Автор: admin
02.07.2010 11:09 -

В.В.Гуленко, Киев, 15.07.1992

Опубликовано: «Соционика, ментология и психология личности», 1996, № 2.

1. Исходное положение " Point of departure

Попытки проанализировать интертипные отношения предпринимались рядом авторов. Кроме классического описания А.Аугустинавичюте [1], во многом опиравшейся, видимо, на трасакционный анализ Э.Берна, и более конкретно-практических работ Л.Станкевичюте [3], анализ интертипных отношений на основе модели А находим у Н.Медведева [4] и И.Каганца [5].

Подход к интертипным отношениям у двух последних авторов отличается логической строгостью и формальной убедительностью, но для глубинного понимания законов типального взаимодействия вряд ли дает что-то новое. Мало применим он пока и для практических задач соционики, например, для прогноза совместимости в коллективе.

Оригинальное исследование этого вопроса провел Е.Шепетько, сумевший разложить цельное интертипное отношение на 4 простых свойства " взаимопомощь, взаимопонимание, управление и конфликт [6]. К сожалению, не все выводы из его теории подтверждаются результатами наших соционических работ. Тем не менее, практическое приложение его метода простой классификации вызывает большой интерес " слишком уж редко встречаются соционические разработки, направленные на реальные нужды социума.

Своей задачей я также поставил намерение избежать абстрактности и механистичности чисто модельного подхода. В настоящей работе я старался уделить максимум внимания прикладному аспекту отношений, во-первых, и опираться в их анализе на известные и всем доступные соционические понятия, во-вторых.

Предлагаю вашему вниманию системное описание отношений между типами с точки зрения малых групп, образуемых юнговскими шкалами. В статье также приводится разложение интертипных отношений на простые составляющие.

Summary. The analysis of intertypal relations carried out till now is in spite of its formal persuasiveness too mechanistical and poor of use for social-and-psychologocal praxis. There is

a new attemp trying in the paper to give a system description of relations between types based on simple socionical notions.

2. Малые группы " Small groups

В данном иследовании я буду прежде всего использовать 4 классических юнговских шкалы, комбинируя их попарно.

При помощи шкал рацио/иррациональность и экстра/интроверсия образуются четыре малые группы, которые я назвал *темпераментными*. Их обоснование и описание можно найти в моей работе « Гарантии продуктивного обучения» [8], которая выросла как итог совместных с моими коллегами исследований в киевских школах.

В результате комбинирования признаков логика/этика и сенсорика/интуиция образуются малые группы, обычно называемые дискуссионными клубами. Я пользуюсь ещё названием группы *установки*, поскольку каждый клуб ориентирован на тот или иной род деятельности в обществе.

Установок всего четыре " социальная, управленческая, научно-исследовательская (сайентистская) и гуманитарная. Подробно я их рассмотрел в работе «Социотипы в коммуникации» [7].

Таким образом, интертипные отношения могут быть прослежены через призму взаимодействия, с одной стороны, темпераментов, что соответствует поведенческому аспекту совместимости, а с другой стороны, установок на род деятельности, что соответствует информационному аспекту совместимости.

Хочу заметить, что рассмотрение интертипных отношений с точки зрения именно этих малых групп " далеко не единственно возможное даже в рамках только юнговских шкал. Однако оно дает тот срез типной взаимности, который удобен как для лекционного объяснения, так и для проведения социотренинга, поскольку позволяет отслеживать не только информационное наполнение разговора но и отдельно " темпераментную динамику коммуникации в паре.

Summary.

Intertypal relations can be looked through from the view point of two small groups` sorts built by jungian scales. Temperament groups (choleric, phlegmatic, sanguinic and melancholic) are formed by means of scales ratio/irrationality and extra/introversion. Attitude groups (Socials, Managers, Scientists and Humanitarians) are formed by means of scales logic/ethic and sensing/intuition.

3. Взаимодействие темпераментов " Interaction of temperaments

Совместимость между разными темпераментами нам известна по исследованиям В.И.Куликова [9]. Данные, накопленные им в течение 15 лет, свидетельствуют о том, что в супружеских парах встречаются преимущественно следующие сочетания темпераментов: холерического с флегматичеким и сангвинического с меланхолическим.

3.1.

