Автор: admin
02.07.2010 11:10 - Обновлено 05.10.2010 15:23

В. В. Гуленко, Киев, 02. 04. 1993
Опубликовано: «Соционика, ментология и психология личности», 1996, № 5.

1. Тип как объединение темперамента и установки.

Для образования 16 социотипов, как известно, необходимы четыре биполярных шкалы. Эти шкалы были предложены К. Г. Юнгом в работе «Психологические типы» [1]. Значение основополагающих признаков Юнга известно всем соционикам, но далеко не все умеют применять их в качестве инструмента социоанализа.

Задача данной статьи заключается в том, чтобы помочь тем, кто серьёзно занимается соционической типологией личности, разобраться в непростой природе социона и осветитить его структуру с неизвестных ранее точек проекции. Только таким путем мы увидим социон во всем его объеме или услышим его звучание как гармоничное созвучие аккордов.

Прежде всего нужно правильно выделить существующие в соционе подструктуры – его органические сегменты – и уловить динамическую связь между ними. Без полноты рассмотрения групп, существующих в нем, нельзя осмыслить эту единицу социума как четырёхмерное понятие.

Мы пойдем по пути построения всех возможных проекций социона на плоскость и воссоздания его полной структуры посредством их объединения. При этом прошу не забывать, что та полнота, о которой я говорю в данной статье, касается лишь так называемого юнговского базиса – четырёх открытых им психологических шкал.

Само собой разумеется, что помимо привычного нам набора оппозиций «экстра-интроверсия», «рацио-иррациональность», «логика-этика» и «сенсорика-интуиция» существует много неюн-говских систем дифференциальных признаков, которые описывают личность ничуть не хуже. Но Юнг как великий систематизатор был и остается исторически выбранной нами точкой отсчета в исследовании типологии личности.

Нетрудно убедиться, что базис Юнга позволяет построить шесть разновидностей малых групп по четыре типа в каждой. Это число мы получим, если воспользуемся формулой

комбинаторики для количества сочетаний из четырёх шкал (n) по две (k):

$$C_n^k = \frac{n!}{k!\,(n-k)!} = \frac{1*2*3*4}{2*2} = 6.$$

Наиболее доступными для понимания из этих шести являются два сорта групп, а именно темпераментные и группы установки. Их анализ читатель найдёт в работах [5] и [6].

Здесь только напомню, что *темпераментные* группы образуются путем комбинации шкал «рацио-иррациональ-ность» и «экстраинтроверсия», а группы *установки* – двух других шкал – «логика-этика» и «сенсорика-интуиция».

Всего в 16-типном соционе можно выделить четыре обобщенных темперамента:

1. экстрарациональный (условно холерический), который характеризуется прямотой и эмоциональной несдержанностью в поведении,
2. интрорациональный (условно флегматический), к которому относятся наиболее выдержанные и равномерно работающие типы,
3. экстраиррациональный (условно сангвинический), для которого характерна живость и непреодолимая тяга к сменяемости внешних впечатлений,
4. интроиррациональный (условно меланхолический), которому присущи повышенная чувствительность и тонкость внутренних переживаний. Чтобы не путать соционические темпераменты с физиологическими, будем их называть соответственно Напористый, Уравновешенный, Гибкий и Чувствительный.

Группы установки различаются между собой направленностью на четыре смежных, но принципиально разных сферы общественной жизни, где их природный потенциал проявляется наиболее эффективно:

1. управленческая установка (логико-сенсорные и сенсорно-логические) – управление организацией материального произ-водства, машинами и механизмами;

2. социальная установка (этико-сенсорные и сенсорно-этические) – социальная сфера общественной жизни, включающая торговлю, снабжение, рекламу, социальное обеспечение, сервис и досуг;
3. гуманитарная установка (этико-интуитивные и интуитивноэтические) – культура и искусство, психология, воспитание, религия, идеология;
4. сайентистская установка (логико-интуитивные и интуитивнологические) – научные

исследования и эксперименты, разработка концепций и прогнозов, познание законов природы и общества.

