

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Карпенко О.Б., Букалов А.В.

СИСТЕМА DCNH В СОЦИОНИЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

(Продолжение. Начало в № 2/14)

Авторы делятся опытом применения системы DCNH (форм социального поведения) в практике соционического консультирования коллективов, проводимого Международным институтом соционики.

Ключевые слова: соционика, формы социального поведения, инициальность, терминальность, игноративность, коннективность.

Игноративность–коннективность

Как мы могли убедиться [3], *инициальность–терминальность* (ИТ) — более устойчивая характеристика, чем *игноративность–коннективность* (ИК). Вводя это понятие, Виктор Гуленко к подтипу его не привязывал. По данному им определению [2], *«игноративность–коннективность»* — это шкала обратной связи, которая описывает взаимодействие человека со средой».

«В основу этой шкалы положена чувствительность к изменениям внешней среды. Коннекторы очень чувствительны к таким переменам, а игнораторы, как говорит само название, способны не обращать на это внимания.»

У игноратора знак обратной связи положительный: чем больше окружающие идут ему навстречу, тем больше и он уделяет им внимания, и чем меньше им интересуются, тем меньше его отклик на внешние воздействия.

Коннектор (от англ. «connection» — связь) хорошо умеет в случае необходимости подстраиваться к меняющейся среде. Он владеет не столько положительной, сколько отрицательной обратной связью: чутко реагирует на возрастание отклонений, уменьшая их доступными ему средствами. Чем меньше окружающие люди идут ему навстречу, тем больше он обращает внимание на это, активизируется» [2].

Очень кратко можно сказать, что *коннектор* привязан к чужому мнению, а *игноратор* в состоянии чужое мнение игнорировать. Тут возникают определенные сложности. Некоторые *игнораторы* возражают: «Ну, как же так, я ведь учитываю чужое мнение, я спрашиваю других людей, что они думают». Но когда *игноратор* принимает решение, для него чужое мнение — всего лишь один из параметров, которые он учитывает, но не более того: «Мы посоветовались, и я решил». *Игноратор* как вполне воспитанный, грамотный человек, конечно, выясняет мнение сотрудников, подчиненных и т. д. по принципиальному вопросу, но при принятии решения он от этих мнений свободен, он их учитывает наравне со стоимостью, временем, необходимыми ресурсами, прибылью, эффективностью, весом и температурой, наконец. То есть руководитель в процессе принятия решения обращает внимание на финансовые и экономические параметры, а также на мнения сотрудников, мнения заместителя, на настроения в массах. Мнение окружающих, в этом смысле, для него просто один из параметров. И он принимает решение исходя из такой многопараметрической картины.

Для *коннективного*, или *коннектора*, чужое мнение — это значимый момент. Значимость состоит вовсе не в том, что он к чужому мнению прислушивается или ведется под чужое мнение, или поступает так, как ему скажут, — вовсе нет. Существенный момент, что он **не свободен** от чужого мнения. И наиболее характерная особенность *коннектора* — когда он принимает решения, затрагивающие интересы других людей, для него важно получить, если не согласие и одобрение, то хотя бы подтверждение того, что они поняли, услышали, почему он так делает. Причем это не обязательно сотрудники и подчиненные, в семье происходит то же самое: если *коннективный* отец решает, что для ребенка будет лучше, если он пойдет в эту спортивную секцию, а не в другую, то он ребенку объясняет, почему это так. И

самая характерная черта *коннектора*, что он продолжает объяснять, даже если абсолютно уверен в правильности своего решения, более того — даже если он это решение уже осуществил. *Игноратору* сама по себе потребность объяснять осуществленное решение кажется странной: он уже сделал, и всё понятно, все могут посмотреть на результат. А для *коннектора* важно, чтобы все, посмотревшие на результат, поняли, что этот результат был правильным. А если они не поняли этого, то он готов продолжать объяснять.

Может быть, до того, как мы об этом начали говорить, вы не обращали внимания на подобные случаи, когда человек продолжает разъяснять уже завершившуюся ситуацию. А это не так редко случается, это характерная особенность *коннекторов*.

Дополнительно к этой основной особенности существуют другие моменты, связанные с тем, что в первоначальном контакте *игноратор* не очень активен в установлении контакта. Если ему идут навстречу, с ним заговаривают или знакомятся — он отвечает, если с ним не пытаются установить контакт — он не начинает первым, то есть редко бывает инициатором контакта. Иногда это качество путают с *интроверсией*.

Экстраверт, но явный *игноратор* может казаться *интровертированным*, избегающим общения. Подобную ошибку совершают, по нашему мнению, сторонники типологии Майерс–Бриггс в определении типа Альберта Эйнштейна, записывая его в интроверты на основании подобных высказываний: «Человек, который следует за толпой, как правило пройдет не дальше, чем толпа. Человек, который ходит сам по себе, сможет, вероятно, оказаться в таких местах, где никто никогда не был». Очень жаль, что некоторые соционики повторяют те же аргументы, игнорируя детальный анализ типа Эйнштейна как интуитивно-логического экстраверта, проведенный М.Ф. Стовпюк [7].

Для *коннекторов* характерно иное поведение: чем меньше человек на него реагирует как на собеседника, как на контактера, тем выше его активность. Так, мужчина, стремящийся завоевать внимание и расположение женщины и охлаждающийся к ней сразу же после того, как она ему улыбнулась и, наконец-то, стала на него реагировать, — это явный *коннектор*. То есть, «связь установлена», «коннект есть», а дальше потребность в общении уменьшается, напряжение смягчается. Такова природа... Порою говорят, что такая ситуация обидна для женщины: мужчина познакомился, и ему достаточно. На самом деле никто не знает, как разовьются их отношения, потому что мы рассматриваем только коротенький этап начала знакомства.