С холериком лучше всего уживается флегматик, потому что последний терпеливо переносит эмоциональные вспышки первого и, кроме того, импонирует ему своей серьёзностью, надёжностью и ответственностью.

С сангвиником лучше всего себя чувствует меланхолик: иррациональные переключения первого его не только не раздражают, а, наоборот, снабжают новыми интересными впечатлениями и отвлекают от грустных мыслей.

Такой вид взаимодействия темпераментов будем называть КОМФОРТНОСТЬ.

3.2.

А теперь о несовместимых темпераментах. С холериком хуже всего уживается меланхолик. Холерическая резкость и прямолинейность больно ранит чувствительного меланхолика, а немотивированные меланхолические перепады настроения выводят из себя неуравновешенного холерика. Получается замкнутый круг взаимных раздражений.

С сангвиником плохо уживается флегматик. В силу своей рациональной инертности флегматик никак не поспевает за оживленным и динамичным сангвиником. С другой строны, динамизм сангвиника в глазах флегматика выглядит как поспешность,

поверхностность, необязательность. Взаимные претензии друг к другу не замедлят проявиться.

Этот вид взаимодействия темпераментов назовем ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ.

3.3.

Кроме крайних позиций темпераментного взаимодействия есть и промежуточные. Частично совместимы, например, холерик с сангвиником. Напряженность может возникнуть, в частности, из-за того, что оба экстраверты и поэтому в одинаковой степени стремятся лидировать. Но она же может быть снята за счёт того, что сангвиник как гибкий тип просто сумеет уйти в сторону от назревающего столкновения.

Флегматик частично совместим с меланхоликом. В таком союзе неизбежно будет присутствовать сочувствие и уважение к внутреннему миру другого человека, но в то же время нарастать отчужденность из-за недостатка инициативности.

И в первом, и во втором случаях для сохранения баланса необходимо подстраиваться друг под друга, причем это должны делать обе стороны в равной мере. Такой вид отношений будем называть ПОДСТРОЙКА.

3.4.

И, наконец, о том, какая получится взаимность, если встретятся два одинаковых темперамента. Для этого вида взаимодействия характерен широкий разброс показателя совместимости. Легче всего уживаются два сангвиника, так как представители этих темпераментов не зацикливаются на разногласиях. На втором месте по уживчивости " терпеливые флегматики, на третьем " чувствительные меланхолики и труднее всего приходится двум холерикам, потому что оба активны и плохо управляют своими эмоциями.

Отношение между двумя тождественными темпераментами будем называть ОДНООБРАЗИЕ.

Рабочие тесты на темпераментную взаимность приведены в Приложении N2.

Summary

The best compatibility has been observed between choleric and phlegmatic people on one side and between sanguinic and melancholic on another side (COMFORT). The middle compatibility is in persons paars choleric-sanguinic and phlegmatic-melancholic (ACCOMODATION). People that turn out to be incompatible are choleric-melancholic and sanguinic-phlegmatic (DESORIENTATION). Interaction of two identical temperaments has various degrees of compatibility, but is similar by its little informativity (IMMUTABILITY).

4. Взаимодействие установок " Interaction of attitudes

Установки на род деятельности могут быть совместимы или нет в зависимости от того, имеют ли эти сферы общие границы. Если общих границ нет, то установки не пересекаются и не противоречат друг другу. Более того, всегда интересно знать, что происходит в «другом измерении», поэтому представителя противоположной установки принимают как интересного гостя.

4.1.

Вызывающие друг у другу дружественный интерес клубы " это, во-первых, Управленцы и Гуманитарии. Управленцы приглашают к себе на производство Гуманитариев для психологических тренингов, улаживания конфликтов, проведения выставок и концертов. Гуманитарии же узнают от Управленцев о насущных производственных проблемах, реальных запросах человека, находят среди них спонсоров.

Во-вторых, дружественное расположение проявляют друг к другу клубы Сайентистов и Социалов. Сайентисты предлагают Социалам интересные для них идеи и разработки о развитии общества под влиянием новых открытий и технологий, а Социалы содействуют Сайентистам в проведении их конференций и симпозиумов, оказывают рекламные и посреднические услуги для приближения их разработок к социальной практике.