Каждый темперамент может решать задачи в любой из четырёх больших сфер общественной жизни или, что то же самое, каждая установка может осуществиться через любой из типных темпера-ментов. При этом желательно соблюдение пропорций между всеми ячейками, иначе возникает волна вмешательства и вытеснение тех или иных типов из сферы действия их природных склонностей.

Если производственник занимается разработкой научных теорий, а гуманитарий берется решать проблемы социальной справедливости и т. п., результат может быть только плачевным: общество «болеет» некомпетентностью [7]. С другой стороны, несоблюдение баланса в распределении человеческих ресурсов между четырьмя важнейшими сферами неизбежно ведёт к явной или скрытой безработице, а значит, и к росту социальной напряженности.

Первый, наиболее простой и наглядный способ создания стройной типологии, демонстрирует как раз оптимальное распределение эмоционально-психологической энергии людей по основным участкам приложения сил в обществе. Вот он в табличном виде:

Таблица 1 Формальная структура социона

Установка/ Темперамент		Управленцы	
Холерики	PS	PT	ES
Флегматики	LF	LI	RF
Сангвиники	FL	IL	FR
Меланхолики	SP	TP	SE

2. Восприятие вещей и идей.

Одно из определений психического процесса восприятия, или перцепции, звучит так:

«восприятие – это целостное отражение предметов, ситуаций и событий, возникающее при непосредственном воздействии физических раздражителей на рецепторные поверхности органов чувств» [3].

В соционике перцепция моделируется двумя воспринимающими функциями – сенсорикой и интуицией. В приведенном выше определении акцент ставится на сенсорном компоненте, т. е. вещест-венном полюсе этой шкалы. А как насчет восприятия идей?

Обычно идея трактуется в психологии как обобщенный образ реальности. Можно ли напрямую, минуя словесно-логическое мышление, воспринимать не конкретно-сенсорный образ, а сразу абстрактный, т. е. идею? Если мы ответим да, – а мы делаем это, так как принимаем интуитивно-иррациональное восприятие как факт, – то тем самым признаем за идеей право на самостоятельное, хотя и совместное с ее материальным носителем существование.

Определение перцепции в традиционной психологии, как мы видим, довольно однобоко. Я как соционик не могу согласиться с тезисом, что идеальное существует только в голове человека и обязательно опосредовано рациональным. Из этого следовало бы, что четыре социотипа – интуитивные иррационалы – воспринимают только иллюзии.

Интуитивная перцепция – прямое восприятие идей, зашифрованных в производных второго и третьего порядков материальных процессов, – такой же факт действительности, как и мгновенные ощущения, возникающие при ощупывании рукой предмета или разглядывании глазом его поверхности. К сожалению, физиологи пока мало внимания уделяли второму, принципиально иному способу функционирования органов чувств.

Но как бы там ни было, социоанализ отвергает трактовку интуитивного образа как производного от сенсорного и рассматривает оба полюса перцептивной шкалы – сенсорику, дающую конкретное отражение действительности, и интуицию, отражающую то, что стоит за предметами и событиями, – как равноправные.

Сенсорики вовлечены в конкретный осязаемый мир, связаны с ним тысячами ощутимых

нитей. Они умело манипулируют вещами (F) или тонко дифференцируют ощущения от них (S). От их внимания не ускользают подробности формы предметов или рельеф видимой картины события.

Интуитивы, наоборот, отстранены от совокупности деталей, и погружены в мир отвлеченных идей и видений. Они уверенно обращаются с содержаниями вещей и событий – информами (I) или улавливают их тени – видимые проекции содержаний на какую-либо плоскость (T).

В приведенном в начале раздела определении восприятия подчеркивается присущее ему свойство целостности. Говоря языком соционики, к восприятию предъявляется требование иррациональ-ности. Но опять-таки, исходя из соображения полноты системы, мы не можем вычеркнуть противоположный полюс шкалы – восприятие нецелостное, дробное (рациональное в терминах соционики) или зачислить его в разряд ущербных. Остановимся на этой дихотомии подробнее.

Иррациональность – это параллельность восприятия всей картины, формирующая целостное представление о ней. Иными словами, равномерность и одновременность отражения в психике всего, что воздействует на органы чувств человека.

