатажными, китчевыми. Не боятся смешивать стили между собой в самых неожиданных комбинациях. Даже при наличии обычных вещей, представители этой подгруппы стремятся выразить оригинальность и креативность в образе, дополняя их уникальными аксессуарами.

Блок «общения» (○). Предпочитают удобную и эстетичную одежду, могут пренебречь качеством вещи. Их могут привлекать пестрые принты и контрастные цветовые сочетания, обычно, не нарушающие общую гармонию образа.

Блок «цензуры» (●). Создаваемые подгруппой образы выглядят довольно эффектно. Стараются поддерживать презентабельность во внешнем виде, демонстрируют свой статус и престиж. Их образы могут быть подчеркнуто нарядны и пафосны ровно настолько, насколько это принимает окружающее общество. Стараются соответствовать образу жизни, статусу, который считается социально приемлемым в их круге.

Блок «молчания» (△). Редко ориентируются на модные тенденции и тренды. Образы могут не соответствовать течениям моды, могут быть слегка устаревшими, но они будут

красивыми и эстетичными. Ориентируются на собственную индивидуальность во внешнем виде, личное отношение к моде и социальные нормы, поэтому образы получаются интересными, красивыми и не характерными по своему стилю какому-либо модному периоду.

Авангардизм, авангард — совокупность новаторских, бунтарских движений и направлений в художественной культуре XX века. В многообразии авангардистских течений можно выделить присущие всем общие черты: стремление к «освобождению от формы», полной свободе выражения и раскрепощению, диффузность границ, многообразие цвета, сочетание не сочетаемых форм, отказ от традиционного, поиск новых характеристик и сочетаний цвета, линий, фигур, фактуры, стремление к эпатажу, провокационность [6, 7, 15].



Рис. 5. Примеры образов группы «авангардистов» [21-29].

«Реалисты» — группа, образованная признаками *рассудительность, стратегия, интроверсия*. Представители: СЭИ, ЛИИ, СЛИ, ЭИИ

Блок «свободы слова» (О). Уделяют особое внимание личному комфорту и удобству, поэтому образ может выглядеть свободным, расслабленным и естественным. Одежда качественная, практичная и приятная тактильно из натуральных материалов, преимущественно в стиле кэжуал или любых других свободных стилей. Предпочитают приглушенную цветовую палитру природных оттенков. В целом образ создает впечатление тепла, уюта и гармонии.

Блок «общения» (▲). Проявляют индивидуальность в мелочах. С удовольствием добавляют в образ какие-то интересные детали, необычные аксессуары, возможно смешение между собой этнических стилистических направлений.

Блок «цензуры» (Δ). Могут придерживаться стиливых тенденций, характерных какому-либо временному периоду или придерживаться сложившегося стиля в какой-то из периодов своей жизни. Нейтрально относятся к моде: не избегают, но и не гонятся за новинками. Производят впечатление людей современных, ценящих в первую очередь удобство и комфорт.

Блок «молчания» (●). Избегают проявлений роскоши, богатства и шика во внешнем виде. Не стремятся выделиться дорогими аксессуарами, подчеркивающими статус. В образах представителей этой подгруппы не будет чрезмерности, яркости цвета или демонстрации красоты. Предпочитают простую, легкую, демократичную одежду на все случаи жизни.

Реализм — направление в искусстве второй половины XIX века. Его характеризует правдивое и объективное для своего времени воспроизведение действительности специфическими средствами, с сохранением типичных черт и индивидуальных особенностей, со всеми нюансами и деталями. В рамках реалистического творчества возможны фантастические или гротесковые образы, символы и иносказания, отдельные отступления от внешнего правдоподобия ради выразительности и правды целого [12, 17].



Рис. 6. Примеры образов группы «реалистов» [30-37].

«Символисты» — группа, образованная признаками: *решительность, тактика, интроверсия*. Представители: ИЭИ, ЛСИ, ИЛИ, ЭСИ



Рис. 7. Примеры образов группы «символистов» [38-45].

Блок «свободы слова» (Δ). Тщательно и детально создают внешний образ, часто ассоциирующийся с некоторой загадочностью. Могут обращаться к различным историческим эпохам, отражая характерные особенности в своих образах или использовать стилистические решения с отсылками к своим увлечениям и хобби. Представители этой подгруппы могут придерживаться своего видения моды, стиля и эстетики, развития тех или иных процессов, открыто выражая его в своих образах. Поэтому может создаваться впечатление «растворения» или, напротив, «застывания» образа во времени, когда невозможно однозначно сказать из какой человек эпохи: он может слегка опережать моду, быть актуальным и, в тоже время, иметь налет винтажа.

Блок «общения» (●). Создаваемые образы отличаются изяществом и красотой. Могут использовать разнообразные декоративные элементы: любимые шляпки, заколки, броши, платки, цепочки ит.д., переходящие из одного образа в другой. Иногда возможны крайности: образ будет очень простым, монохромным, либо, наоборот, перегруженным деталями и цветом, также может присутствовать легкая небрежность. Возможны различные эксперименты с цветом, принтом и фасоном одежды.

Блок «цензуры» (○). Следят за тем, чтобы одежда была удобной, приятной на ощупь и не вызвала внутреннего дискомфорта. Зачастую они выбирают качественные вещи из натуральных материалов, которые могут долго служить. Как правило, образ цельный и гармоничный, цветовая гамма выглядит спокойно и создает располагающее впечатление. Реже, могут использоваться комплементарные, контрастные цветовые решения, однако, от их образа, так или иначе, остается ощущение уюта и комфорта.

Блок «молчания» (▲). Поскольку представители этой подгруппы боятся нарушения социально-допустимого поведения и критики в свой адрес, создаваемый ими образ всегда будет оставаться в рамках общественных норм и приличия. Во внешнем виде не будет смелых, броских решений, претензии на уникальность и экстравагантность. Несмотря на возможные эксперименты — цвет, декор и фасон одежды будут более сдержаны и традиционны, уместны ситуации. Дискомфортными могут быть места и ситуации, требующие от них проявления индивидуальности и оригинальности, за исключением очень близкого круга своих людей. В этом случае образ будет продуман до мелочей, точно подобран и проработан.

Символизм — направление в искусстве конца XIX — начала XX вв., проникнутое мистицизмом и таинственностью. Большинство образов предстают в безвременном пространстве со слегка искаженной формой, сокрытой в дымке или тенях, а используемые символы связывают явное и скрытое, мир вещей и мир «скрытых реальностей», «идеальных существей» и «вечной красоты». Символисты стремились к поиску неуловимых смысловых оттенков и психологических состояний, обнаружению соответствий и аналогий [3, 17].

«Ампиристы» — группа, образованная признаками: *решительность, стратегия, экстраверсия*. Представители: СЛЭ, ЭИЭ, СЭЭ, ЛИЭ



Рис. 8. Примеры образов группы «ампиристов» [46-52].

Блок «свободы слова» (●). Представители этой подгруппы уделяют особое внимание красоте и презентабельности своего образа. Здесь могут быть яркие цветовые решения и

аксессуары, привлекающие к себе взгляды окружающих, демонстрация брендов: массивные кольца, браслеты, часы, пряжки, цепи, паше, акцентные галстуки, платки и т.д. — все это призвано демонстрировать роскошный образ жизни, высокий статус и престиж группы. Создаваемые ими образы выглядят солидно, внушительно, пафосно и шикарно.

Блок «общения» (Δ). Быстро схватывают модные тенденции, поэтому их образ может выглядеть довольно современным. В основе их образа находится красота, поэтому в гардеробе также могут появляться красивые, изысканные, но слегка утратившие свою актуальность вещи. Представители этой подгруппы, в целом, не слишком обращают внимание на моду и актуальность своего образа.

Блок «цензуры» (▲). Во внешнем виде выделяется стиль и экстравагантность, выражающаяся в оригинальных принтах, необычных фасонах, формах, также возможен какой-то особенный декор, пошив по индивидуальным меркам или собственный дизайн. Образ, создаваемый этой подгруппой, может быть очень стильным, необычным и даже уникальным, тем ни менее, любые сочетания будут в пределах нормы той среды, в которой они находятся.

Блок «молчания» (○). Подгруппа в меньшей степени уделяет внимание вызываемыми одеждой тактильными ощущениями, насколько удобно и комфортно они себя в ней чувствуют. Даже если что-то будет причинять дискомфорт, они об этом не скажут. Представители этой подгруппы могут носить неудобную одежду и обувь: тесную, не по погоде, сковывающую движение, слишком тяжелую и т.п., но подчеркивающую яркость и эффектность образа.

Ампир — стиль в архитектуре, декоративно-прикладном и изобразительном искусстве первой трети XIX в. Его характеризует стремление к величию и грандиозности, героике и торжественности, идея утверждения имперского величия, выраженная посредством многочисленных атрибутов и символов, а также четкие монументальные формы и образы, сочетающиеся с парадной помпезностью. Ампиру свойственно тяготение к яркой цветовой гамме — ярко-синему, красному, золотому, белому. В живописи выделяется подчеркнутость статуарности фигур, немного тяжеловесной торжественности [8, 17, 18].