В обоих случаях столкновения интересов не происходит. Наоборот, возникает располагающая к дружескому общению психологическая атмосфера. Такой вид взаимодействия установок будем называть ГОСТЕПРИИМСТВО.

При гостеприимстве установок партнёры не стремятся изменить поведение друг друга, длительных споров между ними не возникает.

4.2.

При совпадающих установках на род деятельности социотипы взаимодействуют внутри одного и того же дискуссионного клуба. Естественно, такая коммуникация порождает большое количество обсуждений и споров. Каждый из партнёров чувствует себя вправе настаивать на своем мнении и не соглашаться с собеседником, который, однако, тоже уверенно ориентируется в обсуждаемой проблематике, но высказывается с других позиций.

Не стану здесь касаться вопроса о том, какая психологическая атмосфера складывается в каждом клубе и как руководить его работой. Освещение этих проблем читатель найдёт в [7]. Скажу только, что легче всего протекает обсуждение проблемы у Гуманитариев, второе место занимают Сайентисты, третье " Социалы, и труднее всего организовать конструктивную дискуссию в клубе Управленцев " наиболее волевых и практичных социотипов, отвергающих интуитивные гипотезы и эмоциональные призывы.

Этот вид взаимодействия будем называть ДИСКУССИЯ.

При совпадающих установках возникает перекрещивание интересов, что порождает многочисленные дискуссии при относительном равенстве сил. Спорящие партнёры доказывают свои позиции, но при этом пытаются понять другого, не вмешиваясь в его поведение.

Summary

The compatibility between attitudes to action field is determined by that wether they have any common borders. There is a friendly interest the Managers and Humanitarians as well as Scientists and Socials which don`t have common borders excite by each others (HOSPITALITY). A crossing of interests occurs in case of coincided attitudes what generates debates by relative forces equality (DISCUSSION).

5. Переход границы " Crossing the border

Установки на пограничные роды деятельности взаимодействуют аналогично перекрестным трансакциям Берна [3, с.20], причем как открытым в случае близкого расположения границы, так и скрытым в противоположном случае.

Социотипы, относящиеся к клубам, которые имеют общую границу, неизбежно начинают вмешиваться в соседнюю сферу деятельности, что не может не приводить к росту психологической напряженности между ними. Рассмотрим для примера один из маршрутов такого вмешательства.

Управленцы проявляют склонность вмешиваться в деятельность Сайентистов, так как имеют с ними общую функцию логики. Ставя производственную практику выше науки, они нередко пренебрежительно высказываются об ученых, обвиняя их в оторванности от жизни, бесполезности и других интуитивных «грехах». Управленческий социотип, возглавив научный институт, может превратить его в заурядное производство усовершенствований и дополнений к уже известному, не имеющее ничего общего с принципиально новыми открытиями.

Сайентисты, в свою очередь, склонны вмешиваться в деятельность Гуманитариев. Общая граница этих глубов проходит по интуиции. Осуществляется такое вмешательство с самыми добрыми намерениями: из желания помочь построить четкую логическую схему какого-нибудь гуманитарного явления, поднять математизацию и формализацию гуманитарных дисциплин до уровня естественнонаучных и т.п.

Если сайентист руководит организацией чисто гуманитарной направленности, например, театром или психологической службой на предприятии, то в её деятельности начинает исчезать главная специфика этой установки " чувственная душа, принятие общечеловеческих нравственных проблем в качестве своих.

Гуманитарии имеют общую границу с Социалами " этику. Вмешательство в социальную сферу происходит обычно под лозунгом нравственного возрождения, патриотизма, гражданского чувства и приводит в экстремальном случае к тем или иным формам социальной демагогии и манипулированию на этой основе общественным сознанием.

К отрицательным последствиям такого вмешательства относится отвлечение людей от

решения конкретных социально-бытовых проблем, их уход в религию, медитацию, самосовершенствование или, что намного хуже, их участие в идеологических деструктивных движениях, предлагающих простые решения сложных проблем.

Социалы же, переходя границу сенсорики, отделяющую их от Управленцев, вмешиваются в производственную сферу. Обещая поставить на первое место нужды конкретного человека, они слабо учитывают объективные экономические законы, по которым ничем не подкрепленная социальная защита оборачивается нарушением необходимых пропорций производства, без соблюдения которых не может быть социального процветания.