Рациональность – это восприятие внешней картины часть за частью в определённой закрепленной последовательности, формирующее расчлененное (дискретное) представление о ней. Прием совокупности воздействующих на органы чувств сигналов осуществляется разновременно, разделяясь микропаузами.

А теперь на примере. Можете ли вы долго слушать лекцию (беседу, обсуждение и т. п.) на одну тему не отвлекаясь? Зависит от того, насколько она интересна, – скажите вы. Предположим, что очень интересная. Вспомните несколько случаев и сделайте выводы.

Рационалы могут концентрировать внимание на чем-то одном в течение длительного времени, если оно дискретно построено. Лекция, как и вообще речевое общение, – это последовательность отдельно следующих друг за другом слов и предложений с паузами между ними, т. е. рациональная форма. Поэтому восприятие осмысленного речевого потока рациональными типами устойчиво и эффективно.

Иррационалам долго воспринимать дискретную речь без дополнительных раздражителей зрительного или кинестетического анализатора практически невозможно. Естественный для них режим восприятия – целостный. Находясь на лекции в информационно невыгодном по сравнению с рационалами положении, они восполняют эту целостность доступными им способами – переключают внимание на другой объект, отвлекаются на посторонние разговоры, рассматривают аудиторию и т. п. Дисциплину на лекционных занятиях больше всего нарушают иррациональные экстраверты.

Вывод. Ментальный процесс у иррационалов построен по схеме «вижу – слышу». Рационалы воспринимают и представляют информацию по обратной схеме «слышу – вижу». Первая часть формулы указывает на входной канал, вторая – на репрезентативную систему. Рационал не вызовет в голове нужную картинку, пока не произнесет внутренне словесную команду, а иррационал не сможет нормально вести внутренний диалог, пока зрительно не представит предмет обсуждения.

3. Перцептивные группы.

Ортогонально пересекаясь, рассмотренные нами соционические оси «сенсорика-интуиция» и «рациональность-иррациональность» образуют четыре группы перцепции. Вот они:

сенсорика | ДИСТРИБУТИВНЫЕ | КОММУТАТИВНЫЕ
| рацио——————————————————|——————————————————иррацио
| ДИССОЦИАТИВНЫЕ | АССОЦИАТИВНЫЕ |
интуиция

1. Сенсорные иррационалы, или КОММУТАТИВНЫЕ. К ним отно-сятся социотипы КООРДИНАТОР, ПОЛИТИК, МАСТЕР, ПОСРЕДНИК. Восприятие в этой группе предельно чёткое и конкретное, отличается наглядностью и ощути-мостью – наиболее приближенное к действительности. Когда такой социотип попадает в ситуацию неопределённости, он руководствуется своим прошлым опытом либо исходит из стандартных для этих условий сценариев развития событий.

Мир для коммутативных социотипов – это мозаичная композиция, где каждый камешек может быть перемещен (в этом случае картинка меняется, как в калейдоскопе), но не выброшен. Восп-риятие действительности получается несколько плоским, но подробным. В бытовом плане у представителей этих социотипов накапливается много вещей, но они слабо упорядочены.

Коммутативность (переместительность) как закон математических операций отражает именно это свойство данной группы:

a + b = b + a.

Коммутативные типы не боятся перевернутых изображений. Видимо, поэтому они хорошо ориентируются на местности, быстро отыскивая знакомые предметы или констатируя их перемещение.

И ещё одно замечание. Модное ныне течение в практической психологии – нейролингвистическое программирование (НЛП) представляет собой концентрированное выражение именно этой перцептивной группы. Методика НЛП фактически строится на осознанной коммутации сенсорных каналов.

2. Интуитивные иррационалы, или АССОЦИАТИВНЫЕ. В эту группу входят социотипы IL, IR, TP, TE. Данный вид восприятия осуществляется через произвольно порождаемые образы. Какаято одна деталь воспринимаемой картины вызывает у этих социотипов целостный идеальный образ, ассоциируясь со всем его содержанием.

Для Ассоциативных социотипов система – это не иерархическая упорядоченность по какому-либо критерию, а всеобъемлющая сетевая связь всего со всем, что когда-либо попало в их поле зрения. Благодаря способности улавливать паутиноподобные взаимосвязи эти социотипы хорошо предвидят или предчувствуют будущее – тенденции развития событий. Они опираются при этом на известный принцип «домино»: одна поваленная костяшка толкает другую, пока не упадет вся цепь. Поэтому поведенчески они всегда готовы к наиболее вероятному событию.