3. Выводы

В исследовании малой группы, мы **вывели гипотезу внешних проявлений (имиджа) через блоки границ**, опираясь на психологические характеристики признаков во взаимосвязи с исследованием **BIG5**, а также **дали названия подгруппам на основе стилистических направлений в искусстве, позволяющие сформировать целостное понимание и видение образа каждой подгруппы.**

Рассматриваемую малую группу можно использовать в качестве визуальной экспресс-диагностики, в соответствии с социальным уровнем проявлений.

Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинавичюте А.* Соционика. — М.: Черная белка, 2008. — 568 с.
2. *Белецкая И.Е., Белецкий С.А.* Секреты соционики. Как типировать по признакам Рейнина. — М.: Чёрная белка, 2008. — 568 с.
3. *Беляев Д.А.* История культуры и искусств: словарь терминов и понятий. Учебное пособие для студентов. — Елец: ЕГУ им. И.А. Бунина, 2010. — 81 с.
4. *Белецкий С.А., Белецкая И.Е.* Проекция признаков Рейнина на модель А // Соционика, ментология и психология личности, 2009, №4
5. *Гуленко В.В., Тыщенко В.П.* Соционика идёт в школу. Педагогам, родителям, детям о типах и отношениях. — Черная белка, 2010. — 280 с.
6. *Жевак А.И.* Художественный авангард в современной культуре: философский аспект. // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2013. Т. 13, вып. 1. — URL: <https://www.sgu.ru/sites/default/files/journals/izvestiya/pdf/2013/12/13/2013-1-8.pdf>
7. *Журиха А.М.* Авангард в изобразительном искусстве. // Молодой ученый. — 2016. — № 30 (134). — С. 413-415. — URL: <https://moluch.ru/archive/134/37664/>
8. *Искусство. Современная иллюстрированная энциклопедия.* Сост. Балицкая Т.В. — М.: Росмэн-Пресс, 2007. — 608 с.

9. 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.
10. Коваленко Р.К., Звонарёва Н.А. Соционика: полный курс лекций. — Новосибирск: Научно-исследовательский центр Соционического анализа, Изд. ООО «СибАК», 2020. — 230 с.
11. 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
12. Ланкин В. Эстетика: учеб.-метод. пособие.— МГПУ, 2009. — 155 с.
13. Миронов В.В. Признаки Рейнина. Малые группы. Т. 1: Признаки Рейнина. — СПб, 2012. — 623 с.
14. Миронов В.В. Профайлинг: 140 подходов к решению задач. Конструирование психологического портрета. — СПб., 2018. — 454 с.
15. Попов Д. А. Авангард как «научное» исследование искусства. // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2015. Т. 15, вып. 1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/avangard-kak-nauchnoe-issledovanie-iskusstva/viewer>
16. Прокофьев В.Г., Прокофьева Т.Н. Экспресс-диагностика соционического типа. — URL: <http://www.socionics.ru/diagnostic/745-express1>
17. Садохин А.П. Мировая художественная культура. — М.: Юнити-Дана, 2012. — 495 с.
18. Словарь исторических терминов / Сост. В. С. Симаков; Под общ. ред. А. П. Крюковских. — СПб.: Лита, 1998. — 463 с. — ISBN 5-88935-726-8.
19. Соционика для профессионалов. Соционические технологии в педагогике и управлении персоналом. Под ред. Т.Н. Прокофьевой. — М.: «Алмаз», 2008. — 323с.
20. Таушлыкова А.Я. Экспериментальное исследование характеристики функций «вербальность / лабораторность» («ценности») и тетратомии «квадры» // Соционика, ментология и психология личности. 2019. №1. С. 5–17.

ФОТО - ИСТОЧНИКИ

21. https://www.spletnik.ru/blogs/moda/32626_parizhskij_shik_gid_po_stilyu
22. <https://www.wildberries.ru/catalog/10856895/detail.aspx?targetUrl=SG>
23. <https://tkaner.com/golovnye-ubory/chto-nadet-na-golovu-esli-na-shube-net-kapyushona/>
24. <https://bonamoda.ru/demisezonnyj-kezhual-s-chem-nosit-dzhinsy-vesnoj-i-osenyu/>
25. <https://www.newsportsstore.com/p/?iid=215177723&pr=78.99>
26. <https://obliqo.ru/karakter-muzhchiny-po-odezhde-strogii-ko/>
27. <https://www.yapokupayu.ru/blogs/post/muzhskie-palto>
28. <https://kidness-shop.ru/birth/pidzhak-futbolka-i-dzhinsy-sochetanie-muzhskie-kakie-modeli-pidzhakov.html>
29. <https://iledebeaute.ru/ile-girl/moda/2015/1/18/50606/>
30. <https://www.pinterest.com.au/pin/317292736238096399/>
31. <http://annamidday.com/index.php/categories/style/76-osnovnye-stilisticheskie-tipazhi>
32. <https://www.bunddler.com/en/blog/post479/details>
33. <https://elyts.ru/blog/edem-v-gory-v-chem-katatsya-na-lyzhakh-chtoby-vyglyadet-stilno-i-ne-merznut/>
34. <https://www.pinterest.ru/pin/425168021077631322/>
35. <https://crello.com/ru/unlimited/stock-photos/54702825/stock-photo-casual-young-man-in-bowtie/>
36. <https://tkaner.com/odezhda/kurtka/s-chem-nosit-dzhinsovuyu-kurtku-muzhchinam/>
37. <https://www.pinterest.ru/pin/730779477018611319/>
38. <https://www.pinterest.ru/pin/531424824766502047/>
39. <https://www.pinterest.ru/pin/643100021800626861/>
40. <https://tkaner.com/golovnye-ubory/chto-nadet-na-golovu-esli-na-shube-net-kapyushona/>
41. <https://manrule.ru/odezhda/teplaya/>
42. <https://lastmen.ru/odezhda-v-stile-militari-dlya-muzhchin/>
43. <https://manikyur.ru-best.com/uroki-manikyura/palto-s-kakimi-sapogami-nosit-palto-do-kolena-vyshe-kolena-i-nizhe-kolena-podbiraem>
44. <https://www.pinterest.ru/pin/716142778216217348/>
45. <https://www.pinterest.ru/pin/12947917670467290/>
46. <https://www.pinterest.ru/pin/503981014556860370/>
47. <https://shoppingcenter.ru/sovety-stilistov/vesennie-obrazy-dlya-zhenshin-40-50.html>
48. <https://www.pinterest.ru/pin/608337862173914911/>
49. <https://www.rapid-city.top/ProductDetail.aspx?iid=320887416&pr=55.88>
50. <https://www.yapokupayu.ru/blogs/post/muzhskaya-kosuha>
51. <https://wowtrends.ru/muzhskaya-moda-street-style/>
52. <https://vladofootwear.ru/meh-i-kozha/dublenki-foto.html>

Статья поступила в редакцию 23.12.2021 г.

СОЦІОНІЧНІ ПОРТРЕТИ

УДК 159.923+929

Шкавро З.М.

ТІМ ВІКТОРА МАРІ ГЮГО — ЕТИКО-СЕНСОРНИЙ ЕКСТРАВЕРТ

Проведено аналіз даних біографії та творчої спадщини В. Гюго з метою ідентифікації його ТІМу. Показано, що версія ЕСЕ, запропонована А. Аугустинавічюте, підтверджується. Ідентифікація ТІМу Гюго проведена з використанням Моделі А, ознак Рейніна—Аугустинавічюте, мірності функцій (Букалова), семантики функцій (за Чурюмовим).

Ключові слова: соціоніка, модель А, функції, аспекти, квадра, демократи, аристократи.

Виходячи з того, що А. Аугустинавічюте обираючи псевдоніми для позначення різних типів інформаційного метаболізму (ТІМ психіки), обрала псевдонім Гюго для етико-сенсорного екстраверта (ЕСЕ, $\blacksquare O$), без представлення детального розгляду ТІМ самого В. Гюго [1]. Тому є доцільним провести роботу з ідентифікації його ТІМ психіки.

Визначення ТІМ психіки В. Гюго проведено з використанням Моделі А та ознак Рейніна — Аугустинавічюте [1], мірності функцій (згідно О. Букалову) [2], семантики функцій (згідно С. Чурюмову) [3].

Соціонічна модель

О. Букалов в [2] представив введені ним розмірності функцій, залежно від позиції функції в ієрархічній структурі психіки, яку описує модель А. Він запропонував розмірність функцій відповідно до уявлень К. Г. Юнга, про різну потужність функцій: ведучої (головної), підпорядкованої (тої яку ведуть) і двох допоміжних.