Социал, руководящий промышленным предприятием, рискует зациклится на проблемах социальной справедливости " премиях, льготах, путевках, профсоюзных и женских вопросах и сдвинуть тем самым ориентацию коллектива с его главной задачи " производства материальных благ на их распределение.

Таким образом, круг замкнулся. Подобная цепь вмешательств, конечно, может протянуться и в противоположную описанной сторону, т.е. по схеме Сайентисты " > Управленцы " > Социалы " > Гуманитарии. В любом случае проникновение через границы соседних установок " процесс объективно обусловленный и сильно сказывающийся на совместимости типов, вступающих в коммуникацию.

Отличие взаимодействия установок от темпераментного взаимодействия заключается в том, что для пересечения интересов установки должны ярко проявится в деятельности, а это требует определённого времени. Темпераментные же эффекты возникают гораздо быстрее, потому что проявляются сразу же после вступления в контакт.

Итак, взаимодействие темпераментов определяет совместимость на близких коммуникативных дистанциях, а взаимодействие установок " совместимость на далеких дистанциях.

Summary

The sociotypes belonging to attitude groups that have a common border beginn enevitably to intervene in neighbouring action field what can`t not lead to increase of psychological tensions

between them. Usual itineraries of such intervention have a circle nature: Managers " > Scientists " > Humanitarians " > Socials and vice versa.

6. Психологическая экспансия " Psychological expansion

Любое вторжение на территорию соседних установок происходит с явной или скрытой позиции силы, но имеет свои особенности. Оно оправдывается тем, что у рассматриваемого типа есть развитая функция, которая является общей с пограничным клубом. Этот совпадающий канал может быть как первым в формуле типа, так и вторым. Например, социотип «Лирик»(ИЭИ) связан с Социальным клубом через канал этики Е, а с клубом Сайентистов " через интуицию Т.

6.1.

Более мягкое вторжение получается, если экспансия осуществляется со второй функции. В этом случае со временем коммуникация принимает очертания переговорного процесса: партнёры путем обсуждений и уступок будут пытаться урегулировать возникающие по вине одной из сторон (асимметричные отношения) или их обеих (симметричные отношения) противоречия.

Такой характер коммуникации объясняется самим устройством второго канала, который играет роль мыслительной и децисивной (принятие решений) функции. Иными словами вмешательство практически сводится к попыткам навязать свое мнение при нежелании вникать в позицию другой стороны. До поведенческого вмешательства дело, как правило, не доходит.

Такой вид взаимодействия установок назовем ОПАСЕНИЕ. Он ярче всего проявляется в том, что партнёры стремятся к выяснению отношений, но не выполняют принятых в результате переговоров обязательств. Зная это, ведут себя осмотрительно в отношении друг друга.

6.2.

Но если вторжение происходит с первой функции рассматриваемого социотипа, оно приобретает более жесткий характер " центр тяжести при этом переносится на канал поведенческой активности. Перекрещиваются при этом не столько внутренние утремления, сколько их внешняя реализация. «Пристройка сверху» становится реальностью, поскольку первая функция в формуле типа является поведенческо-экспрессивной.

Каждый человек, плохо осознавая это, предлагает другим принимать себя таким, какой он есть. На чужой территории установка на род деятельности не меняется. Его стиль поведения, различается только по принципу «спокойная ситуация, либо экстремальная». В случае внешнего сопротивления, приводящего к стрессу, наиболее проявляется первая функция типа и если рядом в этот момент находится представитель пограничного по этому аспекту клуба, происходит явное вмешательство в дела соседа.

Взаимодействие установок по этому принципу будем называть ВМЕШАТЕЛЬСТВО. Оно заключается в том, что партнёры, стремясь изменить поведение друг друга, вторгаются в чужие дела с минимальными объяснениями. Напряженность в этом виде контактов обостряется за счёт того, что оба партнёра оказываются не готовыми к переговорам " предпочитают решать вопрос либо с позиции силы, либо вообще разорвать отношения.

Взаимность установок между социотипами можно оценить при помощи тестов, приведенных в Приложении N2.

Summary

There are two kinds of psychological expansion considered. First one: the partners aspire to elucidation of relationships and their normalization, but don`t fulfil the obligations accepted in result of negotiations (CAUTION). Second one: the partners aspiring to change the behaviour of each other intervene in foreign affairs with minimum explaining that (INTERVENTION).