Чем хороши признаки ИТ и ИК — они наиболее ярко работают во время установления первичного контакта. Если мы говорим об интертипных отношениях, то должно пройти время, чтобы они сами, их динамика и характеристики приобрели узнаваемые черты, такие, что мы могли бы сравнить их с описанными в учебниках. Редко так везёт, чтобы *дуальные* отношения сразу же установились и *дуалы* сразу стали «не разлей вода». Редко так сильно не везет, чтобы *конфликт* вспыхнул прямо при первом взгляде — так не бывает, на это нужно время. А взаимосвязи между «формами социального поведения» развиваются быстро. Поэтому эти признаки полезно использовать для описания взаимодействий, когда люди в коллективе контактируют кратковременно, в быстрых контактах они видны очень ярко. В группе, собравшейся на тренинг или в туристическую поездку, первое время будут видны не соционические типы и интертипные отношения, а «формы социального поведения», формы DCNH. Когда же мы поместим людей в один отдел, в одну комнату, они поработают вместе какое-то время, тогда станут более явными интертипные отношения.

Что касается корреляции свойства *игноративность-коннективность* с признаками Рейнина, то В. Гуленко предположил [1], что «данная полярность является подтипом уточнением классической дихотомии *динамика/статика*», однако статистически наши данные этого не подтверждают. С признаком *экстраверсия-интроверсия* слабая связь есть, а с признаком *логика-этика* нет. Семантически, в качестве описания психологических характеристик человека мы, пожалуй, можем усматривать такую связь, но, анализируя распределение от этого признака на множестве типов, можно сказать, что это две разных стратегии, и соционические типы ведут себя достаточно произвольно. Очень интересно наблюдать за *игноративным этическим экстравертом*, который «почему-то» не испытывает острой нужды обаять любую аудиторию до такой степени, чтобы она в него влюбилась. Нет у него такой по-

требности, он себя проявил — выступил, высказался — и ушёл, и всё. Не менее интересно наблюдать за *интровертным коннектором*, который настойчиво устанавливает контакт, особенно когда на него не реагируют, а он все вновь и вновь создает ситуации, в которых все-таки его можно было бы заметить и отреагировать. Не проявляет экстравертной инициативы, но тем не менее попадает в те ситуации, где на него можно все-таки отреагировать наконец.

Среди поэтов, например, очень много *игноративных*, пишущих и говорящих «о своем». Даже когда они в аудитории выступают, то все равно «о своем», аудитория — только слушатель, необходимый фон. Есть высказывание: «Поэт пишет не для того, чтобы быть понятым, а чтобы самовыразиться», — это суждение игноратора. Точно так же, как художник, который пишет не для того, чтобы его картины понравились зрителям, а прежде всего для самовыражения. Есть, конечно, и художники-*коннекторы*, словно обращающиеся к публике: «Чего изволите?». Они подстраиваются под вкусы публики, стараются творить «в мейнстриме», улавливать тенденции моды. Для них мнение критики важно, для них очень важно быть востребованными, быть в ключе, в формате. Но в исторической перспективе оказывается, что такое их творчество очень быстро уходит в историю, остается в прошлом. Художники-*игнораторы*, наоборот, имеют большие шансы впоследствии стать классиками, если видят и отображают свою реальность, свой взгляд, именно этим они и интересны потомкам. История говорит нам, что многие творцы в мире искусства, театра, поэзии просто игнорировали нападки критики, презрение публики.

Во многих случаях, если человек сильно *игноративный*, у тех, кто с ним контактирует, может возникать вопрос: «Насколько люди ему вообще важны?», «Насколько разговор со мной ему важен?». Всё ему важно, но механизм общения, механизм установления контакта работает у него немножко иначе, в нем есть некая отстраненность.

В. Гуленко не так давно ввел понятие *контактность–дистантность* [1] для уточнения, а точнее — расщепления, понятия *вертности*, и именно этот признак рассматривает как образующий, вместе с *инициальностью–терминальностью*, четыре формы DCNH. Видимо, он пытается усложнить систему, развить ее и продвинуть. Но, с нашей точки зрения, дистантность, вообще говоря, коррелирует с игноративностью. Определенная, неустранимая дистанция в контакте с игноратором всегда присутствует. Почему так происходит? То ли он погружен в свои мысли, то ли занят какими-то явлениями реальности, которые привлекли его внимание, — трудно сказать. Причины могут быть разные, в зависимости от того, какие у него доминирующие функции: у *интуита* — мысли или фантазии, у *сенсорика* — какое-то другое дело или новое ощущение, у *делового логика* — практические или финансовые соображения...

В любом случае реакция *игноратора* на непосредственный контакт менее активна, чем реакция *коннектора*. *Игноративный этик* в какой-то конкретной, отдельно взятой ситуации может быть намного менее общительным, «этичным», чем *коннективный логик*.

Чтобы лучше понимать эти различия, спрашивайте разных людей, как они ведут себя в такой ситуации: «Вы едете в поезде или в междугороднем автобусе и вы не в настроении, например, заняты своими мыслями или просто устали, а попутчику хочется поговорить. Удастся ли вам уйти от разговора?». Ответы: «Вряд ли... Не удастся... Если со мной заговаривают, мне трудно уклониться от разговора», — можно смело трактовать, как свидетельство *коннективности*. А вот ответ: «Да, удастся», — обязательно уточняйте: «А как вы это делаете?». Варианты могут быть самые разные, — от «Отвали!» до «Извините, я, честно говоря, подустал, и мне хочется немножко отдохнуть, у меня долгий путь был, и я уже засыпаю, и...». Реакция зависит от многих факторов, от пола собеседников, от коммуникативных навыков, просто от жизненного опыта. *Этик* ответит мягче, *логик* — определеннее. Но в целом *игноратору* из этой ситуации выйти гораздо проще. *Коннектору* труднее — с ним уже установили связь, порвать ее очень трудно, он будет тянуть до последнего и очень мягко попытается уйти от общения.