В соціоніці схематична модель А відображає ієрархічну структуру функцій (з аспектами) ментального і вітального кільця. На рис. 1 (а) подано загальну функціональну модель ТІМ психіки запропоновану автором цієї статті, яка є модифікацією схематичної моделі А. 1 (б) — наповнення цієї моделі аспектами відповідно ТІМ психіки ЕСЕ.

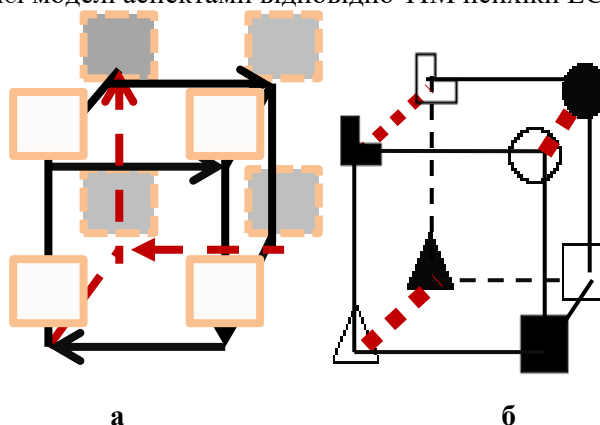


Рис. 1.

а

б

Повнота охоплення області інформаційного аспекту, залежить від положення (номеру функції, що оперує даним аспектом в моделі А). Згідно Букалову, мірність функції від 4 до 1 відображається координатними векторами, що характеризують операційний об'єм та інформаційну повноту функції (щодо області аспекту, яким вона оперує).

Перша і восьма функції чотиривимірні і мають (по аспектах якими вони оперують) наступні вектори: особистого досвіду E_x (experience); норм N_m ; ситуацій моменту S_m ; глобальності G .

Друга і сьома функції тривимірні і мають вектори по своїх аспектах: особистого досвіду Ех; норм Nm; ситуацій моменту Sm.

Третя і шоста функції двовимірні і мають вектори по своїх аспектах: особистого досвіду Ех; норм Nm;

Четверта і п'ята функції одномірні і мають лиш вектор особистого досвіду Ех по аспекту, яким вони оперують.

С. Чурюмов в [3] доводить, що семантика всіх 8 функцій, в їх ієрархічній моделі А, повністю відповідає позиційній семантиці аспектів відповідних для ТІМу ІЛЕ. І для всіх 16 ТІМ позиційна семантика 8 функцій лишається незмінною. Таким чином С. Чурюмов поглибив понятійний сенс таких загально прийнятих назв функцій: 1 — програмна; 2 — творча; 3 — нормативна (рольова); 4 — больова, або точка найменшого спротиву; 5 — сугестивна; 6 — активаційна; 7 — критичного контролю; 8 — демонстративна (реалізації власних здобутків). На основі ієрархії аспектів ІЛЕ С. Чурюмов детально описує семантику функцій і формування функціональної структури психіки в процесі контакту з довкіллям.

1 функція ІЛЕ з аспектом ▲ (екстравертована інтуїція). Функція найповнішого пізнання ▲ та моделювання середовища. Зосереджена на потенційних ▲ можливостях програм. Програмно-потенційна функція (ППФ).

2 функція — з аспектом □ (інтровертована логіка). Функція структурування □ інформації щодо пізнаного ▲ середовища. Комунікація з отриманням зворотного зв'язку. Функція комунікації і зондування середовища (КЗФ).

3 функція — з аспектом ● (екстравертована сенсорика). Функція сприйняття силового, вольового ● тиску середовища ○ та адаптація до такого тиску. Функція адаптації до вольового чи силового навантаження (АНФ).

4 функція — з аспектом ⊐ (інтровертована етика). Функція структурування стосунків ⊐. Орієнтування в стосунках ⊐. Критично-консервативна функція (ККФ).

5 функція — з аспектом ○ (інтровертована сенсорика). Функція готовності прийняття ресурсу, структурує споживання. Експектаційно (очікувано)-ресурсна функція (ЕРФ).

6 функція — з аспектом ■ (екстравертована етика). Функція емоційної ■ реакції на отримуваний ресурс ○. Мобілізаційно-мотивуюча функція (ММФ).

7 функція — з аспектом △ (інтровертована інтуїція). Імператив (наказової) зосередженості на виконанні програми. Імперативно-часова функція (ІЧФ).

8 функція — з аспектом ■ (екстравертована логіка). Фізична реалізація отримання продукту ●, вкладеною працею ■. Реалізаційно-технологічна функція (РТФ).

Біографічна справка

Віктор Гюго (Victor-Marie Hugo 1802–1885) — французький поет, прозаїк, драматург, літературний критик, публіцист, художник графік, знавець архітектури, політичний діяч.

Поетичний таланти Віктора виявився уже у підлітковому віці. Його твори були представлені на конкурсах Тулузької академії (1817) де були відзначені преміями. Перша поетична збірка 1822 р. написана у стилі класицизму (оцінена королівським урядом з виділенням щорічної грошової ренти). В прозових творах Гюго використовує стиль романтизму. У 1825 році Гюго отримав орден Почесного легіону, увійшов до складу гуртка романтиків. Мав похвальний лист з фізики. Темі прози Гюго це проблеми політичні, соціальні, історичні і морально-філософські [4 — 9].

На фотографіях, В. Гюго у поважному віці, можна сказати такий собі мізантроп. На того хто несе позитивні емоції мало схоже. Але з його біографії ми знаємо, що в дитинстві хворів, а у зрілому віці переніс важкі втрати. Смерть маленького сина, трагічну загибель своїх молодих: любимої доньки Леопольдини та зятя. Пізніше не стало другого, а потім і третього сина. З п'ятьох дітей лишилася одна донька. Власні поневіряння аж до вигнання і перебування за межами рідного Парижу. Звідси тінь смутку на фото стає зрозумілою.

Зауважимо, фотографія може використовуватись лише, як доповнення при аналізі ТІМ іншими методами. На цих фото, ми можемо звернути увагу на манеру триматись, вона на користь ознаки — **раціонал**, в дихотомії раціонал — ірраціонал.



В процесі аналізу, щоб бути неупередженими, варто в першу чергу, звернути увагу на те, як Гюго та його твори характеризують поза соціонікою (біографи, співвітчизники), та що він про себе писав сам.

Дихотомія демократ-аристократ

В політиці Гюго — в опозиції, має дух непримиренного борця, пишуть в [4-6]. Він про себе сказав: «я пишу однією рукою, а борюся обома» [7].

Одною з перших ЕСЕ описала В. Стратієвська, приводжу цитату: «ЕСЕ панічно боїться негативних тенденцій, як в своєму особистому житті, так і в оточуючій дійсності. Тому він завжди соціально і політично активний» [10].

В. Гюго був переконаним республіканцем і демократом. Аналізував історичний процес зародження і ствердження демократизму. Він був противником смертної кари і домагався її скасування. У романі «Бюг Жаргаль» Гюго представив повстання негрів-рабів. [4 -7]. Свобода, воля у суспільстві першочергова цінність.

Про нього пишуть, що демократ Гюго постійно стверджує ідею про народ, народні маси як здорову основу нації, наділену «могутнім інстинктом істини, добра та справедливості». В його романах вихідці із середньовічного плебсу представляють епоху в більшій мірі, ніж видатні історичні діячі [7].

Цікаве спостереження і порівняння наводить Н. Горяча, як по різному описують В. Скотт і В. Гюго короля Луї XI. Останній як переконаний демократ, вважає основним діячем історії народ, а не вождів і королів. І тому Гюго відводить королю Луї XI скромне місце. Іронічно показує його хитрість, дріб'язковість, хижість та жорстокість. Показує, що це боягуз і дурень до смішного скупий, схожий на лиса, котрий, як відомо з французького середньовічного епосу, славиться штукарством, жадібністю та підступністю. Зовсім протилежно виводить постать короля Луї XI Вальтер Скотт, як короля-організатора, «збирача французьких земель», далекоглядного політика, що своєю мудрістю, хоча й безжальною та підступною діяльністю забезпечував зміцнення абсолютизму у країні, що став основою її економічного та культурного розвитку в майбутньому [7].

Розглянемо такий приклад ставлення В. Гюго до короля. У «Соборі Паризької Богоматері» він детально описує візит короля до в'язниці. Король розпитує про затрати на металеву клітку в якій знаходиться ув'язнений. У цій тривалій його бесіді з підлеглими король робить вигляд, що не чує, як людина прохає про помилування і наводить докази, що невинно сидить 14 років замкнений у холодну клітку. Ці благання в'язня Гюго описує на кількох сторінках (емоційний стан ■). Присутні ледь витримують тривалі зойки бідолахи, а король ніби не чує, а на виході із в'язниці, раптом запитує: «А до речі! Здається, у тій клітці хтось був?». І в інших епізодах король описаний без прикрас в усій його жорстокій суті. Як він легко надає накази — народ перебити або когось повісити. Отак, не вслухаючись, про що йому говорять, він ніби між іншим дав наказ повісити Есмеральду. Йому нагадали, що є право притулку у Соборі, яке не порушують. «Справді?», — перепитав король. Але треба, щоб ця жінка була повішена. І демонстративно став перед іконою навколішки. Прости мене я роблю це єдиний раз... Я принесу тобі в подарунок гарну срібну статуюю обіцяє король. Встав з колін і наказав поквартитись з виконанням наказу, та надати про це йому звіт.