7. Разложение по шкалам " Decomposing on scales

Описанные в предыдущих разделах виды взаимодействий можно представить более формализовано " как разложение по шкалам. Этот способ напоминает предложенный Е.Шепетько метод простых классификаций (МПК) [6], но не нарушает в отличие от него выработанных соционических канонов структурного оформления получаемых групп. В данном вопросе я являюсь сторонником унификации, так как любые уходы в сторону от системы, которая уже чётко отработана и удобна, должны быть оправданы. МПК " всего лишь иная форма стандартного комбинаторного метода, применяемого в соционике.

7.1.

Темпераментный аспект взаимодействия социотипов раскладывается на четыре уже известные нам по п.3 составляющие при помощи двух осей, а именно:

- оси «баланс-дисбаланс», отражающей величину прикладывемых усилий, необходимых для поддержания нормального двустороннего общения и
- оси «устойчивость-колебания», передающей характер протекания процесса коммуникации во времени.

Графически эта раскладка выглядит так:

баланс ПОДСТРОЙКА | КОМФОРТНОСТЬ
| | колебания " " " " ----|-------- устойчивость |
ОДНООБРАЗИЕ | ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ | дисбаланс

1. *Комфортность* " это устойчивый баланс темпераментов, где равновесный характер общения обеспечивается сам по себе и не требует каких-либо дополнительных затрат усилий.

2. *Дезориентация* " это устойчивый дисбаланс темпераментов, где происходит непрерывное нарушение состояния равновесия сторон, и нужно прикладывать немало сил, чтобы сохранить удовлетворительную степень взаимности.

3. *Подстройка* " это колебательный баланс, т.е. периодически нарушающееся равновесие в общении, где обе стороны должны то и дело прикладывать усилия, чтобы возвращать коммуникацию в исходное состояние.

4. *Однообразие* " это колебательный дисбаланс, т.е. приодически возникающее равновесие в общении, где усилия прикладываются для того, чтобы нарушать обычное монотонное состояние, обусловленное креном в одну и ту же темпераментную сторону.

7.2.

Аспект взаимодействия установок в свою очередь также можно представить в виде разложения по двум осям. Полюса этих осей я именую следующим образом:

- «толерантность-экспансия», образующие шкалу для разделения пограничных установок, покушающихся на сферу действия друг друга, от установок, не имеющих общих границ;

- «диссонанс-консонанс», образающие шкалу согласия или разногласия мнений, что является следствием готовности к компромиссу и вообще «ведению переговоров» между разнонаправленными установками.

Пересечение этих осей дает такую схему разложения аспекта установок на компоненты:

толерантность | ДИСКУССИЯ |
ГОСТЕПРИИМСТВО | диссонанс " " " " " --- | " " " " " --- консонанс
| ВМЕШАТЕЛЬСТВО | ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ |
экспансия

1. *Гостеприимство* " толерантность (терпимость) друг к другу в условиях консонанса (согласие с мнением другого). Соционическая аналогия одной из четырёх «жизненных позиций» Э.Берна, а именно Я+Ты+ (положительная оценка себя и другого) [3].

2. *Дискуссия* " это толерантность друг к другу в условиях диссонанса (разногласий во мнениях). Спорное обсуждение вызывающих общий интерес тем. Соционическая аналогия жизненной позиции Я-Ты- (отрицательная оценка себя и другого).

3. *Опасение*, или осмотрительность " это попытка экспансии на территорию соседней установки, которая заканчивается консонансом (согласием) в результате переговорного процесса. Так как попытки вторжения в принципе не устранимы, в отношениях возникает определённая осмотрительность или осторожность к партнёру. Соционическая аналогия жизненной позиции Я-Ты+ (отрицательная оценка себя, положительная оценка другого).

4. *Вмешательство* " это экспансия на территорию соседней установки, которая приводит к диссонансу (нарастанию разногласий) при попытках «сесть за стол переговоров». Партнёр, совершивший экспансию, искренне недоумевает, из-за чего возникли претензии: с его точки зрения он действовал совершенно правильно. Уступки друг другу проблематичны. Соционическая аналогия жизненной позиции Я+Ты- (положительная оценка себя, отрицательная оценка другого).