Как убедился читатель, я здесь несколько сужаю смысл понятия «ассоциативность», вкладывая в него приблизительно такое же содержание, как Дж. Гриндер и Р. Бэндлер вкладывают в понятие «якорения» [4], т. е. имеется в виду сочетательность стимула и реакции любой природы. Математически ассоциативность записывается как операция «взятие в скобки» – произвольное сочетание слагаемых или сомножителей:

(a + b) + c = a + (b + c).

У социотипов данной группы большое количество разнообразных идей, но эти идеи слабо упорядочены, свободно перетекают одна в другую.

3. Сенсорные рационалы, или ДИСТРИБУТИВНЫЕ. К ним относятся социотипы PS, ES, LF, RF. Они воспринимают неравномерно, словно через некие очки традиционализма – упорядоченного опыта, ставящие одни предметы или состояния на первый план и отодвигающие другие, которые становятся просто фоном.

Дистрибутивная психика расставляет представления о явлениях окружающего мира в определённом порядке – распределяет их на первые, вторые, третьи и т. д. в зависимости от глубины дистрибуции. Первые объекты в таком упорядоченном ряду воспринимаются чётко и конкретно, последние – как бы выпадают из восприятия, мало принимаются в рассчет.

Дистрибутивные социотипы тяжелее всех переносят неопределённость (равновероятность исходов), так как лишаются своей точки опоры – возможности распределять силы и средства под конкретную цель. Поэтому они стремятся как можно быстрей перейти к устойчивому состоянию – либо вернуться к старому, либо перенестись в новое.

Это наиболее организованные и пунктуальные члены социума, строго выдерживающие временной график и технологическую дисциплину. В силу этих качеств по их доле в коллективе или социальном слое можно оценивать его стабильность и приверженность традициям. Вещей, которыми они окружают себя, меньше, чем у Коммутативных, но зато они содержатся в большем порядке.

Дистрибутивный закон математически может быть записан как замена произведения суммой, т. е. как операция «раскрытие скобок»:

a (b + c) = ab + ac.

Общий сомножитель «a» равномерно распределяется между всеми слагаемыми, символически выражая прочно культивируемую традицию. Дистрибуторы невольно пропускают все вновь воспринимаемое через свой прошлый опыт – мыслят посредством эйдетических образов.

4. Интуитивные рационалы, или ДИССОЦИАТИВНЫЕ. В эту перцептивную группу входят социотипы PT, LI, ET, RI. Они являются редукционно воспринимающими типами – преломляющими любую поступающую извне информацию через призму основных понятий своего мировоззрения. Их перцепция в наибольшей мере строится на сведении сложного к комбинации первоэлементов, которые Юнг в свое время назвал архетипами. Таким образом, диссоциация – это распад на естественные минимальные части. Из этих компотентов Диссоциативный тип может синтезировать образ любой сложности.

В состоянии неопределённости исходов какого-либо события Диссоциативные типы предусматривают действия при всех возможных вариантах его развития. Они спокойно ожидают будущее, после того как подготовятся и к положительному и отрицательному варианту исхода ожидаемого события. Математически явление диссоциации аналогично операции «вынесение за скобки» – замене сложения умножением:

ab + ac + ad = a (b + c + d).

С точки зрения количества идей Диссоциативные уступают Ассоциативным, но с точки зрения их упорядоченности и приведения к концептуальному или «идеологическому» состоянию – превосходят.

Как это ни странно, они не могут отразить внешнюю картину на свой внутренний экран. Они непроизвольно разлагают ее, а потом заново собирают, рисуя воображаемые образы, которые не имеют прототипов в реальности.

4. Тип как объединение перцепции с коммуникабельностью.

Кроме формальной оболочки в социуме существует неформальная сердцевина, которая оказывает не меньшее влияние на жизнь общества. Я моделирую эту глубинную структуру посредством пе-реплетения видов перцепции со стилем общения в неформальной обстановке. С перцепцией я вас познакомил в предыдущем разделе. Исследование же стилей коммуникабельности читатель найдёт в [8].