Варто нагадати, що, виставляти королів так неприглядно, в ті часи було неприпустимо. Так, наприклад, п'єса Гюго «Маріон Делорм», була заборонена цензурою через зображення Людовика XIII без пієтету, а тим паче саркастично.

Можна навести досить цитат про королів в творах Гюго.

— «Гм! Я ситий по горло цим кашляючим королем. Мені довелося бачити п'яного Карла Бургундського, але той не був такий лютий, як цей хворий Людовик XI».

— «Людовик XI був монарх скритний, але вмів краще приховувати свої турботи ніж радости... ці прояви задоволення при добрій звістці заходили дуже далеко так, наприклад... при вступі на престол забув дати розпорядження про похорон батька» [7].

Також в романі [7] красномовно описано відношення Людовик XI до Парижу, де як зірочка для нього була Бастилія (тюрма). Він вважав, що в Парижі надто мало звідних мостів, шибениць і шотландських стільців.

— «І король, мов би помолодівши від люті, заходився міряти великими кроками кімнату. Він уже не сміявся, він був страшний, метаючись туди-сюди. Лис обернувся на гієну» [7].

— «Він (Гренгуар) добре робить, що валяється біля ніг. Королі подібні до Юпітера Критського — у них вуха тільки на ногах». І Людовик XI милостиве його відпустив, замість повісити, наказав вигнати за двері стусанами [7].

— «Баркілфедро прослизав де хотів. Пласкі тварини проходять скрізь. Людовик XIV мав у своєму ліжку блошиць, а в політиці — єзуїтів» [9].

Герой роману [9] Гуїнплен на засіданні лордів говорить: «Король мене продав, злидар дав притулок. Хто покалічив мене? Принц. Хто вилікував мене й нагодував? Той хто сам вмирав з голоду». Далі лорд Кленчерелі, він же Гуїнплен, говорить: «Прийде день, коли буде істинне громадянство. Тоді не буде вже вельмож, а будуть вільні люди... Не буде більше підлабунництва, не буде підлоти, нещастя, не буде людей — вантажних тварин, не буде лакеїв, не буде королів, а буде світло!». А ще він запитував: «Що ми маємо в королі? Людину, слабке і немичне творіння з усякими потребами... Це паразитне королівство, що ви

його нестите. На користь короля ви обтяжуєте бідних податями». — «З пекла бідних утворено рай багачів» [9].

Не дивлячись на те, що в дитинстві Віктор з братом навчалися в релігійному закладі, але до духовенства, та будь якої ієрархії у нього ставлення надто критичне. Гюго критикує суддів, єпископів, абатів, пріорів..., вказує на безліч шибениць ними споруджених. Вони дозволяють собі масові страти людей.

В романі [9] Урсус говорить: «Я бачив у збирача десятини декана Рафолс — а декан належить до аристократії й до церкви — величезний стіг найкращої пшениці, що він зібрав її в околичних селян, — декан не завдав собі праці вирощувати її. У нього залишився час молитися Богу» [9]. Там же Гюго описує, як поводить себе шериф і суддя під час найжорстокішого катування людини, вимагаючи зізнання: «Не впирайтесь проти милостивої нашої королеви... О нещасний говори! Закон благає тебе, перш ніж знищити... Я християнин. Вислухай мене бо я старий. Бережися мене, бо від мене залежать твої страждання. Жах закону надає величчя судді. Подумай...». Далі він йому живописне змальовує, що так як і зараз буде голий і розіп'ятий та прикований ланцюгами до підлоги, з дошкою й камінням на грудях, буде здихати в холоді голоді кілька діб, а якщо зізнається, то йому милостиве смертну кару відкладати не стануть [9].

Можна згадати і те, як іменем правосуддя затискають залізом ноги невинній Есмеральді [7] заради міфічного зізнання. А далі її засуджену саджають у яму. «Саме у такій ямі, в одному з таких склепів забуття, викопаному за наказом Людовика Святого» [7]. (Підкреслено мною З. Ш.)

В цьому ж романі він описує архідиякона Клода Фролло. То він лицемір (розмова з медиком Жаком Котье). То хтивий і жорстокий у своєму нерозділеному фізичному потягу до Есмеральди, який він називає любов'ю.

Гюго описує залежність від несправедливої влади, призиває до змін, що забезпечують свободу людству. «Про хвилі можна сказати те ж саме, що й про королів. Люди — їхні підданці, люди їхні жертви» [9]. Як бачимо сказати про королів можна і в епізодах, де морська стихія має зосередити оповідь на трагізмі даного моменту, але Гюго віртуозно вносить таке влучне порівняння.

Демократизм Віктора Гюго вбачається і у співчутті до народу, його видно з наступного. В останній волі, в заповіті він заповів 50 000 франків для бідних. Там же є пункт: «Я відмовляюсь від промов усіх церков при похованні».

В той період коли творив Гюго, була популярна теорія суспільного прогресу. З'явилися історики, що в розгортанні історичного процесу вбачають універсальний закон розвитку та вдосконалення суспільства. Деякі з них вважали, що основним в прогресі суспільства є розвиток моральності. Гюго поділяв ці погляди [7]. Його як представника І квадри приваблюють універсальні закони. Він їх сприймає і популяризує. Вирішення проблем справедливості взаємопов'язане з мораллю. Гюго, як демократ у своїх романах подає народ як носія інстинктивного відчуття добра та справедливості.

Звичайно при визначенні вказаної дихотомії, нам українцям варто згадати і поему В. Гюго «Мазепа». Епіграфом в ній служить перший рядок з твору Байрона: Away! — Away! В перекладі це оте наше: Геть! Геть! В поемі подано устремління волі ● героя до свободи.

І так у розглянутій дихотомії Гюго характеризується ознакою демократ.

Варто додати, що з вище наведеного, ми можемо відмітити не тільки ознаку демократ, а показати роботу блоку Ід □● (рис. 1 б) у представника ЕСЕ. Семантика 7 та 8 функцій (згідно Чурюмову) дають нам в сумі імператив етики □ (стосунки) мають бути сильними ●, тобто надійними. Оскільки 8 функція є продукція, яку творить ЕСЕ. Тобто результат інформаційного метаболізму ЕСЕ це практичне формування у суспільстві стосунків надійних, високоморальних. Цей його блок Ід співпадає з першим творчим блоком мораліста ЕСІ (□●, псевдонім *Драйзер*), котрий є теоретиком таких надійних стосунків.

В романах Гюго ми спостерігаємо усесторонній опис різних емоцій ■. Багатомірність першої функції (по Букалову) з її позицією у ментальному кільці дозволяє досить легко

вербалізувати все, що охоплює аспект емоції ■. Тоді як аспект □ стосунки знаходиться у вітальному блоці, і Гюго їх описує не так багатослівно, як емоції ■ з сенсорикою ○, що знаходяться у блоці ментального кільця. Але результати стосунків □, як слабких, так і надійних, тобто сильних ●, на які можна покладатися, представлено повним спектром в його романах. 7 та 8 функції багатомірні. Зокрема про важливість на практиці надійних (сильних) стосунків йдеться в романі «Трудівники моря». Там неодноразово брехню карає стихія, а правду винагороджує випадок.

Гюго вдало сполучає точність соціально-історично малюнку з етико-психологічними роздумами про загадковість людської природи. На це звертає увагу Н. Горяча у передмові до книги «Собор Паризької Богоматері» [7].

Гюго досліджує суспільні процеси ■ залежно від різних суспільних структур □. Він пише: «...будь-яка цивілізація починається з теократії, а кінчається демократією» [7]. «В індуській, єгипетській та романській архітектурі — ми знайдемо однаковий символ: теократії, касти. Єдиноладдя, догми, міфи, Бога; а три молодші сестри — фінікійська, грецька, і готична архітектури — незважаючи на різну форму — мають те саме значення: свобода, народ, людина» [7]. З цієї цитати видно сприйняття та аналіз парою функцій з аспектами □▲ (блоком СуперІд, рис. 1 б), суспільних процесів за інформацією з блоку Его ■○.

Архітектура не тільки пов'язана з естетикою ○ і емоційним ■ станом її сприйняття, а й з тим, що архітектуру можна читати як книгу, — підкреслює Гюго. — В ній символами ▲ закодовано ієрархію □ чи устремління до свободи (демократії).