Summary

Described in previous parts interaction kinds can be also presented more formal " as

decomposition on scales. The temperamental aspect of sociotypes' interaction is decomposed by means of scales balance/disbalance and oscillation/stability. The aspect of attitudes' interaction can be described in its turn by means of two axes " tolerance/expansion and dissonance/ consonance.

8. Итоговое рассмотрение " Resulting consideration

Все рассмотренные компоненты взаимодействий сведем в единую таблицу, наглядно демонстрирующую, как образуются интертипные отношения в результате наложения темпераментного аспекта и аспекта установки: Таблица 1

Темперамент	ГОСТЕПРИИМСТВО
(Я+Ты+)	ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ
(Я-Ты+)	ДИСКУССИЯ
(Я-Ты-)	ВМЕШАТЕЛЬСТВО
(Я+Ты-)	

Установка

КОМФОРТНОСТЬ	1. Дуальность	2. Полудуальность
ПОДСТРОЙКА	5. Активация	6. Заказ обратный
ОДНООБРАЗИЕ	9. Суперэго	10. Деловые
ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ	13. Конфликт	14. Ревизия прямая

1. Дуальность " комфортное гостеприимство

Интересное гостеприимное общение, которое никогда не надоедает. В поведении партнёры уравновешивают друг друга, создавая ощущение психологической «невесомости». Не надо контролировать свои поступки, можно оставаться самим собой. Из-за того что обязанности в любом деле распределяются почти автоматически, экономится немало энергии для новых дел. Разногласия и споры улаживаются не путем компромисса " нахождения средней линии, а путем сотрудничества, т.е. вскрытия истинных нужд другого, которые не противоречат вашим, и удовлетворения их.

2. Полудуальность " опасливый комфорт

Интересное общение, во время которого партнёры опасаются сблизиться на более короткую дистанцию, так как чувствуют, что тем самым комфорт будет нарушен. Приятно пообщавшись некоторое время, собеседники не знают, что делать дальше. Однако подобные заминки не обсуждаются и внимание на них не сосредотачивается. Временами в поведении друг друга отмечают неприятные для себя моменты. В делах обязанности удачно распределяются в соответствии с темпераментом. Расхождения во мнениях разрешаются компромиссным путем " благодаря взаимным уступкам.

3. Погашение " комфортная дискуссия

Вступив в общение партнёры втягиваются в дискуссию, во время которой чувствуют себя комфортно. Более активный высказывает суждения, более сдержанный комментирует их, внося свои поправки. Стиль поведения импонирует друг другу. Вызывает приятное удивление, как своеобразно мыслит партнёр. Однако в присутствии третьих лиц происходит настоящее погашение " партнёр препятствует вашим попыткам развивать обоюдно интересную мысль, оспаривая ее.

4. Мираж " вмешательство в комфорт

Общение не столько интересное, сколько полезное. Комфортность ощущается только при спокойном характере коммуникации. Несогласия и споры могут возникнуть совершенно внезапно. Когда оба попадают в стрессовую ситуацию, уравновешивание нарушается: успокоить друг друга не удается. Неприятно поражает то, что партнёр иногда довольно грубо вмешивается в ваши дела, не предупредив об этом. Результатом этого могут быть бурные выяснения отношений. Партнёр часто не одобряет тех дел, которыми вы занимаетесь с душой. Дискуссии непродуктивны.

5. Активация " гостеприимная подстройка

Общение интересное, но не глубокое. Контакт нетрудно завязать, но так же легко и прервать. Для сохранения внимания к партнёру на более длительное время нужно прикладывать усилия. Желания вступить в дискуссию не возникает: высказав свое мнение возвращаешься к разговору в нейтральном тоне. Узнав друг друга поближе, партнёры заставляют себя общаться на равных. Привыкший командовать снижает претензии, а нижестоящий чувствует повышение своего коммуникативного статуса. Из-за этого эффекта длительное общение напрягает обоих.