Коннекторы психологически более привязчивы. И, наверное, психологическая зависимость, зависимость от отношений, попадание в них очень часто строятся на сильной *коннективности*. Это пока только предположение, из общих соображений. *Игнораторы* сохра-

няют определенную автономность в отношениях. Например, в семейных отношениях двух *игнораторов* время от времени каждый из них занят своими собственными проблемами, и в это время они не нуждаются в контакте. Если эти состояния, эти «фазы» у них совпадают, все нормально. Проблема возникает, если фазы не совпали, и один уже нуждается в общении, а второй еще нет. Но для *игнораторов* сама по себе ситуация «я не нуждаюсь сейчас в контактах» совершенно обычна и возникает периодически. Это не значит, что он нелюдимый, что он не нуждается в людях или еще что-то, просто время от времени ему это не надо.

Надо помнить, что внешние проявления и внутренние причины могут весьма различаться. Хорошее представление о том, насколько велики могут быть эти различия, дают воспоминания Ирины Одоевцевой [6] о поэте Николае Гумилеве и его первой публичной лекции. Слушателям пришлось довольно долго ждать лектора, они даже начали было расходиться, и вот наконец он явился: «именно “явился”, а не пришел. Это было странное явление. В нем было что-то театральное, даже что-то оккультное. Или, вернее, это было явление существа с другой планеты...

Он стоял неподвижно, глядя прямо перед собой. С минуту? Может быть больше, может быть меньше. Но, мне показалось — долго. Мучительно долго. Потом двинулся к лекторскому столику у самой рампы, сел, аккуратно положил на стол свой пестрый портфель и только тогда обеими руками снял с головы — как митру — свою оленью ушастую шапку и водрузил ее на портфель.

Все это он проделал медленно, очень медленно, с явным расчетом на эффект».

Аудитории он показался таким неприступный, важным, таким напыщенным, ни на кого не глядящим, почти презирающим слушателей... Но оказалось, что для Гумилева эта первая лекция была огромным стрессом. Вот как он сам рассказывал об этом:

«...меня стала мучить бессонница. Если бы вы только знали, что я перенес! Я был готов бежать к Луначарскому отказаться, объяснить, что ошибся, не могу... Но гордость удерживала. За неделю до лекции я перестал есть. Я репетировал перед зеркалом свою лекцию. Я ее выучил наизусть.

В последние дни я молился, чтобы заболеть, сломать ногу, чтобы сгорело Тенишевское училище, — все, все, что угодно, лишь бы избавиться от этого кошмара.

Я вышел из дома, как идут на казнь. Но войти в подъезд Тенишевского училища я не мог решиться. Все ходил взад и вперед с сознанием, что гибну. Оттого так и опоздал.

На эстраде я от страха ничего не видел и не понимал. Я боялся споткнуться, упасть или сесть мимо стула на пол. То-то была бы картина!

Я принес с собой лекцию и хотел читать ее по рукописи. Но от растерянности положил шапку на портфель, а снять ее и переложить на другое место у меня уже не хватило сил.

О, Господи, что это был за ужас!» .

Если вы решите использовать признак *игноративность-коннективность* в процессе соционического типирования, вам так или иначе придется задавать вопросы, проясняющие отношение человека к мнениям других людей. Конечно, на начальном этапе можно пользоваться уже заготовленным текстом как тестом, чтобы человек выбрал, какая из двух ситуаций случается в его жизни чаще:

- «...Не склонен подстраиваться к чужому мнению. Чем больше люди идут ему навстречу, тем больше и он уделяет им внимание, и чем меньше им интересуются, тем меньше и его отклик...»
- «...Чем меньше окружающие люди идут ему навстречу, тем больше он обращает внимание на это, активизируется, стремится доказать свою правоту...»

Но этого недостаточно, потому что человек может совершать выбор, исходя из каких-то своих соображений, поэтому для прояснения ситуации вопросы о принятии решения и о влиянии чужого мнения все равно придется задавать.

Вопросы, которые мы часто используем, звучат примерно так:

- Если вам приходится принимать решение, затрагивающее чужие интересы..., насколько для вас важно мнение людей, которых это решение затрагивает?

- Если вы абсолютно уверены в правильности своего решения, нужно ли вам, чтобы это решение понимали те, кого оно затрагивает?
- Если для вас очевидна правильность, а они почему-то не понимают, будете ли вы продолжать объяснять или пусть они посмотрят на результат?

Приведем пример диалога на тренинге.

- Я игноратор, так я себя оцениваю, но при этом, если затрагиваются чужие интересы, мне важно, чтобы было понятно людям. Даже, если я уверена в правильности принятого решения, мне все равно важно донести, чтобы они поняли.
- Если это решение не очень значимое, и его проще осуществить, чем объяснять, вы можете просто сделать, чтобы они посмотрели, что это правильно?
- Не думаю...
- А если у вас выхода нет, если вы уже сделали? Если вы уже сделали, вам все еще важно их мнение?
- Объяснить все равно важно, даже если уже сделала и при этом все равно, чьи-то интересы вовлекаются в это дело.
- А почему вы полагаете, что вы игноратор? Я просто хочу это услышать, я не спорю.
- Из того, что описано: если мне уделяют меньше внимания, я, соответственно, тоже меньше в ответ; не иду на контакт; могу себя оградить, если я что-то не хочу...

Еще один обмен репликами:

- А вот если ситуация, что понимания не добиться, то есть заранее понимаешь, что ты решение принял, людям объясняй-не объясняй — без толку, не поймут.
- А откуда взялось это «заранее», не растет ли оно из игноративности «заранее»? Вот это предположение: «Какой смысл?».

Хороший пример-вопрос: «Звонит телефон, и вы видите, что с этим человеком сейчас не хотите разговаривать. Что дальше?». Ярко выраженный *игноратор* просто не возьмет трубку, а *коннектор* возьмет и будет разговаривать, пусть и через силу. А вот как описал эту ситуацию один из участников наших семинаров: «Мне позвонили, я говорю: «Все. Я занят», и не могу положить трубку...». Понятно, что это *коннективность*. Даже если человек заранее знает, что этот разговор будет ему неприятен, он тем не менее не может от него уклониться, не может отстроиться от контакта.