Дихотомія етика — логіка

Критики зауважують, що у поезії Гюго є реформатором, його намір — замінити раціоналістичний вірш класицизму мовою людських почуттів ■. У прозових творах також віртуозно передано цілий спектр емоційних ■ станів героїв. Стосунки теж відмічені у повному обсязі, як позитивні так і негативні. Зокрема, фальшивої любові □, а точніше просто хтивості ■ Феба з повною байдужістю □ до долі коханої. «Любові» священника Клода Фролло з його душевними муками в боротьбі з грішною тілесною любов'ю (фізичним потягом), яка переходить у підлість і безпощадну жорстокість до «предмета Там же, у романі «Собор Паризької богоматері» Гюго проявляє себе як психолог і митець, описуючи переплетіння чотирьох ліній кохання □ до однієї дівчини Есмеральди. Він яскраво передає досить різні емоції ■. « любові. Інша любов Гренгуара, як емоційне ■ захоплення, зачарування з таким його бережним ставленням і одночасно з відстороненням, аж до байдужості □ до трагічних подій в житті цієї наділеної всіма чеснотами дівчини. Та істинної любові □ закоханого Квазімодо, з тією святістю почуттів ■, хоча й нерозділеного кохання, але жертвовного і світлого. [4, 7]

Стосунки не завжди передбачувані. — «Ось воно, життя! — говорив філософ щоразу, коли спотикався. — Частенько саме найкращі друзі підставляють нам ніжку» [7].

Герої романів Гюго розкриті у всій повноті їх відношення до справедливості та їх моральності чи аморальності. Ми відчуваємо явний, чи прихований осуд, або повагу до описаного персонажа самого автора (його відношення □). На протиположному такому викладу твору, можна навести цитату із книги А. Моруа, де він пише про манеру описувати стосунки та емоції О. Бальзаком. Відомо, що ТІМ психіки Бальзака ІІІ. — «Ніякого осудження. Світ такий, яким він є, а Бальзак, як відмічає Ален, по своєму благочестивий. Він не судить, він вище цього. Перекроїти світ — не його діло, він його лише живописне подає» [8].

В. Гюго вдало створює емоційний ■ стан героїв і представляє ті відчуття читачу. Вміло створює нагнітання драматичної ситуації. Тут можна говорити про прекрасне володіння всім спектром мірності по аспекту емоції ■, включно з вектором глобальності G. Емоційний стан і його мінливість у кожного героя описаний в різних ситуаціях. Емоційний стан має народу і окремих людей описаний в різні моменти і показані припустимі емоційні прояви в різні епохи. В цьому проявлена глобальність функції з аспектом емоції ■.

Завжди відчувається динаміка емоцій \blacksquare у героїв романів Гюго, яку він подає образно \bigcirc . Емоції часто подаються в сенсорних асоціаціях $\blacksquare\bigcirc$ (блок Его). Наприклад, нижче цитати з роману [9].

— «На щастя відчай має міцні руки. Рука дитини від жаху стулюється з такою ж силою, як і рука гіганта. Жах робить жіночі пальці кліщами. Молода дівчина, коли дуже злякається, може встромити свої рожеві нігті в залізо. Вони чіплялися...»

— «Вони весь час обмінювалися чашками, пили одно після одного, з тієї самої чашки, розмовляли. Балаканина закоханих — цвірінкання горобців. Два серця, що кохаються, — не ходять далі шукати поезії, розмова поцілунків, — не ходять далі шукати музики.»

— «Обидві дівчини закам'яніли. У них були пози сталактитів».

— «Уявіть людину, що їй на голову впала черепиця з чарівного палацу».

— «Гуїнплен кинутий був на дно здивування».

— «Доктор був величний перед кінцем. Він був людина якої неможливо було захопити розполохом. В ньому почувався спокійний жах».

— «Доля інколи пропонує нам випити келих божсвітля».

— Крик катованого «Це він!» потряс його... Він розгубився від страху».

— «Море страждає, як і все інше, і там де воно страждає, воно гнівається».

— «В ньому бушувала буря емоцій. В такому хвилюванні» [9].

Про Гуїнплена, тяжка доля якого зумовлена тим, що його спотворили люди, а коли він закохався «він був такий щасливий, що навіть почав жаліти людей навколо себе». Сліпа закохана Дея від щастя світилась. «З свого пекла вони зробили небо; така твоя могутність, любов!». «Уявіть собі безодню і всередині безодні світлу оазу, а в цій оазі ці дві істоти, що перебувають поза життям і засліплюють одна одну. Чистотою ніщо не могло порівнятися з цією любов'ю»[9].

Портрети виражені через емоції \blacksquare , як позитивні так і негативні, повним спектром та в сенсорних \bigcirc асоціаціях.

Позитивні: «Проте на всій цій потворності (Квазімодо) лежав відбиток такого суму й ніжності ...»[7].

Приклад опису портрету негативного: «Баркліфедро. Обережний, потайний, замкнутий. Все ковтати — був його талант. У ньому клекотіла глуха внутрішня злобність, лютість підземного скаженства, чорне й смердюче полум'я, якого неможливо було помітити. Обличчя посміхалося. Він був увічливий, послужливий, люб'язний, чемний. Всіх і скрізь він вітав. За всяку дрібницю він вклонявся до землі. Мати хребет з гнучкістю лозини — найкращий дарунок долі» [9].

Описано стан Архідиякона Клода, не без вини якого страчено Есмеральду. Він не шкодував, не розкаювався. На якусь мить відчув полегкість. «Коліна йому підломились, і він упав на підлогу, думаючи про ту, що вмерла цього дня. Відчув, як крізь мозок ніби проходить і шугає якийсь огидний дим, і йому здалося, що голова його перетворюється на один з димарів пекла» [7].

А так в романі [9] описано доктора, (явного логіка \square з точки зору соціоніки). Тут творча функція з аспектом \bigcirc інтровертована сенсорика, змальовує його так: «І доктор, слухняний до заклику нікому не відомої роботи своєї думки, поринув у свої думки, як рудокоп у свою шахту»[8].

Зауважимо, вище наведене можна віднести до маркеру етика $\blacksquare\sqsubset$ в дихотомії логіка—етика.

Дихотомія сенсорика — інтуїція

Гюго майстерно описує, подає портрет кожного героя. Детально описує все підмічене ним у архітектурі, інтер'єрі. Сенсорні \bigcirc образи використовуються для позначення динамічного зв'язку різних епох Δ . «У романі й предмети \bullet , насамперед, Паризький Нотр-Дам та інші архітектурні будівлі середньовічного Парижа, що творять образ \bigcirc минулого Δ в

матеріально-пластичній виразності ○» (цитата з передмови до [7]). Гюго пише: «великі будівлі ●, як і великі гори ● ○ — витвори віків Δ».

В. Гюго в деталях описує сенсорні зміни ○ у статичних ● спорудах, красу ○ і детальні руйнування в результаті варварського ставлення до такого архітектурного спадку минулої епохи, як собори. «Їх нищили політичні і релігійні заколоти. А довершили руйнування моди, чимраз химерніші та безглуздіші. Моди ○ вп'ялися в плоть ●, вони накиннулися на кістяк середньовічного мистецтва, порушили єдність, вони зрізали, покремсали, вбили форму ○ і символ ▲ будівлі ●, її логіку □, красу ○» [7]. Далі детальний опис, як спотворили внесеними недоречними оздобами ○ собор ●. В нього все описано в динаміці навіть об'єкти ●, що здаються статичними у віках Δ:

«Природа прикрашає квітами й зеллом все, що розвалилося; у неї є плющ для каменю й любов для людей» [9].

«Рифи спочатку затушковані, тепер ясно окреслилися, як безладна купа скель зі шпильми, гребнями й кряжами. Яскраві вогневі лінії визначали шпиль, а криваві відблиски вогню — похилості. Тою мірою, як вони наближались, виступ рифу виростав і лиховісно підіймався» [9].

В динаміці і сенсорно ○ описані предмети, природа, трагічні ситуації, правосуддя і навіть кохання.

— «Це була досить довга балка, вирізана з дубу, ціла й міцна; вона могла правити за спосіб для нападу й підпору, підйомок для вантажів та таран проти бапти» [9].

— «Ліхтар трохи освітлював ніс судна. Туча, повна вітру, спускалася над самим океаном і щодалі більше звужувала хвилі навколо судна. Жодної чайки. Жодної берегової ластівки. Нічого, крім снігу. Простір хвиль був малий і страшний. Було видно три або чотири хвилі, проте надмірних. Час від часу блискавка червоне — мідяного кольору освітлювала темні нагромадження на обрії. І в цих спалахах світла хмари здавалися ще жахливіша» [9].

