Тупякова А.А.

Статья посвящена анализу малых групп по совпадению рациональной функции в блоке ЭГО модели А. Группы рассмотрены по горизонтальным блокам модели и по общему информационному аспекту, входящему в каждый блок. Приведены примеры высказываний представителей психологических типов, входящих в каждую группу.

Как известно, одно из направлений применения соционических знаний – поиск подходящего спутника жизни. На данную тему написано множество статей и книг различными авторами. Наряду с этим известно, что соционические типы можно разделить на малые группы, обладающие общими свойствами. Поэтому целесообразно рассмотреть такие объединения типов информационного метаболизма, взаимодействие между которыми будет давать наиболее благоприятные отношения, взаимную поддержку и чувство взаимного восхищения, что впоследствии может перерасти во влюбленность и даже любовь.

Знаменитый американский врач, поэт и писатель Оливер Уэнделл Холмс писал: «Любовь – это ключ, который открывает ворота к счастью». Но что это за ключ? Через какие проявления человек понимает, что в данный момент он испытывает именно это чувство? Как не перепутать любовь с уважением, сексуальным влечением или дружбой?

Создатель соционики литовский ученый Аушра Аугустинавичюте в своей книге «О дуальной природе человека» писала: «Есть люди, чувства которых сознательны, а влечение неосознанно… И есть такие, влечение которых сознательно, а чувства не подчиняются контролю сознания» [1]. На основании этого, можно предположить, что любовь имеет две основные составляющие – **физическую** (приятные ощущения и желания) и **душевную** (эмоц иональные переживания и чувство глубокой привязанности к объекту любви).

Согласно модели А, «вторая половинка» для каждого типа информационного метаболизма отражена в его блоке «СуперИд». Как известно, блок – это пара функций, одна из которых относится к классу рациональных функций, а вторая – иррациональных. Обе эти функции являются сильными функциями блока ЭГО у дополняющего типа.

Объединить соционические типы в группы по сильным иррациональным функциям блока ЭГО было предложено Виктором Гуленко в статье «Жизненные сценарии. От этических чувств к сенсорным влечениям» [2]. Эти группы были названы *психоаналитическими группами* и стали очень популярны в соционической литературе. Сейчас даже тот, кто совсем немного знаком с соционикой, имеет представление о том, кто такие *инфантилы*, *заботливые*, *агрессоры* и *виктимы*.

Иррациональные функции – это функции *непосредственного восприятия действительности*. Как писал К.Г. Юнг, «иррациональное – это что-то лежащее вне разума, на разуме не основанное». Сюда относятся предчувствия, прозрения, ощущения, желания и т.п.. Неслучайно одним из основных общих свойств психоаналитических групп является психосексуальное поведение, которое показывает распределение ролей в отношениях, а также вкусовые предпочтения при выборе партнера. Таким образом, психоаналитические группы рассматривают физическую составляющую любви.

Тогда, по идее, должны существовать и группы, объединяюшие психологические типы на основе рациональной составляющей, то есть группы, у которых совпадают рациональные функции в блоке ЭГО модели А. Рациональное по К.Г. Юнгу есть «разумное, соотносящееся с разумом, соответствующее ему». Сюда относится мышление, чувства, эмоции и действия, то есть то, что мы осмысливаем, обдумываем, в том числе и принимаем решения о выборе партнера. Рациональные функции определяют *способ принятия решений* [3].

В отличие от предыдущих, малые группы, объединяющие психологические типы по совпадению рациональной функции, подробно не рассмотрены в литературе. В основном, ограничиваются только их названиями. Можно встретить следующие названия таких групп: группы резонанса по судящим функциям, группы по совпадению функции суждения, группы образа действия. В данной статье они будут названы малыми **группами способа принятия решений**, исходя из предназначения рациональных функций.