Безусловно, в своей жизни человек проходит какую-то школу, его учат выходить из таких ситуаций. Но у ярко выраженного *коннектора*, пускай и умеющего пресечь контакт легко и не обидеть человека, все равно в душе остается капелька недовольства, неудобства. То есть навык есть, и человек им пользуется, но механизм *коннективности* продолжает работать.

В некотором смысле *игнораторы* активнее пользуются «правом на незнание», и исходя из этого права могут не отвечать на звонок или не открывать дверь и т. д. Да и вообще, «меньше знаешь — крепче спишь» — это тоже позиция достаточно игноративная. Разные народы выражают это по-разному. Французское высказывание «Они сказали... Что они сказали?! Пусть говорят...» — это чистая игнорация. Или арабская пословица «Собака лает, караван идет» — это явный *игноратор* придумал. И, кстати, многие игнораторы знают и используют подобные пословицы, когда им делают замечания, что они не учитывают чье-то мнение.

В фильме Марка Захарова «Тот самый Мюнхгаузен» с Олегом Янковским в главной роли очень явно видно, что Мюнхгаузен — *игноратор*. Это наиболее заметно в его диалогах с Мартой, его невестой. «Подумаешь, этот священник <отказавшийся их венчать>, — плевать! Пригласим второго, третьего». А после эпизода с уткой, которую Мюнхгаузен якобы убил через дымоход, и она упала уже запечённая с яблоками, и возмущения зрителей этим розыгрышем, Мюнхгаузен отмахивается: «Плевать на них!». На что Марта возражает: «Как мы можем их игнорировать — последний придет на мои похороны», — явно *коннективное* высказывание. В этих диалогах очень хорошо видны оба полюса.

Впрочем, иногда проще установить, с какой из 4-х форм социального поведения мы

имеем дело, чем явно определиться с признаками *терминальность-инициальность* или *игноративность-коннективность*. Когда мы опишем разницу между четырьмя этими вариантами, она нам поможет понять то, о чем мы говорим сейчас.

Есть один важный нюанс. Когда *игноратору* надо принять решение, а народ не согласен, он знает, что кто-то не согласен, он все равно примет решение такое, какое считает нужным. Иногда ему даже не приходит в голову спросить других. Но даже если он спросил, то все равно принимает именно то решение, которое считает необходимым.

Вообще, у каждого в жизни бывают такие ситуации, когда он вынужден идти против общественного мнения, — будь то в школьном классе, в студенческой группе, в силу каких-то обстоятельств — «все направо, он налево», так бывает. Интересно, что *игнораторы*, когда вспоминают такие ситуации, сами иногда с удивлением понимают, что переживали их несколько легче, чем другие. Есть такое впечатление, что их не так-то сильно беспокоило, что «все направо, он один налево», он-то точно знал, что «налево» — правильно, либо он поступил так под действием обстоятельств, а чужое мнение — только одно из обстоятельств. Вот это ощущение говорит о том, что человек *игноративный*. *Игноратор* не изолируется от общества, нет, никоим образом, он просто от него изначально находится на некоторой дистанции.

Рассмотрим теперь бизнес-ситуацию. Руководителю надо принять решение в критической ситуации. Группа ведущих сотрудников говорит: «Надо поступить так-то», они уже коллективное мнение выработали. Руководитель принимает решение в соответствии с ситуацией. *Игноратор* дальше совершенно по этому поводу не переживает, потому что внутри знает, что он правильное решение принял. А вот если он по этому поводу переживает, рассказывает об этой ситуации жене, ожидает понимания хотя бы не со стороны сотрудников, но хотя бы с чьей-то стороны, пытается объяснить, тогда мы имеем дело с *коннектором*. Даже если он считает, что принял правильное решение, ему необходима поддержка. Это очень характерно для *коннектора*, когда он вынужден принимать какие-то решения, а потом приходит домой и очень долго рассказывает жене или друзьям: «Такая ситуация сложилась... и крути-не крути... А я вот так сделал... и с этим переговорил...» и т. д., то есть ситуация его не отпускает. *Игноратор* сделал — и сделал, и забыл уже, вплоть до некоторого вытеснения: «с глаз долой — из сердца вон». В том-то и весь фокус, что *игноратор* может даже не понять, что ему нужно заручиться одобрением каких-то людей, чьи интересы он затрагивает, ему даже может это в голову не прийти.

На интернет-форумах тоже можно увидеть различия в коммуникации *игноративных* и *коннективных*. Особенно хорошо это видно, если тема дискуссии вас ни лично, ни профессионально не задевает, и вы можете отстраненно наблюдать. Перепадки на форумах возникают довольно часто и по самым разным вопросам. Особенность *игнораторов* в том, что их, по большому счету, не волнует, если с их мнением не согласны. «Прокукарекал, а там хоть не рассветай». А *коннекторов* возражения очень сильно затрагивают, и они на это довольно болезненно реагируют. Нередко на форуме двое-трое, уже давно исчерпав, собственно, тему обсуждения, продолжают убеждать друг друга. Каждый из них отстаивает свою позицию и никак не хочет уступить, хотя аргументы уже все предъявлены, много раз все обсуждалось, их точки зрения не сошлись, не стали ближе. Но вместо того, чтобы принять естественное, с точки зрения *игноратора*, решение и прекратить эту бесполезную дискуссию, они все равно продолжают общаться. Втянуть в такую коммуникацию гораздо проще *коннектора*. И *коннектору* гораздо труднее проигнорировать сам факт такой дискуссии и выйти из нее.

Наблюдая за людьми в разных ситуациях, мы заметили **различия между отношением к прошлому у игноративных и коннективных**. Для *игноратора* прошлое уже прошло, в него нельзя вернуться. От них можно услышать, и в шутку, и всерьез, фразы «было и прошло», «ну, умерла и умерла», «вспомнила бабка, как девкой была». Ностальгия по прошлому им свойственна гораздо меньше, чем *коннективным*. У *коннекторов*, напротив, часто выражена потребность возвращаться к прошлому, рефлексировать по поводу уже состоявшихся событий и задаваться вопросами: «Что было бы, если бы я поступил вот так?», «А что было бы, если бы я ответил вот так?», «А если бы это было вот так, то получилось ли бы по-

том вот это?».