— «За мить почувся хряск, подібний до того, який видає розбита об стіну кістяна скринька, і всі побачили, як згори щось полетіло вниз але, зачепилось за якийсь архітектурний виступ, застрягло на середині висоти. Це було зігнуте вдвоє, вже мертве тіло з розтрощеним черепом і поламаним хребтом» [7].

Правосуддя і Есмеральда: «Бідолашне просяне зернятко, яке людське правосуддя віддавало на розмелювання страхітливим жорнам тортур!»

— «Бо кохання — мов дерево: виростає само по собі, глибоко пускає в нас своє коріння й нерідко зеленіє навіть на руїнах нашого серця» [7].

— «Ця традиція тюрм і каторги існує й досі: ми, народ цивілізований, лагідний, гуманний, і нині старанно бережемо наручники, не кажучи вже про каторгу та гільйотину» [7].

Портрет Деї: «В усій її особі, в її легкій постаті, в її тонкому й гнучкому стані, що хитався як тростина, в її плечах, наче невидимо окрилених, в скромній округлості її абрису, що показував на стать, але скоріше для душі, ніж для почуттєвості, в її майже прозорій білизні, у величній і ясній темряві її погляду (сліпої), божественно закритого для землі, в святій невинності її усмішки була чудова близькість до янгола, проте вона була і досить справжньою жінкою» [9].

Сенсорика явно у перевазі. Всі замальовки подані в динаміці.

Дихотомії динаміка-статика та раціональність — ірраціональність

Н. Горяча пише в передмові [7] про Гюго, що ним у романі розкрита ідея мінливості всього сущого. А саме, історії як процесу ■ змін у часі Δ, що характеризується своєрідністю форм ○ людського існування, світоглядних уявлень і моральних норм на кожному етапі цього неперервного Δ розвитку та в кожному окремому «локальному» його варіанті. Гюго вміло компоує те що описує (змальовує) у мобільні, майже кінематографічні ■ картини. Людські маси, їх динаміку.

Як приклад невеличкі замальовки з роману [7]:

«Усе те, що було видно від розкинутого навколо Парижа, мерехтіло в очах сумішшю тіней і світла. Таке освітлення можна бачити на полотнах Рембрандта... Там. Біля самої води, тягнувся напівзгнугий тин, за який чіплялося кілька чахлих витягнутих, мов пальці, лоз дикого винограду. Позаду, в тіні від цього тину. Погойдувався прив'язаний човен... «

«Знаю, не турбуйтеся: криві ножі гуляють».

Після аналізу, лишається лише констатувати роботу другого ментального блоку (СуперЕго) зі спареними у ньому аспектами динаміки ■△ (рис. 1 б).

Мінливість настроїв ■. Структурність, барвистість натовпу — колористика ○ з подобицями окремої індивідуальності. Наприклад, образ Клода Фролло, де динамічне начало сполучене з виразністю морально-психологічних характеристик середньовічного духовенства. Архітектурні будівлі середньовічного Парижа, творять образ ○ минулого △ в його матеріально-пластичній ■ виразності. Гюго стверджує ідеї поступальності △ в історії, розкриваючи логіку □ плину ■ історії △ (з передмови до [7]).

Гюго пише» «кожен камінь цієї поважної пам'ятки є сторінкою не тільки історії △ країни, а й історії науки та мистецтва» [7].

Порівнюючи використання історії у романах різних авторів, Н. М. Горяча підкреслює, що у Гюго історичний роман, реальний і поетичний. Тут можна вказати на ознаку **раціональності**. В нього універсальне бачення розгортання цілої епохи △. Тоді, як наприклад, у О. Дюма — пригодницькі романи, де історичне є лише антуражем. У Бальзака, Стендаля романтичний метод зображення історії стає підґрунтям до досягнення сучасності в її соціально-історичному аспекті. У Готье «археологічний роман» — образ далеких епох, що вказано в [7]. Як бачимо, історію по-різному використовують динаміки. Досить вільно обходяться з нею *іраціонали*, особливо Дюма. В той час Гюго дотримується точності в історичних фактах, культурі різних епох.

Можемо констатувати: динамік, раціонал.

Щодо блоку СуперЕго з аспектами ■△, якими оперують маломірні функції, то в роботі [10] В. Стратієвська відмічає: ділові ■ якості ЕСЕ, нажаль, не блискучі. Що стосується витрат: «Надто багато грошей Гюго витрачає під впливом миттєвого бажання і в емоційному ■ пориві». Щось сподобалось купує, собі чи на подарунок тому кому це потрібно. Влаштовують друзям застілля з приводу і просто з хорошого настрою. Адже гроші ● на те й існують, щоб тратити їх на задоволення. Тому виникають неоплачені рахунки, непокриті кредити. У ЕСЕ виходить по принципу «То густо, то пусто» [10]. Керується емоціями ■ та сенсорикою ○ першого блоку Его. Щоб вистачало і на найнеобхідніше, і на задоволення доводиться контролювати процеси ■ доходів і розходів.

З біографії В. Гюго. Наприклад, А. Моруа, в «Олімпію, або життя В. Гюго» захоплено пише, що Віктор — це натура протиріччя. Бережливий і щедрий. Пацифіст, що оспівав знамена. Він влаштовував щедрі прийоми. Разом з тим занотовував всі свої витрати. На його утриманні було 9 чоловік. Крім того платив за лікування брата Ежена. Закоханий, вірний люблячий сім'янин (до 30 років), а потім коли дружина закохалася в іншого, теж мав коханок. Дружина Адель і кохана жінка Джульєтта теж записували витрати за його проханням. Маленька ремарка. Дружина закохалась у його друга, вона відносилась до поезії Віктора прохолодно. Джульєтта захоплювалась його творами і ним самим.

Належність до I квадри

В [7] наведено порівняння манери Гюго, який пише схоже, як Умберто Еко, де книга починається з складних й інтелектуально-орієнтованих описів, сприйняття яких потребує від читача і певної підготовки, і серйозного підходу до читання. Додаймо, що автору для такого подання матеріалу теж потрібні знання і потяг до інтелектуального матеріалу. В творах В. Гюго спостерігається володіння даними з історії, географії, архітектури, фізичних законів.

Вище було описано його цікавість до універсальних законів. Прагнення відшукати загальне і універсальне.

Устами героїв романів Гюго теж висловлює таку цінність у суспільстві, як справедливість: «Він з'явиться серед них, як світоч, бо він покаже їм істину, бо він покаже їм справедливість» [9].

Можна віднести до характерного для ЕСЕ і такий факт, підмічений біографами. Протягом усього життя В. Гюго намагався не відставати від новомодних віянь, відвідуючи різні молодіжні заходи тих років, навіть будучи вже в дуже похилому віці.

В соціоніці в характеристиках ЕСЕ, автори підкреслюють, що це творець і знавець моди і етикету. В. Стратієвська пише: «ЕСЕ завжди в курсі останніх віянь моди, і хоча його дім буквально завалений каталогами моди, його особистий естетичний стиль завжди як-раво індивідуальний» [10].

В багатьох цитатах наведених у статті звучить прагнення героїв до справедливості.

Емоційний сенсорик. Але А Моруа так пише про В. Гюго: він критикує поетів за плотську пристрасть, стверджує, що любов це поклик душі, а не потяг тіла, то вже потім, оскільки існує дві статі. Пошлість неприпустима.

Висновок

За перевагами в розглянутих дихотоміях, за виявленою роботою парних аспектів в блоках та мірністю функцій, що обробляють ці аспекти, виявлено і вибудовано їх ієрархію в моделі А. Вона є відповідною для ТІМу ЕСЕ.

В завершення роботи, можна констатувати, що ТІМ В. Гюго — етико-сенсорний екстраверт (ЕСЕ, **ЛО**).

Література:

1. Аугустинавичюте А. Соционика Психотипи. Тесты — М.: — 1998. — 414 с.
2. Букалов А. Потенциал личности и загадки человеческих отношений. — М.: — «Черная белка» — 2009. — 580 с.
3. Чурюмов С. Улыбка чеширского кота, или возможное и невозможное в соционике. Проблемы, гипотезы, решения. — Киев. — 2007. — 560 с.
4. <https://www.ukrlib.com.ua/bio-zl/printit.php?tid=4276> Зарубіжна література. Віктор Гюго Біографія.
5. <https://dovidka.biz.ua/viktor-gyugo-biografiya-skorochoeno>
6. <https://www.wikidata.uk-ua.nina.az> Гюго Віктор
7. Гюго В. Собор паризької богоматері — Харків — «ФОЛІО» — 2021 — 511 с.
8. Андре Моруа От Монтеня до Арагона — М: «Радуга». — 1983. — 667с.
9. Гюго В. Людина, що сміється (переклад М. Сагарди) — Харків. — 2015. — 630 с.
10. Стратиевская В. Как сделать, чтобы мы не расставались. — М: — 1997. — 494 с.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2023 р.