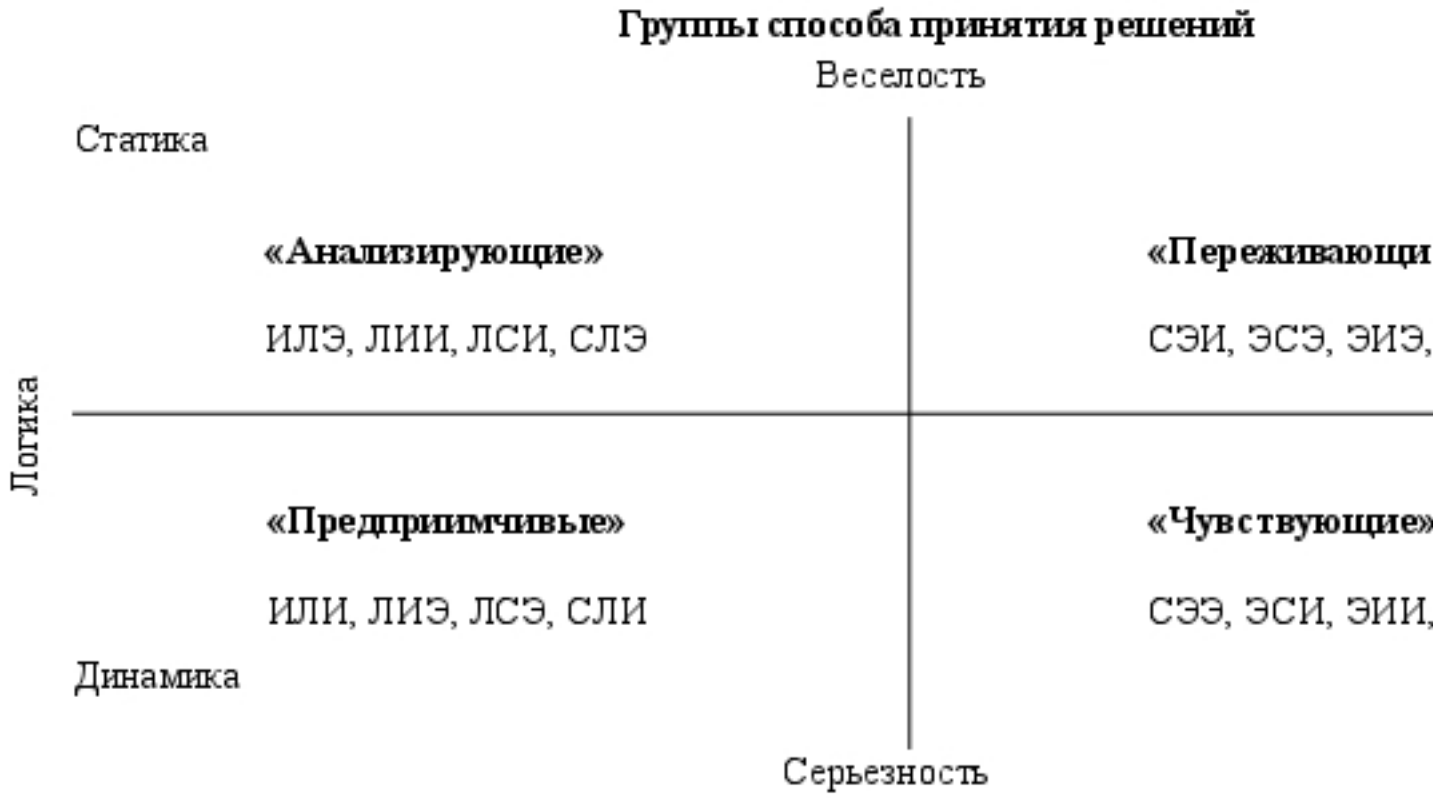

Рис. 1

Анализирующие

Анализирующие

(ИЛЭ),

(ЛИИ),

(ЛСИ),

[illegible]

[illegible] ЭГО [illegible] к [illegible] СУПЕРЭГО. [illegible] ся вежливыми и приятными в [illegible] СУПЕРИЛ. [illegible] Им [illegible] ного дела. Не будут

[illegible] *юмора, при этом тонким, чтобы не обижать*

[illegible]

(*Здорово, когда у человека есть кто-то, кто восхищается им*).