Напомню, что коммуникабельность, под которой я понимаю привычный стиль общения социотипа на близких коммуникативных дистанциях, проявляется в четырёх основных разновидностях, а именно:

1. группа Страстных социотипов (этические экстраверты), которые уверены в своем отношении к другому человеку и не боятся открыто проявлять свои симпатии и антипатии; наиболее общительные в неформальных контактах типы;
2. группа Хладнокровных социотипов (логические интроверты), которые не уверены в своих чувствах и поэтому очень сдержаны в эмоциональных проявлениях; наименее общительная категория людей;
3. группа Деловых социотипов (логические экстраверты), которые контактны в деловом общении и эмоции которых направлены на результаты работы;
4. группа Душевных социотипов (этические интроверты), которые обладают скрытым миром душевных переживаний и отличаются прочными, хотя и не демонстрируемыми при посторонних душевными привязанностями; для них характерна средняя степень коммуникабельности – общительность в кругу знакомых и родных.

Перцепция и коммуникабельность определяют второй способ образования социотипов в рамках Юнговского базиса. Он отражает неформальную сторону функционирования социона, проистекающую из восприятия лиц и событий, а также эмоционального притяжения-отталкивания между участниками коммуникативного процесса.

Соответствующая таблица выглядит так:

Таблица 2 НЕФОРМАЛЬНАЯ СТРУКТУРА СОЦИОНА

Перцепция/ Коммуникабельность			
Страстные	FR	ES	IR
Деловые	FL	PS	IL
Душевные	SE	RF	TE

Хладнокровные	SP	LF	TP

5. Как делаются умозаключения.

Человек включен в информационный поток двухсторонне: как принимающий информацию (процесс восприятия, или перцепции) и как выдающий её (процесс рассуждения, или аргументации). В предыдущем разделе мы занимались различными видами восприятия. Теперь обратимся к формированию суждений.

Исходя из положений американской типологической школы [2], процесс восприятия преобладает у иррациональных типов – они отражают мир более адекватно в силу своей гибкости. Рационалы же, наоборот, лучше рассуждают и формулируют выводы, чем воспринимают внешнюю ситуацию. Твердая точка зрения, связанная со строго оформленными понятиями и последовательностью ее отстаивания свойственна прежде всего рациональным типам.

Необходимо также учитывать то обстоятельство, что умопостроения (суждения) можно делать не только логически, т. е. формально и беспристрастно, но и этически, т. е. эмоционально окрашенно, пристрастно. В учебниках логики о суждениях обычно говорится, что это – одна из основных логических форм познания действительности. При этом под логикой понимается дискретность (расчлененность). В соционике же эта категория носит название рациональности.

Логика как соционическое понятие это крайняя форма рациональности. Такая расчлененность, при которой все ее части находятся по отношению к производящему суждение в равном положении. Другими словами, имеют одинаковую ценность. Этическая рациональность приписывает частям суждения как бы субъективный весовой коэффициент, из-за чего они становятся неравноценными. В речи это передается особой интонацией, с которой произносятся желаемые и нежелаемые слова, а также употреблением эпитетов, экспрессивных слов и выражений.

Иррациональный способ мышления, строго говоря, более естественен, так как он начинается с восприятия и заканчивается суждением о воспринятом. Именно на нем

базируется так называемая теория отражения.

Рациональный же стиль мышления из-за своей изначальной дискретности выглядит в свете этой теории искусственным, машинным. Это действительно так, ведь познание рациональных типов как бы поставлено с ног на голову: оно начинается с суждения, опирающегося на априорные (доопытные) понятия и лишь затем переходит к восприятию уже трансформированной реальности. Угол зрения (интенция) предшествует непосредственному приему информации, оказывается как бы изначально заложенным в типе.

Излишний уклон в рациональность – исключительная ориентация на логику – приводит к узости восприятия, зашоренности, предрассудкам. Перегиб в сторону иррациональности – исключительная ориентация на интуицию порождает хаотичность, неразборчивость, спекулятивность. Соревнование между этими направлениями психологически оправдано лишь тогда, когда они не подавляют, а диалектически дополняют друг друга.