6. Обратный заказ " опасливая подстройка

Общение не столько интересное, сколько тонизирующее и мобилизующее. К

высказываемому партнёром мнению, а также его поведению относишься критически. Если наступает молчание, испытываешь дискомфорт. Временами кажется, что партнёр что-то не учитывает или не замечает и тогда прикладываешь силы, чтобы обратить на это его внимание. К такому партнёру не очень-то стремишься, гораздо чаще он сам предлагает вам то или иное дело. В зависимости от того, насколько ему удается заинтересовать вас, отношения завязываются или нет. Убедившись, что партнёр снабжает вас действительно ценной информацией, вы пользуетесь ею с большой пользой для себя.

7. Квазитождество " дискуссионная подстройка

Общение носит формальный характер, так как информация, получаемая от партнёра, часто не оправдывает ваших ожиданий. Чтобы вести сносную дискуссию, нужно подстраиваться под стиль собеседника. Очень трудно понять друг друга сразу " смысл высказываний другого раскрывается через довольно продолжительное время, когда вновь возвращаешься к этой проблеме. Одну и ту же мысль партнёры формулируют по-разному. Из-за невозможности что-либо доказать другому возникают недоразумения и непродуктивные споры. В результате этого " недооценка партнёра.

8. Прямой заказ " подстройка для вмешательства

Общение немного напряженное, но притягательное, так как в партнёре видишь реализатора своих планов. Поэтому ищешь пути подстройки под него для завладения его доверием. Это происходит лишь тогда, когда удается как бы застать его врасплох, когда он отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои поступки сознанием. Выйдя из-под «гипноза» партнёр нередко понимает, что его в какой-то степени используют, после чего обычно наступает некоторое охлаждение. Обнаружив ослабление своего влияния, вы предпринимаете меры для более тонкой подстройки. Общение по этой причине приобретает пульсирующий характер.

9. Суперэго " гостеприимное однообразие

Общение вначале интересное, но слишком однообразно-утомительное. Из -за этого приходится делать немало усилий над собой, чтобы внести в него элемент новизны и необычности. Таким способом удается на время достичь довольно большой степени взаимности. Однако со временем начинаешь требовать от партнёра большего ввнимания, чем он обычно вам уделяет, и на этой почве появляются взаимные упреки и претензии. Партнёры начинают считать друг друга эгоистами. Постоянные мелкие споры " неизбежный спутник этих отношений на короткой дистанции.

10. Деловые " опасливое однообразие

Общение не является особо притягательным, но поначалу присутствует уважение и интерес к партнёру, хотя и с некоторым оттенком официальности. Через некоторое время обнаруживаешь, что партнёр оценивает тебя довольно низко, не имея на то никаких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь как бы поставить его на место, доказать обратное. Длительное общение утомляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить наступившие «серые будни». Взаимность со временем все больше разрушается.

11. Тождество " однообразная дискуссия

Общение продуктивно только при разном багаже знаний и опыта. В этом случае завязывается интересное обсуждение. При равенстве интеллектуальных уровней дискуссия становится затяжной и быстро надоедает. Не без удовольствия пытаешься разрушить однообразие отношений, подталкивая партнёра к несвойственным его темпераменту поступкам. Хотя и присутствует понимание, но нет настоящей заинтересованности друг в друге. Если не нарушать равновесие искусственно, не избежать расхождений с последующим столкновением интересов.

12. Родственность " однообразное вмешательство

Партнёр может привлечь только на расстоянии. При близких контактах после обмена информацией становится скучно, возникает напряженность из-за неумения разрушить установившееся однообразие. В этих отношениях трудно раскрыть себя. В совместных делах происходит взаимное вмешательство, так как партнёры руководствуются противоположными методами действия. В результате пропадает уважение друг к другу.

13. Конфликт " дезориентирующее гостеприимство

Этот партнёр сразу привлекает ваше внимание каким-то необычным воздействием на вас. Если области деятельности разъединены, то общение протекает в целом гостеприимно. Вызывают интерес те методы, которыми партнёр решает свои проблемы. При попытках тесно сотрудничать его поведение начинает вас все больше дезориентировать. В результате такого разнобоя накапливается раздражение, которое может привести к конфликту, если вовремя не разойтись.