Переживающие

К Переживающим относятся такие типы людей, которые умеют экспертно определить настроение того или иного человека, почувствовать энергетику коллектива. Это

(СЭИ),

(ЭСЭ),

(ЭИЭ),

[illegible]

Чувствующие

Данная малая группа объединяет такие психологические типы личности, которые умеют устанавливать хорошие отношения с окружающими.

(СЭЭ),

(ЭСИ),

(ЭИИ),

(ИЭЭ) ценят моральные категории, рассуждают о том, что хорошо, а что плохо. Им нравятся предприимчивые и деловые люди, которые подскажут им, что выгодно и полезно.

 в блоке ЭГО. Хорошо чувствуют отношения между людьми. Легко могут разобраться, кто и как к кому относится в компании. Понятия любви, дружбы, добра и зла, порядочности, морали и нравственности не являются для них загадкой, в этом они разбираются экспертно. Замечают нарушения моральных норм. Хорошие психологи. Любят говорить об отношениях, умеют красиво выражать свое отношение к людям в виде комплиментов, признаний. Располагают к доверию.

□
 в блоке СУПЕРЭГО. Стараются соблюдать правила и порядки, принятые в обществе. Не всегда верно могут разобраться с законодательством или сложными компьютерными программами.

■
 в блоке СУПЕРИД. Любят, когда им рассказывают и показывают, что делать. Собирают полезные советы. Интересуются новыми технологиями. Им подойдет партнер, который хорошо умеет организовывать совместные дела, с ним им не будет скучно.

▙
 в блоке ИД. Хорошо владеют эмоциями, но почти не говорят о них. От них редко можно услышать вопросы типа «А почему ты такой грустный?» или «Ты обиделся?». Могут эмоционально зажигать окружающих.

В качестве примера по данной малой группе можно привести рассуждение мужчины типа ▲
▚
 (ИЭЭ) на тему того, насколько хорошим мужем он является.

-

«Наверное, я не очень хороший муж. Я считаю, что женщине необязательно дарить цветы и просто так заваливать подарками. Важно то, что ты к ней испытываешь. Хороший муж не может существовать сам по себе: например, хороший муж рядом с плохой женой. Семья – это комплекс взаимоотношений, а не просто отношений. Вкратце, хороший муж – это человек, который любит, уважает, ценит, жалеет, помогает».

Здесь можно увидеть широкое использование в речи аспектов этики отношений
: понятия «*хороший/плохой*», экспертное видение отношений: *«Семья – это комплекс взаимоотношений, а не просто отношений»*
, а также проявление отношения к другому человеку:
«Важно то, что ты к ней испытываешь», «хороший муж – это человек, который любит, уважает, ценит, жалеет, помогает»

Другой пример – это высказывание женщины
(ЭСИ) о том, как строится ее семейное счастье.

-

«Секрет семейного счастья – в любви. Мы очень любим друг друга, но при этом наша семья строится не только на чувствах. Между нами есть взаимное уважение и дружба. Это главное, на мой взгляд. Я всегда знаю, что муж меня поддержит. Всем советую: чтобы семья была крепкой, нужно уметь слушать друг друга и идти на компромиссы. Ни в коем случае не считать это унизительным. Порой женщине нужно переступить через свою гордость. Все же на нас лежит вся ответственность за погоду в доме и благополучие семьи. Женщина должна в чем-то прогибаться, чаще идти на уступки».

В этом примере вновь ярко проявляется понимание любви через чувства уважения и дружбы, что характерно для представителей группы «Чувствующие».