Обнаружив это, мы задались вопросом, нет ли подобного различия между *терминальными* и *инициальными*. И нашли это **различие в отношении к будущему**. Можно сказать, что *инициальных* будущее меньше беспокоит. Все эти мучительные: «А что же будет?», «А буду ли я готов?», «А успею ли я?», «А добегу ли?», «А сумею ли?» — гораздо чаще посещают *терминальных*. В принципе, психологически понятно, что у каждого *инициального* огромное число новых начинаний, и если бы он по поводу каждого из них «парился бы», чем это дело закончится, то не смог бы ни одно из них начать. А *терминальных* все это гложет: «Стоит ли?», «Надо ли?», «Что из этого выйдет?». Для них «цена» начатого и неоконченного дела намного выше.

Статистический анализ

Прежде чем перейти к описанию четырех форм социального поведения, являющихся результатом пересечения признаков *инициальность–терминальность* и *игноративность–коннективность*, обратимся к статистике по каждому из этих признаков в отдельности на основании данных, накопленных нами за 20 лет исследований.

Отсутствие гендерных различий

С точки зрения гендерных особенностей признаки *инициальность–терминальность* и *игноративность–коннективность* проявляют равномерное распределение. Это видно даже без применения статистических функций:

ИТ	ж	м	Всего	ж (%)	м (%)	Всего (%)
инициальный	711	720	1431	49,7%	50,3%	100,0%
терминальный	874	803	1677	52,1%	47,9%	100,0%
Всего	1585	1523	3108			

ИК	ж	м	Всего	ж (%)	м (%)	Всего (%)
игноративный	687	684	1371	50,1%	49,9%	100,0%
коннективный	877	823	1700	51,6%	48,4%	100,0%
Всего	1564	1507	3071			

Поэтому дальнейший анализ мы будем проводить без разделения выборки на мужчин и женщин.

Усиленные функции и инициальность–терминальность

Напомню, что изначально идея В. Гуленко состояла в том, что разделение типа на подтипы по усилению первой или второй функции соответствует признаку *инициальность–терминальность*. Мы же в своей экспертно-консультативной работе этим предположением не пользовались и определяли эти характеристики по отдельности.

Долгое время нам не удавалось накопить достаточное количество данных для уверенного статистического анализа. Когда же нам удалось в одном месте, в стандартных условиях протестировать более 450 человек, то анализ по критерию хи-квадрат явно показал, что нет корреляции с подтипом по первой или второй функции. Мы доложили об этом результате на конференции [5].

Тогда В. Гуленко усложнил ситуацию, сказав, что надо рассматривать *нальность* усиленной функции, то есть определять, какая из первых двух функций — рациональная или иррациональная — актуализирована у человека. Если усилена рациональная функция, то подтип терминальный, если же иррациональная, то — инициальный.

Но анализ на выборке в 1668 человек показывает, что такой зависимости нет. Вы можете убедиться в этом сами, просто посмотрев на цифры:

	инициальный	терминальный	
усилена 1-я функция	413	384	
усилена 2-я функция	455	416	
			1668

либо на процентное соотношение:

	инициальный	терминальный
усилена 1-я функция	25%	23%
усилена 2-я функция	27%	25%

Очевидно, что подтипы распределены практически равномерно.

Аналогичная картина для рациональности–иррациональности усиленных функций:

	инициальный	терминальный	
иррациональный подтип	443	495	
рациональный подтип	354	376	
			1668

и в процентах:

	инициальный	терминальный
иррациональный подтип	27%	30%
рациональный подтип	21%	23%

Возрастные корреляции

Когда мы говорили о возможностях изменения у человека проявлений признаков ИТ и/или ИК, то высказывали предположение, что с возрастом *терминальные* качества начинают преобладать. Проверим, так ли это:

Возраст	инициальный	терминальный	Всего
<12	33	14	45
13-18	153	170	323
19-24	353	346	699
25-30	272	278	550
31-36	172	255	427
37-42	168	219	387
43-48	96	143	239
49-54	46	64	110
>55	4	15	19
Всего	1297	1504	2799

Анализ по критерию хи-квадрат подтверждает возрастные изменения (на уровне $p < 0,001$). Средства Excel дают наглядную (в цвете) картину этих изменений:

Возраст	инициальный	терминальный	Всего
<12	73,3%	31,1%	100%
13-18	47,4%	52,6%	100%
19-24	50,5%	49,5%	100%
25-30	49,5%	50,5%	100%
31-36	40,3%	59,7%	100%
37-42	43,4%	56,6%	100%

Возраст	инициальный	терминальный	Всего
43-48	40,2%	59,8%	100%
49-54	41,8%	58,2%	100%
>55	21,1%	78,9%	100%

Неудивительно, что пик *инициальности* приходится на совсем юный возраст и на активные 23–24 года, а наибольшая *терминальность* проявляется после 55.

А вот признак *игноративность–коннективность* не показывает выраженных возрастных тенденций (критерий хи-квадрат это тоже подтверждает):

Возраст	игноративный	коннективный	Всего
<12	7	9	16
13-18	143	180	323
19-24	310	389	699
25-30	272	277	549
31-36	187	240	427
37-42	176	211	387
43-48	107	132	239
49-54	45	65	110
>55	7	12	19
Всего	1254	1515	2769