6. Аргументивные группы в соционе.

Аргументивные группы образуются рассечением социона на четыре части двумя юнговскими осями – «рациональность-иррациональность» и «логика-этика». Именно эти соционические шкалы принимают непосредственное участие в формировании суждений и аргументации выводов.

Схематически это выглядит следующим образом:

рацио | БЛЮСТИТЕЛИ | КОНСТРУКТОРЫ |
этика ——————————|——————————логика |
ДИПЛОМАТЫ | РЕСТРУКТОРЫ | иррацио

Полученные стили аргументации я буду анализировать главным образом по двум показателям суждения – его полноте и стойкости. Для этого примем к сведению, что структура суждения предполагает наличие 1) субъекта суждения (о чем судят), 2) предиката (приписываемого субъекту свойства) и 3) связки между ними.

Полнота суждения означает, что рассматриваемому субъекту эксплицитно или имплицитно (в выраженной или скрытой форме) приписываются все допустимые в

пределах данной парадигмы предикаты.

Стойкость суждения определим как недопустимость приписывания субъекту суждения предикатов других парадигм, не связанных по данному контексту с рассматриваемой.

1. Логические рационалы, или КОНСТРУКТОРЫ (социотипы PS, LF, PT, LI). Отличаются как полнотой, так и стойкостью суждений. Их аргументация поэтому наиболее конструктивна. Результаты своих суждений оформляют в виде умозаключений как некую стройную логическую конструкцию, оптимально подходящую для функционирования в качестве основы для научной теории, свода законов, оргструктуры, технологии и т. д.

Конструкторов очень трудно сбить с логической цепочки речевого рассуждения. Они свободно ориентируются во всем объеме излагаемого материала, поэтому могут начинать его изложение практически с любой точки. Недостатком их стиля аргументации является игнорирование других парадигм желание развивать мысль только в пределах собственной системы понятий.

2. Логические иррационалы, или РЕСТРУКТОРЫ (социотипы FL, SP, IL, TP). Их суждения отличаются полнотой, но нестойкостью. В силу этого они имеют склонность к трасформациям и престройкам логических систем как материального, так и идеального характера. Их аргументацию будем называть реструктивной. Не найдя в пределах имеющейся парадигмы средств решения интересующих их проблем, Реструкторы заимствуют их из других парадигм. Результаты суждений они оформляют в виде «уморазмыканий» – нахождения выхода из замкнутого круга. По этой причине они нередко отличаются смекалкой и находчивостью в логически казалось бы безвыходных ситуациях.

Реструкторы несколько уступают Конструкторам в последовательности приведения доводов. В их речи то и дело встречаются немотивированные для внешнего слушателя отходы от основной темы. Зато реструктивная аргументация свободна от догматичности и отличается более широкой эрудицией.

3. Этические рационалы, или БЛЮСТИТЕЛИ (социотипы ES, RF, ET, RI).

Характеризуются стойкостью, но неполнотой суждений. Следят за соблюдением воспринятых и зачисленных их референтной группой в разряд «правильных» конструкций и парадигм, мало обращая внимание на их узость и несовершенство. Оформляют результаты своих суждений в виде толкований, т. е. установлении соответствия между вновь воспринятой информацией и теми или иными законами культивируемой парадигмы.

Аргументация Блюстителей строится на авторитетах, общественно закрепленных нормах, а также трактовке имен понятий – терминов, поэтому может быть названа номинативной (назывательной). Их рассуждения по этой причине нередко сводятся к спору о том, правильно ли называть то или иное явление данным именем. Эмоциональная сторона аргументации Блюстителей отличается особой устойчивостью, а также аппеляцией к чувствам собеседника. Именно этой группе больше других грозит опасность скатывания к эпигонству или схоластике.

4. Этические иррационалы, или ДИПЛОМАТЫ (социотипы FR, SE, IR, TE). Для них в наибольшей степени характерна как нестойкость, так и неполнота суждений. Логичность их аргументации невелика и они, понимая это, пытаются восполнить её описательностью, т. е. сообщением всей информации, известной им по данной теме. За счёт этого они создают себе почву для дипломатического маневра – замены одной системы понятий на другую. Со стороны при этом кажется, что человек уходит от ответа, «выкручивается».

