

© 1997

Гуленко В.В.

ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В рамках соционического анализа проведено описание интертипных отношений с разбиением их на отношения социальной, управленческой, воспитательной и познавательно-исследовательской ориентации.

Ключевые слова: соционика, типы информационного метаболизм, отношения социальной ориентации, отношения управленческой ориентации, отношения воспитательной ориентации, отношения познавательно-исследовательской ориентации,

Рассмотрим комплексные взаимодействия между соционическими типами, вытекающие из их структуры и характера совместно решаемых ими задач. По количеству принимаемых во внимание объектов взаимодействия различаются: унарные (односторонние), бинарные (двухсторонние), тернарные (трехсторонние) и др. интертипные отношения. Бинарные отношения открыты, названы и описаны А.Аугустинавичюте. Их принято записывать в виде таблицы интертипных отношений, содержащей 16 строк и 16 столбцов, на пересечении которых указывается название отношения, соответствующего двум взаимодействующим типам.

В социоанализе интертипные отношения описываются двойко. С одной стороны, их содержание выводится как результат сопоставления сходных и различных информационных аспектов, занимающих то или иное место в соционической модели (см. статью СОЦИОМОДЕЛЬ). С другой стороны, для их описания привлекаются юнговские и иные дихотомические признаки (см. статью ДИХОТОМИЯ), являющиеся универсальными по своей объяснительной способности как для соционических типов, так и для отношений между ними.

При первом способе анализа комфортными для информационного обмена считаются воздействия ведущих позиций ментального кольца на ведомые позиции витального (в дальнейшем мы будем на схемах снабжать их знаком плюс). К негативным, затрудняющим информационный обмен взаимодействиям причисляются воздействия ведущих позиций на ведомые в пределах одного и того же кольца соционической модели (будем помечать их на схемах знаком минус). Смешанные взаимодействия, например, ведущие позиции воздействуют на ведущие в одном и том же кольце, получают промежуточную оценку комфортности в виде знака плюс или минус.

На характер информационного обмена в интертипных отношениях также сильно влияет наличие в них лидера. Те отношения, в которых лидер не выделяется, называются симметричными, все прочие, предполагающие обязательное лидерство одного из соционических типов в диаде, называются асимметричными.

С точки зрения соционической модели, для симметричных отношений характерны трансакции между горизонтальными биномами (парами функций), а в асимметричных отношениях показательны трансакции между горизонтальными биномами одного типа и вертикальными другого. На схемах это отразится как наличие двух стрелок вместо одной для передачи трансакций горизонтально-вертикального вида.

К симметричным отношениям относятся *дуальность, активация, тождество, зеркальность, квазитожество, погашение, суперэго и конфликтность*. К асимметричным – *заказ и прием заказа, ревизия и ревизуемость, полудуальность и мираж, деловые и родственные* отношения. Среди асимметричных четыре первых имеют фиксированного лидера (*заказчик и ревизор*), а четыре последних отличаются тем, что роль лидера в отношениях не закреплена, может перемещаться от одного участника к другому.

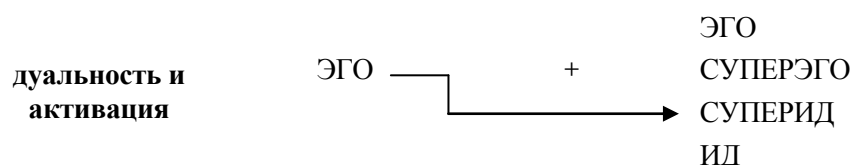
Социоанализ интертипных отношений дает следующий вывод по проблеме межличностной совместимости, волнующей всех исследователей человека. Идеально совместимого отношения, гарантирующего комфортную коммуникацию во всех случаях жизни, не существует. Все интертипные отношения специализированы – имеют четкие условия устойчивости и дистанции коммуникативного комфорта. Социоанализ различает четыре группы отношений по их глубинному предназначению, а именно:

- 1) отношения социальной ориентации

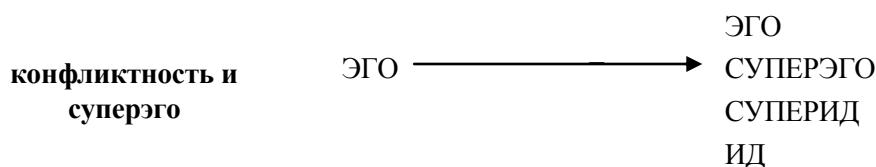
- 2) отношения управленческой ориентации
- 3) отношения воспитательной ориентации
- 4) отношения познавательно-исследовательской ориентации.

К отношениям социальной ориентации относятся *дуальные* и *активационные*, а также их антиподы – *конфликтные* и отношения *суперэго*. *Дуальность* и *активация* считаются в соционике самыми подходящими отношениями для близкой дружбы, создания традиционной семьи. *Конфликт* и *суперэго*, наоборот, разрушают психологический комфорт мирного сосуществования, зато лучше других позволяют решать болезненно назревшие социальные проблемы в экстремальной ситуации, что предполагает хороший результат при быстром сближении на короткий срок.

Это происходит потому, что *дуал* и *активатор* (их можно определить по таблице интертипных отношений) своими ведущими ментальными функциями воздействуют на ведомые витальные функции партнера, что производит, как уже говорилось ранее, благоприятный эффект:

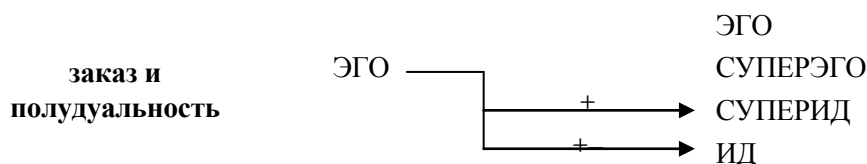


При *конфликтности* же и отношении *суперэго* сталкиваются ведущие и ведомые функции одной и той же ментальности или витальности, что приводит при длительном контакте к перенапряжению и, как следствие, к отторжению партнера:

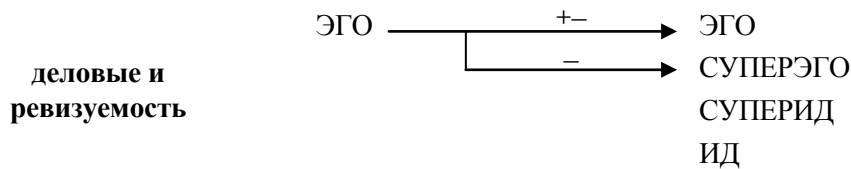


Отношения управленческой ориентации, в отличие от социальных, порождают лишь материально-сенсорный комфорт и плохо обеспечивают комфорт эмоциональный, душевный. Зато они гораздо более управляемы и упорядочены, поскольку построены не столько на чувствах, сколько на рассудке. Отношениями этого класса являются *полудуальность* и *заказ*, а также их антиподы – *деловые* и *ревизуемость*.

Первых два отношения соционализ рекомендует прежде всего для продуктивной работы, так как в них одна из ведущих функций ментала воздействует на ведомую функцию витала партнера, а вторая – на ведущую витала, что и создает необходимое для результативной деятельности сочетание комфорта и рабочего напряжения:

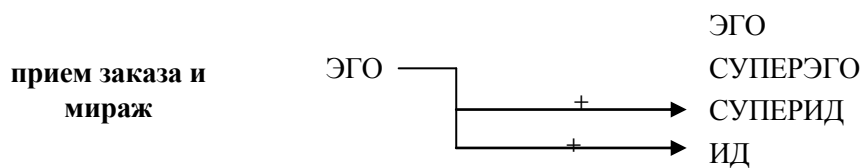


При *деловых* отношениях и *ревизуемости* одна из ведущих ментальных функций воздействует на ведущую же функцию ментала партнера, а вторая ведущая – на ведомую его ментала. Это приводит к эффекту отрицательной обратной связи. Поэтому данные отношения рекомендуются для контроля и коррекции стиля работы. Так как в них присутствует силовой компонент, то при длительных контактах наступает "перерегулировка" и неизбежно нарастает отталкивание:

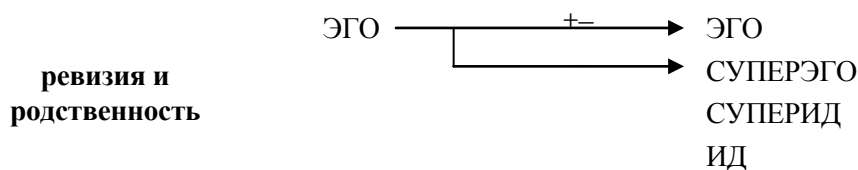


Отношения воспитательной ориентации основываются, как и управленческие, на корректирующем воздействии на вертикальные биномы соционической модели типа партнера, но только не на текущие, расходные позиции, а на накопительные, где хранятся фундаментальные ценности личности человека. Благодаря этому и происходит воспитание – перестройка в соотношении глобальных мыслительных и поведенческих ориентиров. Мягким и медленным воспитательным эффектом обладают прием *заказа* и *мираж*, а жестким и быстрым – *ревизия* и *родственность*.

Прием *заказа* и *мираж* имеют следующий механизм информационного обмена: одна из ведущих ментальных функций воздействует на ведомую витального кольца партнера (приятно-расслабляющий эффект), а вторая – на ведущую его витала (обучающе-воспитывающий эффект):



Ревизия и *родственность* более жестки в силу следующей особенности их информационного обмена: одна из ведущих ментальных функций конкурирует с ведущей ментальной партнера, а вторая ведущая ментала оказывает давление на ведомую его ментала:

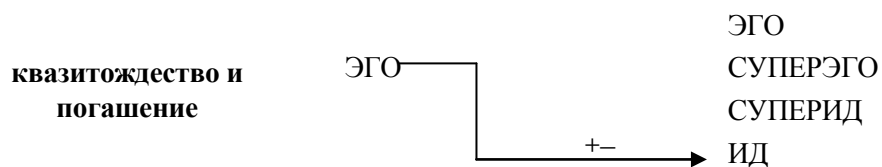


Отношения исследовательской ориентации интенсифицируют логические и интуитивные функции партнеров, что приводит к дискусионности, глубокому изучению личности друг друга, а также интеллектуальному соперничеству.

К этому классу отношений принадлежат *тождественные*, *зеркальные*, а также во многом противоположные им *квазитождественные* и *погашение* (другое название этого отношения – *полная противоположность*). Первая пара исследовательских отношений служит целям выдвижения и развития идей в обоюдоинтересующей партнеров области, создания полной и непротиворечивой картины ее явлений. Этот результат достигается благодаря воздействию ведущих функций на ведущие, а ведомых – на ведомые в одноименных кольцах, что дает возможность оценить себя как бы со стороны:



Вторая пара отношений этой группы – *квазитождественные* и *погашение* – служат оценке и критике взглядов друг друга с точки зрения их применимости, исправлению ошибок в мышлении и действиях при реализации задуманного. Этот очистительный эффект возникает вследствие наложения ведущих и ведомых позиций разных уровней ментальности-вitalности партнеров:



Выслушивая противоположные суждения партнера об интересующем вас предмете, вы получаете ту информацию, которая у вас самих как бы вытеснена в бессознательное и является лишь фоновой. Группа исследовательских отношений рекомендуется социоанализом для совместной интеллектуальной работы, совещаний и консилиумов, мозгового штурма, клубно-дискуссионной деятельности.