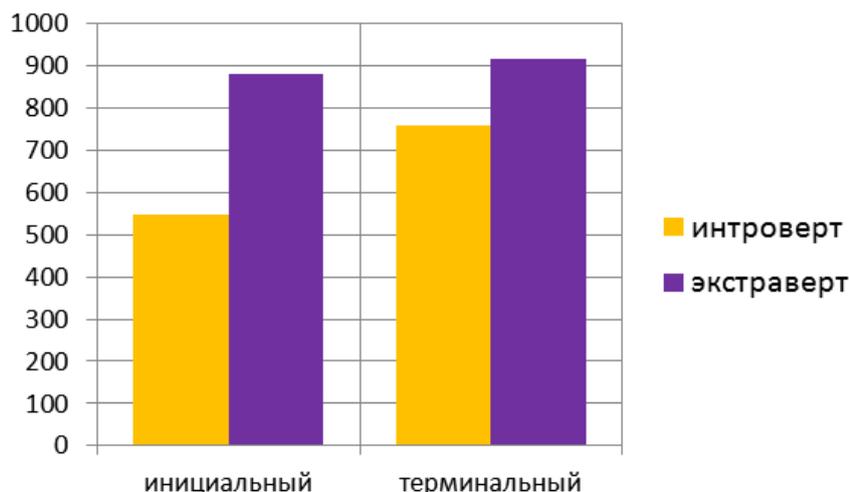
Во всех возрастных группах мы видим примерно одно и то же соотношение между полюсами этого признака, при небольшом увеличении *коннективности* в старшей возрастной группе (старше 55):

Возраст	игноративный	коннективный	Всего
<12	43,8%	56,3%	100%
13-18	44,3%	55,7%	100%
19-24	44,3%	55,7%	100%
25-30	49,5%	50,5%	100%
31-36	43,8%	56,2%	100%
37-42	45,5%	54,5%	100%
43-48	44,8%	55,2%	100%
49-54	40,9%	59,1%	100%
>55	36,8%	63,2%	100%

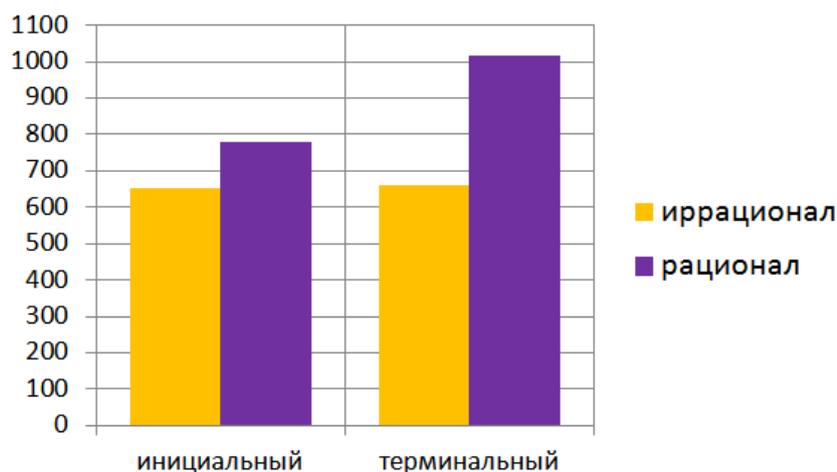
Инициальность–терминальность и признаки Рейнина

На выборке в 3108 человек характеристика *инициальность–терминальность* демонстрирует сильную связь с признаками *экстраверты–интроверты* и *рациональные–иррациональные* (по критерию хи-квадрат на уровне $p < 0,001$). Предлагаем вниманию читателей таблицы с данными и диаграммы:

признак	инициальный	терминальный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
интроверт	549	759	1308	42,0%	58,0%	100%
экстраверт	882	918	1800	49,0%	51,0%	100%
Всего	1431	1677	3108			



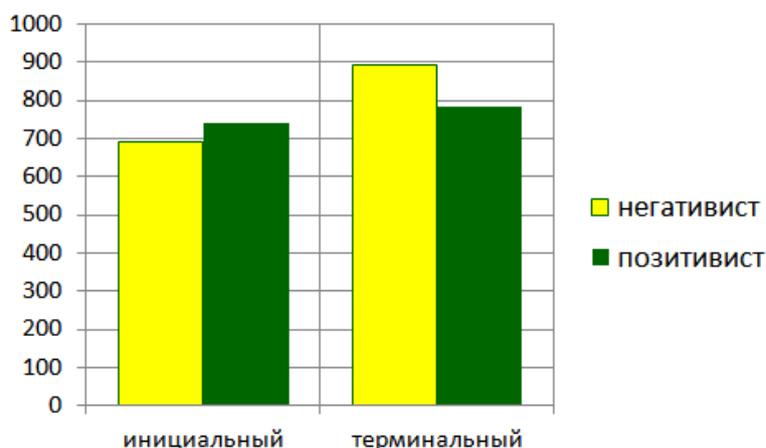
признак	инициальный	терминальный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
иррационал	653	661	1314	49,7%	50,3%	100%
рационал	778	1016	1794	43,4%	56,6%	100%
Всего	1431	1677	3108			



Итак, если *иррациональные* типы демонстрируют почти равное количество *инициальных* и *терминальных* вариантов, то среди *рационалов* преобладают *терминальные*. Этот вывод, учитывая все вышесказанное, выглядит совершенно естественным. А вот факт, что связь с *интроверсией–экстраверсией* оказывается даже более сильной, чем с *рациональностью–иррациональностью*, не столь тривиальный. Причем, если среди *экстравертов* мы наблюдаем почти равное количество *инициальных* и *терминальных* вариантов, то среди *интровертов* преобладают *терминальные*. Вероятно, именно эта зависимость может объяснить стремление В. Гуленко перейти от характеристики *игноративность–коннективность* к характеристике *контактность–дистантность* в качестве базиса для построения системы DCNH [1].

Надо отметить еще один признак, демонстрирующий связь (несколько более слабую, на уровне $p < 0,01$ по критерию хи-квадрат) с *инициальностью–терминальностью* — *позитивизм–негативизм*. Впрочем, семантически выглядит вполне понятным, что среди *негативистов* оказывается меньше *инициальных*, — *негативистам* с их критическим отношением ко всему, и уж тем более — к новым начинаниям, *терминальная* позиция оказывается ближе.