Дескриптивный (описательный) подход заключается в перечислении всех известных определений субъекта суждения из самых разных, пусть даже логически и не связанных друг с другом парадигм и представлении возможности сделать вывод самому слушателю. При этом обычно подчеркивается, насколько сложно прийти к однозначному выводу. Дипломаты больше всего опасаются обвинений в намерениях уйти от чёткого ответа. Их когнитивная (познавательная) проблема – это поиск критерия истинности или хотя бы оправданности использования той или иной парадигмы.

7. Тип как объединение стимула и аргументации.

В работе [6] я описал способ образования и содержание так называемых Стимульных групп, которые необходимо привлечь для моделирования перехода между формальной и неформальной частями социона. Сближение или удаление обеих подсистем во многом зависит от того, насколько включены мотивационные силы, меняющие траекторию социального движения типа. 16 типов социона подразделяются на четыре группы

стимулов, содержание которых я сформулировал бы следующим образом:

1. группа стимулов Статус, которой мотивируются сенсорные экстраверты, означает стремление к власти, влиянию, заметному социальному положению, авторитету среди возможно большего круга людей;
2. группа стимулов Благосостояние, которой мотивируются сенсорные интроверты, выражается в хорошем материальном обеспечении, комфортных условиях существования, гарантии стабильного будущего;
3. группа стимулов Уникальность, к которой относятся интуитивные экстраверты, включает в себя новые необычные начинания, фундаментальные открытия и изобретения в любых областях, возможность быть первопроходцем, распространять нетрадиционные учения и формы жизни;
4. группа стимулов Самоценность, вовлекающая в продуктивную деятельность интуитивных интровертов, включает в себя личное любопытство, глубокий внутренний интерес к предмету или методам труда, положительную субъективную оценку решаемой задачи.

Действие Стимулов порождает естественное вертикальное расслоение социума, когда наверх неумолимо пробиваются руководимые мощным стимулом Статуса сенсорные экстраверты, а вниз скатываются мало приспособленные к жизненной борьбе интуитивные интроверты, силовой потенциал стимула которых – Самоценности – весьма низок.

Суммируя информацию о стимулах, движущих типами, и их методах аргументации, ещё раз построим 16-типный социон как сочетание принадлежности типа, с одной стороны, к одной из стимульных групп, и, с другой, – к одной из групп аргументации.

Это будет третий и последний способ образования социотипов в пределах юнговского базиса. Он демонстрирует переход от формальной структуры к неформальной и наоборот, т. е. интерференцию между ними. Таблица принимает следующий вид:

Таблица 3 СТРУКТУРА ИНТЕРФЕРЕНЦИИ СОЦИОНА

Стимул/ Аргументация	Статус		
Конструкторы	PS	LF	PT
Реструкторы	FL	SP	IL

Блюстители	ES	RF	ET
Дипломаты	FR	ES	IR

8. Типология со всех сторон.

Имея три различных объективных проекции социона на плоскость, вам остается лишь добавить четвертый – свой, субъективный, текущий взгляд на него, и в тот же миг перед вами возникнет целостная объемная картина предмета данной статьи:

Формальная структура | | Ваш взгляд – – – < С О Ц И О Н >--- Интерференция – – – – – ---------- | | Неформальная структура

Именно таким приемом, напоминающим синтез голографического изображения, мы достигаем полноты типологии – получаем возможность оперировать соционом как четырёхмерной информационной единицей. Более простые подходы следует признать лишь предсоционическими. Исчерпывая потенциал юнговских шкал, привожу для каждого социотипа раскладку шести вторичных комплексных признаков, в каждом из которых сливаются по два исходных. С их помощью социотип интегрируется в единый социон клеточку социального организма.