ОБ АВТОРАХ

БУКАЛОВ Александр Валентинович — доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Соционика, ментология и психология личности», «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений», «Физика сознания и жизни, космология и астрофизика». Автор более 400 научных и научно-исследовательских работ и методик, тренингов и обучающих курсов в области соционики, психологии и менеджмента. Руководитель более 150 экспертно-консультационных работ и тренингов на предприятиях и организациях России, Украины и Германии.

КАРПЕНКО Ольга Богдановна — доктор философии в области соционики, зам. директора Международного института соционики (МИС), зам. гл. редактора журналов «Соционика, ментология и психология личности», «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений». Как эксперт-консультант МИС провела более 150 экспертно-консультационных работ на предприятиях и организациях России, Украины и Германии. Преподаватель соционики, автор и ведущая интенсивных обучающих курсов и тренингов по соционике, конфликтологии, взаимодействию в коллективах. Автор около 200 научно-практических работ по соционике, психологии управления и менеджменту.

КОСТАКОВА Евгения Петровна — HR, бизнес-консультант. Окончила курс «Практическая психология на основе типологического подхода» в НИЦ «Соционического анализа», применяет типологический подход в различных сферах управления персоналом.

МИНАЕВ Юрий Павлович — кандидат физико-математических наук, доцент, выпускник Московского физико-технического института, Соросовский Учитель, Отличник образования Украины, доктор философии в области соционики, автор статей по квантовой радиофизике, дидактике физики, соционике.

ТАРАНЕНКО Дмитрий Олегович — ученик 9 класса Запорожской гимназии № 28, воспитанник Запорожского областного центра научно-технического творчества учащейся молодежи «Грани».

ТЕРЕХОВ Виталий Валерьевич — врач судебно-медицинский эксперт, преподаватель кафедры «Уголовное право и процесс» Тольяттинского государственного университета. Выпускник программы профессиональной переподготовки по направлению «Практическая психология на основе типологического подхода» в НИЦ «Соционического анализа». Использует соционику в различных сферах жизни: налаживание рабочих отношений, преподавательская деятельность, предупреждение и решение конфликтов, саморазвитие.

ТИМКО Дмитрий Сергеевич — веб-разработчик, соционик-исследователь.

ШКАВРО Зинаида Николаевна — научный сотрудник Института коллоидной химии и химии воды им.А.В.Думанского НАН Украины (г. Киев). Общее число публикаций в отечественной и зарубежной периодике — более 100 (преимущественно работы в области технических наук, в том числе книга, патенты, гос. стандарты). Магистр соционики, активный участник ежегодных международных конференций и автор публикаций в журналах: «Соционика ментология и психология личности», «Физика сознания и жизни, космология и астрофизика», «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология».

SUMMARY

Timko D.S.

The exact meaning of information aspects and methodology for determining types of information in speech

The article sheds light on one of the fundamental socionic concepts - the concept of informational aspect introduced by Aushra Augustinavichute and proposes a methodology for identifying informational aspects in human speech as the primary source of information about the type of informational metabolism. The technology involves the analysis of evaluative and descriptive words in speech and their meanings: all meanings are divided into eight groups based on strict but not complex criteria and are correlated with socionic infoaspects. The proposed methodology meets the criteria of scientific falsifiability and it has been empirically validated multiple times. The presented simple and accurate approach to determining infoaspects will help address the issue of socionics typing convergence and has the potential to serve as the basis for further scientific experiments and the development of typing methods.

Key words: socionics, informational aspect, methodology, lexical analysis, information.

Bukalov A.V.

Professional success and socionic type

On numerous practical examples are shown the methods and techniques for realization by person the benefits of his own type of informational metabolism in a particular professional field. Knowledge of its type makes it easier career guidance and requalification where necessary and improves occupational success.

Key words: management, socionics, socionic type, dimension of psychical function, choice of profession, personal fulfillment and professional success.

Minaiev Yu.P., Taranenko D.O

96 solutions to Michael Gut's problem

The purpose of the study was to clarify the principle by which it would be possible to find new solutions to Michael Gut's problem on representing operators of classical intertype relations by 4×4 matrices. The opportunity to take a fresh look at the connection between the non-commutative group of operators of classical intertype relations and two commutative groups of bipolar traits of socionic types arose after the creation of successful notation systems for the elements of these groups. These notations allow you to quickly perform binary operations on these groups using very simple rules.

The impossibility of representing operators of intertype relations by 4×4 matrices that act on a set of column vectors representing types of information metabolism in the Jung – Augustinavichiute basis has been proven. The secret of 4×4 matrices, which can be used to overcome the splitting effect discovered by G. Reynin, has been described. 96 bases of bipolar traits has been constructed, for which it is possible to represent operators of intertype relations by 4×4 matrices (48 for the Augustinavichiute – Reynin traits group and 48 for the Jung – Minaiev traits group).

Key words: socionics, Michael Gut's problem, matrix, basis, group of operators of classical intertype relations, Augustinavichiute – Reynin traits group, Jung – Minaiev traits group.

Terekhov V.V.

Study of tetrachotomy "Group of demonstration of views"

The tetrachotomy "Group of demonstration of views" with a description of subgroups is considered, examples of its application are given.

Key words: socionics, model A blocks, freedom of speech block, verbal functions, laboratory functions, image.

Kostakova E.P.

Tetrachotomy “Type of image”

It is discussed the tetrachotomy “Type of image” based on blocks of boundaries, with a description of subgroups and examples of its manifestation in a visual image presented by a person.

Key words: socionics, blocks of boundaries, verballity, labority, visual image, style.

Shkavro Z.N.

TIM of Victor Marie Hugo is ethical-sensory extrovert

An analysis of data from the biography and creative heritage of V. Hugo was carried out in order to identify his TIM. It is shown that the version of the ESE proposed by A. Augustinaviciute is confirmed. Identification of Hugo's TIM was carried out using model A, Reinin-Augustinavichute traits, dimensionality of functions (Bukalov), semantics of functions (Churyumov).

Key words: socionics, model A, functions, aspects, quadra, democrats, aristocrats.

АНОТАЦІЇ

Тімко Д.С.

Точний зміст інформаційних аспектів та методика визначення типів інформації у мовленні

Стаття проливає світло на одне з наріжних соціонічних понять — поняття інформаційного аспекту, введеного Аушрою Аугустинавичюте, та пропонує методику виявлення інформаційних аспектів у людській мові як основному джерелі інформації про тип інформаційного метаболізму. Технологія полягає в аналізі оцінювальних та описувальних слів мови та їх смислів: усі смисли діляться на вісім груп за суворими, але не складними критеріями, і співвідносяться із соціонічними інфоаспектами. Запропонована методика відповідає критеріям наукової фальсифікованості. Вона була багаторазово підтверджена емпірично. Представлений простий і точний підхід до визначення інфоаспектів допоможе вирішити проблему типової збіжності та здатний стати основою для подальших наукових експериментів та створення методів типування.

Ключевые слова: соціоніка, інформаційний аспект, методика, лексичний аналіз, інформація

Букалов О.В.

Професійна успішність та соціонічний тип

Соціонічний тип багато в чому визначає особливості мислення та поведінки людини, а також схильність до певних видів діяльності. На численних прикладах розглянуто способи реалізації людиною переваг свого типу у тій чи іншій професійній сфері, що значно підвищує

професійну успішність. При цьому знання особливостей свого типу значно покращує проф-орієнтацію і полегшує перекваліфікацію.

Ключевые слова: менеджмент, соціоніка, соціонічний тип, мірність психічної функції, вибір професії, самореалізація особистості, професійна успішність

Мінаєв Ю.П., Тараненко Д.О.

96 розв'язків задачі Михайла Гута

Мета дослідження полягала у з'ясуванні принципу, керуючись яким, можна було б знайти нові розв'язки задачі Гута про зображення операторів класичних інтертипних відношень матрицями 4×4 . Можливість по-новому подивитися на зв'язок між некомутативною групою операторів класичних інтертипних відношень і двома комутативними групами біполярних ознак соціонічних типів виникла після створення вдалих систем позначень для елементів цих груп. Ці позначення дозволяють швидко виконувати бінарні операції у цих групах, застосовуючи дуже прості правила.

Доведено неможливість зображення операторів інтертипних відношень матрицями 4×4 , які діють на множині вектор-стовпців, що зображують типи інформаційного метаболізму в базисі Юнга-Аугустинавічюте. Описано секрет матриць 4×4 , які можна використати для зображення операторів інтертипних відношень, щоб за рахунок вдалого вибору базису для зображення соціонічних типів подолати ефект «розщеплення», відкритий Г.Р. Рейніним при спробі аналізу групи інтертипних відношень з позиції біполярних ознак Аугустинавічюте-Рейніна. Побудовано 96 базисів біполярних ознак, для яких можливе зображення операторів інтертипних відношень матрицями 4×4 (48 для групи Аугустинавічюте-Рейніна ознак та 48 для групи Юнга-Мінаєва ознак).