признак	инициальный	терминальный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
негативист	689	892	1581	44%	56%	100%
позитивист	742	785	1527	49%	51%	100%
Всего	1431	1677	3108			



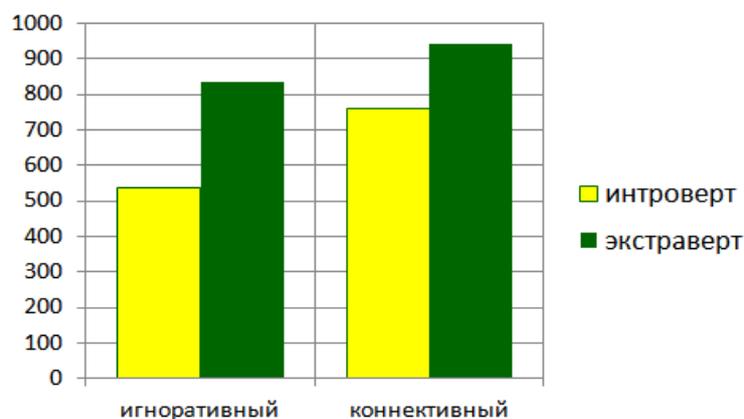
Все остальные признаки Рейнина не обнаруживают связи с *инициальностью–терминальностью*.

Игноративность–коннективность и признаки Рейнина

У этой характеристики связь с признаками Рейнина значительно меньше. На нашей выборке из 3071 чел. не нашлось признаков с сильной связью (по критерию хи-квадрат на уровне $p < 0,001$). Только у двух признаков Рейнина прослеживается слабая связь (на уровне $p < 0,01$) с *игноративностью–коннективностью* — это *экстраверты–интроверты* и *уступчивые–упрямые*. Но тут необходима оговорка по поводу осторожности в поисках корреляции. На нашей выборке оказалось, что *интроверты* чаще бывают *коннективными*. Однако надо учесть специфику конкретной выборки — значительную долю в ней составляют результаты собеседований с менеджерами по продажам. И, конечно, такой работник должен быть либо *экстравертом*, либо, на худой конец, хотя бы быть *коннективным*. То есть он должен хотя бы заинтересоваться покупателем, установить с ним контакт.

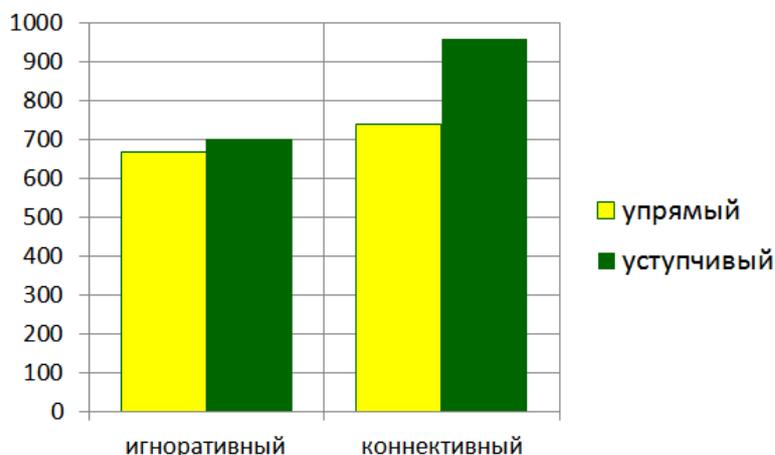
Итак, цифры и диаграммы для *экстравертов–интровертов*:

признак	игноративный	коннективный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
интроверт	537	760	1297	41,4%	58,6%	100%
экстраверт	834	940	1774	47,0%	53,0%	100%
Всего	1371	1700	3071			



Анализируя *уступчивых–упрямых*, видим, что *уступчивые* более *коннективны*:

признак	игноративный	коннективный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
упрямый	667	741	1408	47,4%	52,6%	100%
уступчивый	704	959	1663	42,3%	57,7%	100%
Всего			3071			



Уровни управления

и признаки инициальность–терминальность и игноративность–коннективность

Поскольку основная наша экспертно-консультативная деятельность протекает на предприятиях и в организациях разных структурных форм и профессиональных сфер, для нас особый интерес представляют те характеристики личности, которые сопряжены с ее карьерным успехом.

Для анализа взаимодействий в коллективе нам пришлось формализовать понятие «место человека в структуре управления». С этой целью мы выделили уровни управления [4]. Несмотря на то, что иерархия в структуре организации может быть выражена в разной степени, — нам встречались как образцово-иерархические «пирамидальные» структуры, с большим количеством хорошо выраженных уровней, так и в значительной мере «плоские», неформальные — от трех до пяти уровней управления можно выделить каждый раз. Меньше трех может быть, если только рассматривается «самая верхушка» (руководитель и его заместители) или если речь идет о совсем маленьком коллективе (до 5 человек). Больше 7 уровней в одном коллективе выделять нецелесообразно — это только усложняет анализ связей.

Первый уровень, естественно, включает «первых лиц». Иной раз первое лицо номинально занимает не самую высокую должность, называясь исполнительным директором или заместителем генерального директора, но и эта ситуация не может замаскировать его главную функцию — это **человек, принимающий решения**.

Второй уровень — это «верхушка управления». Заместители директора по разным направлениям (финансовые, коммерческие, исполнительные, по производству, экономике или персоналу), главные инженеры и главные бухгалтеры, руководители филиалов или крупных подразделений. Совладельцы и содиректора — это тоже второй уровень. К нему же относятся главные или ведущие специалисты, чье слово может быть решающим в соответствующей области, чье мнение обязательно учитывают при принятии решения.

Третий уровень мы коротко называем уровнем начальников отделов. В зависимости от специфики структуры предприятия на этом же уровне могут оказаться некоторые главные специалисты и руководители подразделений. Например, главный инженер, как правило, находится на 2-м уровне, а главный механик или главный энергетик чаще — на третьем (но иногда — и на 2-м), что легко понять, если сравнить интенсивность их производственных контактов и меру ответственности. Начальники цехов (или участков), заведующие складами и менеджеры торговых залов, все те, кто руководит отдельным направлением и другими людьми, попадают на этот уровень.

Коротко можно сказать, что **1–3 уровни управления** — это уровни руководителей. Сотрудник такого уровня по отношению к другим сотрудникам чаще выступает как руководитель, а не как исполнитель, он несет ответственность за определенный участок работы (в выполнении которой участвуют другие сотрудники) и его решения оказывают влияние на работу всего коллектива.