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ТИПОЛОГИИ ПО БАЗИСУ ЮНГА (начало)

СОЦИОТИП	Те		
1. ИЗБРЕТАТЕЛЬ	Гибкий	Сайентист	Ассоциативный
2. ПОСРЕДНИК	Чувствительный	Социал	Коммутативый
3. ЭНТУЗИАСТ	Напористый	Социал	Дистрибутивный
4. АНАЛИТИК	Уравновешенный	Сайентист	Диссоциативый
5. НАСТАВНИК	Напористый	Гуманитарий	Диссоциативый
6. ИНСПЕКТОР	Уравновешеный	Управленец	Дистрибутивый
7. МАРШАЛ	Гибкий	Управленец	Коммутативый
8. ЛИРИК	Чувствительный	Гуманитарий	Ассоциативный
9. ПРЕДПРИНМАТЕЛЬ	Напористый	Сайентист	Диссоциативый

10. ХРАНИТЕЛЬ	Уравновешеный	Социал	Дистрибутивный
11. ПОЛИТИК	Гибкий	Социал	Коммутативый
12. КРИТИК	Чувствитель	Сайентист	Ассоциативный
13. УПРАВИТЕЛЬ	Напористый	Управленец	Дистрибутивный
14. ГУМАНИСТ	Уравновешеный	Гуманитарий	Диссоциативый
15. СОВЕТЧИК	Гибкий	Гуманитарий	Ассоциативный
16. МАСТЕР	Чувствитель	Управленец	Коммутативый

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ТИПОЛОГИИ ПО БАЗИСУ ЮНГА (продолжение)

			СОЦИОТИП
1. ИЗБРЕТАТЕЛЬ	Деловой	Уникальность	Реструктор
2. ПОСРЕДНИК	Душевный	Благосостояние	Дипломат
3. ЭНТУЗИАСТ	Страстный	Статус	Блюститель
4. АНАЛИТИК	Хладнокровный	Самоценность	Конструктор
5. НАСТАВНИК	Страстный	Уникальность	Блюститель
6. ИНСПЕКТОР	Хладнокровный	Благосостояние	Конструктор
7. МАРШАЛ	Деловой	Статус	Реструктор
8. ЛИРИК	Душевный	Самоценность	Дипломат
9. ПРЕДПРИНМАТЕЛЬ	Деловой	Уникальность	Конструктор
10. ХРАНИТЕЛЬ	Душевный	Благосостояние	Блюститель
11. ПОЛИТИК	Страстный	Статус	Дипломат
12. КРИТИК	Хладнокровный	Самоценность	Реструктор
13. УПРАВИТЕЛЬ	Деловой	Статус	Конструктор
14. ГУМАНИСТ	Душевный	Самоценность	Блюститель
15. СОВЕТЧИК	Страстный	Уникальность	Дипломат

16. МАСТЕР	Хладнокровный	Благосостояние	Реструктор

Социон я хотел бы сравнить с живым дышащим организмом. Неформальная и формальная его части несут противоположные знаки. Известно, что, когда знаки зарядов не совпадают, то тела притягиваются. Таким же образом тянуться друг к другу и две структуры социона, стремясь слиться.

После совмещения заряд уничтожается и единая структура становится нейтральной. Но под воздействием одних и тех же условий накапливается новый заряд, но уже одного знака, как это происходит с янтарем, натертым шерстью. В результате нарастают силы отталкивания.

Разошедшись в разные стороны, обе структуры попадают в различные условия, одна из них перезаряжается и их вновь влекут друг к другу силы притяжения. Все повторяется сначала, как будто сердце бьется: систола сменяется диастолой. Так проявляется единый вечный ритм природного и социального организмов.

Литература

1. Юнг К. Г. Психологические типы. М., Алфавит, 1992.
2. David Keirsey, Marilyn Bates. Please Understand Me. Character & Temperament Types. Gnosology Books Ltd., 1984.
3. Психология. Словарь. Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1990, с. 66.
4. Бэндлер Р., Гриндер Дж. Из лягушек в принцы.
5. Гуленко В. В. Социотипы в коммуникации. К., январь 1992.
6. Гуленко В. В. Гарантии продуктивного обучения. Темпераментные и стимульные группы – Киев, 13.06.1992 // СМиПЛ, 1996, № 6.
7. Гуленко В. В. Критерии взаимности: интертипные отношения как взаимодействие темпераментов и установок . – Киев, 15.07.1992 // СМиПЛ, 1996, № 2.
8. Гуленко В. В. Жизненные сценарии – от этических чувств к сенсорным влечениям – Киев, 2.12.1992 // СМиПЛ, 1996, № 1.