Ключевые слова: соціоніка, задача Гута, матриця, базис, група операторів класичних інтертипних відношень, група Аугустинавічюте-Рейніна ознак, група Юнга-Мінаєва ознак.

Терехов В.В.

Дослідження тетрахомії «Група демонстрації поглядів»

Розглянуто тетрахомію «Група демонстрації поглядів» з описом підгруп, наведено приклади її застосування

Ключевые слова: соціоніка, блоки моделі А, блок свободи слова, вербальні функції, лабораторні функції, імідж.

Костакова О.П.

Тетрахотомія «Тип образу»

Розглянуто тетрахотомію «Тип образу» на основі блоків кордонів, з описом підгруп і прикладами її прояву в візуальному образі, що презентується людиною.

Ключевые слова: соціоніка, блоки кордонів, вербальність, лабораторність, візуальний образ, стиль.

Шкавро З.М.

ТІМ Віктора Марі Гюго — етико-сенсорний екстраверт

Проведено аналіз даних біографії та творчої спадщини В. Гюго з метою ідентифікації його ТІМу. Показано, що версія ЕСЕ, запропонована А. Аугустинавічюте, підтверджується. Ідентифікація ТІМу Гюго проведена з використанням Моделі А, ознак Рейніна—Аугустинавічюте, мірності функцій (Букалова), семантики функцій (Чурюмова).

Ключевые слова: соціоніка, модель А, функції, аспекти, квадра, демократи, аристократи.

До уваги керівників та директорів по персоналу!

Міжнародний інститут соціоніки пропонує Вам:

- повне цілеспрямоване формування нових колективів підприємств, фірм, банків та інших структур за підрозділами з урахуванням виду діяльності та розв'язуваних завдань. При цьому досягається **повна психологічна, інформаційна та ділова сумісність** членів колективу та підбір необхідних керівників, що забезпечує набагато більш високу, порівняно із звичайними колективами, ефективність роботи.
- проведення кадрового аудиту організацій, підвищення ефективності діяльності колективів, що склалися, усунення конфліктних ситуацій, консультації щодо оптимальних перестановок кадрів в умовах реорганізації.
- визначення **прихованої мотивації та лояльності персоналу**, що дозволяє: виявляти нелояльних працівників; діагностувати реальне (приховане) ставлення співробітників до фірми, її керівництва, колективу, змісту та умов праці, матеріальної винагороди; оцінювати структуру трудової мотивації для індивідуального підбору адекватних методів стимулювання персоналу.
- підбір кандидатів на вакантні посади, особливо ключові, із забезпеченням **повної психологічної, інформаційної та ділової сумісності** як із безпосереднім керівництвом, так і з колективом.
- формування робочого колективу **під конкретного керівника** із забезпеченням повної психологічної, інформаційної та ділової сумісності.
- послуги з визначення типу особистості (вашого та вашого оточення з докладними описами типів та рекомендаціями), прогнозування поведінки людей, встановлення необхідних вам відносин з іншими людьми.
- на додаток до зазначених робіт проводиться навчання основ соціоніки та нових методів роботи з людьми.
- за бажанням замовника забезпечується повна **конфіденційність** та, при необхідності, **анонімність** робіт.

*За 30 років роботи наші методики впроваджено
у колективах більше 150 великих підприємств, банків та фірм
України, Росії, Німеччини та інших країн*

Міжнародним інститутом соціоніки розроблено комп'ютерні програми, що дозволяють на основі даних, отриманих під час співбесіди, моделювати ситуацію в колективі та прогнозувати результати перестановок, реорганізацій, заповнення вакансій. Ці програми дозволяють визначити так званий інтегральний тип колективу як єдиного цілого, його «характер», особливості його взаємодії з керівництвом, коефіцієнт ефективності взаємодії для всього колективу, для будь-якого його підрозділу і для кожного члена колективу.

При необхідності, ми надаємо консультації на постійній основі, відстежуючи протягом ряду років, на основі даних, що вже є, динаміку змін у колективі.

тел . / Viber / Telegram / WhatsApp : (+380 98) 155-45-44

e-mail: 123@socionic.info

<https://socionic.info>

**Міжнародний інститут соціоніки
запрошує на дистанційні (інтернет) курси**

<https://edu.socionic.info>

Основи соціоніки для особистого життя та роботи

Перевірено !

**В колективах 150 підприємств,
фірм, банків та інших організацій
протягом 30 років**

Усіх, хто працює з людьми, ми запрошуємо на дистантний (інтернет) курс соціоніки. У зручний час і в своєму темпі ви зможете опанувати нове розуміння себе, своїх здібностей та можливостей, розібратися у відносинах з близькими, дітьми, колегами та начальником, навчитися бачити сильні та слабкі сторони будь-якої людини. Ці знання корисні в особистому житті, в бізнесі, для підбору персоналу, при вихованні та освіті дітей, як інструмент для розуміння партнерів або клієнтів та ефективною роботи з ними, в менеджменті та ін.

Як показує наш багаторічний досвід, соціоніка потрібна керівникам усіх рівнів, менеджерам з персоналу, педагогам, практичним психологам і навіть медикам для розуміння індивідуальності людини. Але не всі, звичайно, мають можливість особисто відвідувати курси та тренінги провідних фахівців, і до нас регулярно надходять прохання щодо проведення дистанційного навчання. Тому ми, керівники провідного в цій галузі Міжнародного інституту соціоніки (МІС), розробили та запускаємо онлайн курси соціоніки для всіх, хто хоче опанувати цю ефективну технологію роботи з людьми у будь-який зручний для нього час.

Наш інтернет-курс дає повні, чіткі, цілісні, систематичні та конкретні знання, а також практичні навички визначення соціонічних типів. Він заснований на нашому 30- річному практичному консультативному досвіді роботи з багатьма тисячами людей, 150 організаціями, виробництвами, банками та фірмами України, Німеччини, Росії (включаючи райони Крайньої Півночі). Тому всі без винятку, хто слухав наші курси та тренінги (а це тисячі людей у різних країнах), отримали потрібне їм знання та вміння його застосовувати.

На відео-прикладках ви навчитеся визначати якості людей та їх соціонічні типи, отримаєте практичні рецепти взаємодії з ними, які ви зможете застосовувати у своєму житті та роботі.

**Успішне закінчення курсу підтверджується сертифікатом
Міжнародного інституту соціоніки.**

**Приєднуйтеся до нас, і ви отримаєте унікальні знання та
вміння від провідних професіоналів!**

<https://edu.socionic.info>

Міжнародний інститут соціоніки запрошує на

Консультації з профорієнтування

**Від розуміння себе – до успіху
у професійній діяльності!**

- У якій сфері краще працювати?
- Як зрозуміти себе?
- Де можна бути найбільш успішним та ефективним?
- Куди піти вчитися?

Ці питання постають перед багатьма. Нерідко ми наслідуємо чийсь приклад, поради друзів або знайомих, але ... Те, що підходить одному, далеко не завжди підходить іншому. Адже різні види діяльності вимагають різних якостей розуму, характеру та нахилів.

І це пов'язано із нашими особистими якостями. А потрапивши на нецікаву, непридатну для нього роботу, людина почувається зазвичай невпевнено, вона перебуває в напрузі, тому що їй це все не подобається, або її робота малоефективна. Але часто це закладається при виборі майбутньої спеціальності. І раптом на другому-третьому курсі людина усвідомлює, що неправильно вибрала майбутню професію. Він розгублений: що ж мені робити? Завершувати навчання за фахом, за яким точно не працюватиме, чи щось змінити?

Але все можна було передбачити набагато раніше, і правильно вибрати майбутню спеціальність і професію. Тому, щоб розібратися в цьому, краще звернутися до провідних фахівців із цих питань до Міжнародного інституту соціоніки.

Консультації :

- ✓ для школярів та їх батьків: визначення схильностей до професії, виду діяльності, вибір спеціальності для навчання;
- ✓ для випускників та абітурієнтів: визначення психологічного профілю та оптимальний вибір майбутньої спеціальності;
- ✓ для молодих людей: вибір місця роботи, області найбільш ефективного застосування сил та вмінь;
- ✓ для дорослих: допомога та консультації при зміні роботи, виді діяльності.

Керівники інституту — доктори психології та соціоніки Олександр Букалов та Ольга Карпенко — проводять такі консультації вже багато років та допомогли тисячам людей знайти свій шлях у житті. Більше того, з 2003 року Міжнародний інститут соціоніки видає спеціальний науково-практичний журнал «Менеджмент та кадри», в якому висвітлюються питання профорієнтації, вибору професії та побудови кар'єри та проводить щорічні міжнародні конференції з цієї теми.

тел ./WhatsApp/ Viber / Telegram : (+380 98) 155-45-44

e-mail: 123@socionic.info

<https://socionic.info>

Socionics,
mentology
and
personality psychology

1

2023

社會人格學