Четвертый уровень относится к уровням исполнителей. В больших коллективах на 4-й уровень попадают заместители начальников отделов или, скажем, начальники участков цехов, руководители бригад. В небольшом коллективе на этом уровне оказываются рядовые исполнители, и иногда этим уровнем исчерпывается вся структура управления, но в большинстве случаев сотрудники 4-го уровня не замыкают иерархическую цепочку.

Пятый уровень — уровень рядовых исполнителей. В зависимости от того, насколько крупная и иерархически выстроенная структура нами анализируется, на 5-м уровне могут оказаться как рядовые инженеры, механики, бухгалтеры (в небольшом коллективе), так и начальники отделов (если эти отделы включены в структуру департаментов и управлений).

Шестой и седьмой уровни — это «трудовые пчелы», низовые работники или линейный персонал, удаленный от руководства, исполнители производственных и вспомогательных операций.

Итак, посмотрим, есть ли связь между признаком *инициальность–терминальность* и нахождением человека на том или ином уровне управления.

ИТ	1	2	3	4	5	6	7	Всего
инициальный	49	123	316	347	147	50	40	1072
терминальный	37	114	318	458	239	69	57	1292
Всего	86	237	634	805	386	119	97	2364

Критерий хи-квадрат говорит, что есть сильная связь на уровне $p < 0,001$. Для более наглядной визуализации этой связи укрупним рассматриваемые уровни (соединим 1 и 2, а также 5, 6 и 7) и воспользуемся средствами Excel:

ИТ	1-2	3	4	5-7
инициальный	↑ 16,0%	↑ 29,5%	↓ 32,4%	↓ 22,1%
терминальный	↓ 11,7%	↓ 24,6%	↑ 35,4%	↑ 28,3%
Среднее:	13,7%	26,8%	34,1%	25,5%

Мы видим, что среди руководителей больше *инициальных*, а среди исполнителей — *терминальных*. Объединение данных по уровням 1–3 и 4–7 делает эту зависимость еще более наглядной:

ИТ	1-3	4-7
инициальный	↑ 45,5%	↓ 54,5%
терминальный	↓ 36,3%	↑ 63,7%
Среднее:	40,5%	59,5%

Практика же нам подсказывает, что чем более *инициальным* является руководитель, тем сильнее он нуждается в *терминальном* ближайшем подчиненном, который смог бы подхватить и «довести до ума» его идеи и начинания, освободив руководителя от столь тягостной для него рутинной работы. Причем, как правило, для активного руководителя таких *терминальных* сотрудников надо два, а то и три.

Что же происходит с признаком *игноративность–коннективность* на разных уровнях управления? Критерий хи-квадрат не обнаруживает связи между этим признаком и занимаемым уровнем управления. Вот исходные данные:

ИК	1	2	3	4	5	6	7	Всего	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	6 (%)	7 (%)	Всего
игноративный	44	102	270	364	169	64	38	1051	4,2%	9,7%	25,7%	34,6%	16,1%	6,1%	3,6%	100%
коннективный	42	135	364	441	217	55	59	1313	3,2%	10,3%	27,7%	33,6%	16,5%	4,2%	4,5%	100%
Всего	86	237	634	805	386	119	97	2364								

Укрупнение данных тоже такой связи не обнаруживает. Приведем процентные соотношения:

ИК	1-2	3	4	5-7
игноративный	↑ 13,9%	↓ 25,7%	↑ 34,6%	↑ 25,8%
коннективный	↓ 13,5%	↑ 27,7%	↓ 33,6%	↓ 25,2%
Среднее:	13,7%	26,8%	34,1%	25,5%

И самое общее:

ИК	1-3	4-7
игноративный	↓ 39,6%	↑ 60,4%
коннективный	↑ 41,2%	↓ 58,8%
Среднее:	40,5%	59,5%

Как видим, и среди руководителей, и среди подчиненных соотношение между *игноративными* и *коннективными* соответствует среднему для выборки.

Отдельный вопрос, почему в нашей выборке значительно больше *коннективных*, чем *игноративных*. Соответствует ли это соотношению в генеральной совокупности? Либо для устойчивых больших коллективов *коннективность* необходима для поддержания стабильности? По нашему мнению, вероятнее второе. Но эти вопросы требуют дальнейшего изучения.

Предварительные выводы

- Шкалы *инициальность–терминальность* и *игноративность–коннективность* можно рассматривать как самостоятельные характеристики, отличные от соционических признаков.
- С усилением первой или второй (рациональной или иррациональной) функции в модели А соционического типа человека эти характеристики напрямую не связаны.
- Эти шкалы не имеют выраженных гендерных различий.
- С возрастом увеличивается *терминальность* и, соответственно, уменьшается *инициальность*. Шкала *игноративность–коннективность* возрастных изменений не показывает.
- Среди руководителей больше *инициальных*, а среди исполнителей — *терминальных*.
- Среди персонала больших устойчивых коллективов *коннективных* больше, чем *игноративных*.

(окончание следует)

Л и т е р а т у р а :

1. Гуленко В. В. Теория подтипов: система DCNH // Соционика, ментология и психология личности. — 2007. — № 6. — С. 5–15.
2. Гуленко В. В., Мегедь В. В. Совместимость и дуальность // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 1. — С. 39–44.
3. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Система DCNH в соционическом консультировании // Соционика, ментология и психология личности. — 2014. — № 2. — С. 5–15.
4. 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.
5. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Подтипы и... подтипы. — Доклад на XXII Международной конференции по соционике «Психоинформационные технологии, кадровый менеджмент и психология личности», г.Киев, 16-23 сентября 2006 г.
6. Одоевцева И.В. На берегах Невы. — М.: Захаров, 2005. — 432 с.
7. Стовяк М.Ф. Бор и Эйнштейн: ТИМ и внетипные отличия // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — № 3. — С. 32–43.

Статья поступила в редакцию 01.02.2014 г.