14. Прямая ревизия " опасение дезориентации

Общение привлекает тем, что дает вам чувство собственной значимости, основанное на некотором превосходстве над партнёром. При неоправданных поступках или высказываниях с его стороны вы непроизвольно пресекаете кажущиеся вам недопустимыми отклонения от поставленой цели. Однако опасаетесь, что партнёр

обидится, и поэтому стараетесь сдерживать себя. Присутствует желание помочь своему подопечному, проявить заботу о нем. Если партнёр поймет, что ваши действия вызваны не личной неприязнью, а опасением дезориентации, то изменит свое поведение в желаемую вами сторону. Если нет, то отношения могут закончиться разрывом.

15. Зеркальность " дезориентирующая дискуссия

С зеркальным партнёром происходит интересный и ровный обмен мнениями. Однако намечается нарастающая борьба за интеллектуальное лидерство, что приводит со временем к отрыву одного из них. Последующие дискуссии приобретают все более спорный и дезориентирующий характер. Но интерес к мнению другого не пропадает, поэтому партнёры заставляют себя вернуться на исходные позиции. Гораздо большую степень взаимности оба находят в совместных делах.

16. Обратная ревизия " дезориентирующее вмешательство

Партнёр очень привлекает своим образом мыслей и стилем поведения. От него исходит в целом интересная и ценная для вас информация, которая однако кажется вам неполной и требующей уточнения. При попытках высказать партнёру свои замечания обычно завязывается спор, в результате которого ваша критика, хотя и не сразу, во многом им учитывается. Если же партнёр пытается бесзастенчиво навязывать вам свое мнение, отношения могут закончится разрывом. Если отношения все же установились, у партнёра вырабатывается привычка обращаться к вам за советом по тем вопросам, в которых вы продемонстрировали свою компетентность.

Читатель, видимо, удивлен, обнаружив среди интертипных отношений новые их виды " обратный заказ и обратную ревизию. Их введение оправдано по двум причинам. Во-первых, отношений должно быть шестнадцать, а не четырнадцать, как у Аушры (заказ-контракт, как и ревизия-отчет " это две стороны одного и того же отношения). А во-вторых, практика показала, что в инволюционном кольце соцпрогресса действуют обратные закономерности, в силу которых левые заказ и ревизия принципиально иные.

Если в эволюционном кольце ревизия " это пресечение отклонений, то в инволюционном " всего лишь требование уточнений и дополнений. Эволюционный, или прямой заказ " это нахождение удобного приемника для своей информации, а инволюционный, или обратный заказ " это выбор такого передатчика, который поставляля бы ценную для вас информацию. С разделением асимметричных отношений на два вида эта особенность полностью учитывается.

Summary

All considered components of interaction have been brought together in united table in which attitude is put horizontal and temperaments are placed vertical. On the crossing points there are intertypal relations built. The paper finishes with short descriptions of all them. Basically it is possible to build 16 relations:

* duality	* back order
* semiduality	* superego
* extinction	* dealing
* mirage	* mirror-like
* activation	* relationship
* forward order	* conflict
* identity	* forward revision
* quasi-identity	* back revision

Приложение N1. Тесты на темпераментную взаимность.

Приложение N2. Тесты на взаимность установок.

Вниманию желающих стать пользователями наших тестов ! Применение разработанных нами тестов в соционической практике исходит из положения, что между двумя социотипами могут сложиться *любые* интертипные отношения. Методика строится как раз на учете той разницы, которая обнаруживается между теоретическим интертипным отношением в исследуемой паре, определяемым согласно таблицы интертипных отношений, и реальной степенью взаимности между партнёрами.

Литература

1. Аугустинавичюте А. Теория интертипных отношений. 1982.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. " СПб.: Лениздат, 1992, с.
3. Станкевичюте Л. На подступах к соционике. Алитус, 1985, с. 4 " 12.
4. Медведев Н.Н. Психологические очерки (гипотеза о типности людей). Каунас, 1987.
5. Каганец И.В. Интертипные отношения с точки зрения системотехники. Киев, 1989.
6. Шепетько Е. Анализ и классификация интертипных отношений. Вильнюс, 1990.
7. Гуленко В.В. Социотипы в коммуникации. Киев, январь 1992.

8. Гуленко В.В. Гарантии продуктивного обучения. Темпераментные и стимульные группы " Киев, 13.06.1992 // СМиПЛ, 1996, № 6.
9. Куликов В.И. Индивидный тест «Словесный портрет». Владивосток, 1988.