Предприимчивые

Психологические типы, относящиеся к группе Предприимчивых: △
■
(ИЛИ), ■
△
(ЛИЭ), ■
○
(ЛСЭ), ○
■
(СЛИ), лучше других знают, как организовать производственный процесс, они действительно «умеют работать». Умеют увидеть выгоду и пользу в деле, которым занимаются в данный момент. Однако в своих чувствах и человеческих отношениях представители данной малой группы разбираются не так хорошо, как им бы хотелось, поэтому нуждаются в надежном партнере, который будет рассказывать об отношениях, складывающихся между окружающими людьми, и о том, какие чувства он испытывает.

■
в блоке ЭГО. Экспертно разбираются в информации о пользе, эффективности, целесообразности выполняемых ими дел. Это деятельные, работоспособные и изобретательные люди, из представителей которых получаются хорошие бизнесмены и предприниматели. Умеют рационально и экономно распоряжаться деньгами. Легко осваивают новые технологии. Не любят сидеть без дела.

▙
 в блоке СУПЕРЭГО. В лице общества стараются не показаться грустными и безэмоциональными. Обычно это подвижные и энергичные люди. Однако разобраться в настроениях окружающих людей, почувствовать энергетический климат коллектива для них бывает трудно. Не любят слишком бурного проявления эмоций .

▙
 в блоке СУПЕРИД. Любят, когда им подсказывают, как относится к ним тот или иной человек. Им нравится, когда им искренне признаются в своих чувствах. Ценят дружеские связи. Однако могут по ошибке довериться нечестным и непорядочным людям, легко ведутся на лесть.

□
 в блоке ИД. В повседневной жизни легко видят нарушения логических связей, хорошо

разбираются в законах, правилах и инструкциях, касающихся их работы. Представителям данной группы легко дается изучение иностранных языков. Могут легко разобраться в различных компьютерных программах.

Ниже приведен отрывок из рассказа девушки ○ ■ (СЛИ) о своем избраннике.

-

«Я хочу рассказать о своем избраннике, с которым я скоро соединю свою жизнь навсегда. Я всегда ценила в парнях искренность и честность. Я не переношу вранья и сразу его замечаю. Вот это качество я нашла в своем избраннике – искренность. Не было ни одного случая, когда бы он от меня что-то утаил. Еще я ценю открытость. Он всегда мне рассказывает о своих чувствах, мне нравится его эмоциональность. Когда мы ссоримся, он, бывает, плачет, и это не потому, что он слаб, нет, он реально переживает за наши отношения. Но в то же время он сильный и знает, чего хочет. Мне нравится эта черта, когда мужчина умеет принимать решения (может даже и за меня) и видит, как будет лучше. И самое важное качество – это помощь и поддержка. Когда плохо на душе, он меня выслушает, успокоит, расставит все по полочкам так, что я сама пойму, что то, о чем я переживала – глупости».

Здесь можно увидеть, что аспекты этики отношений ⌊ имеют для девушки большое значение: «*Я всегда ценила в парнях искренность и честность. Я не переношу вранья...», «Еще я ценю открытость. Он всегда мне рассказывает о своих чувствах»* .

Другой пример по данной группе – это отрывок из интервью мужчины △ ■ (ИЛИ).

-

«Мне нравятся девушки самодостаточные. Не то чтобы сильные, а именно не цепляющиеся за мужчин, чтобы их хотелось завоевывать, искать к ним подход... Люблю,

когда женщина может дарить мужчине ощущение любви. Мне важно чувствовать, что я главный и единственный. Умение сглаживать острые углы – обязательное качество женщины. Она должна избегать ссор, но если они возникают – искать компромиссы, а не раздувать скандал. Немаловажно для меня, чтобы женщина понимала, что работа – такая же часть моей жизни, как и семья, и любимая».

Данный отрывок демонстрирует, во-первых, то, что аспект логики действий ■ является сильной функцией рассказчика (*«работа – такая же часть моей жизни, как и семья, и любимая»*), а, во-вторых, видна потребность в проявлении этики отношений партнером (*«Люблю, когда женщина может дарить мужчине ощущение любви»*).

Итак, на основании всего выше перечисленного можно сделать следующий вывод: в логических и этических вопросах представители малой группы «Анализирующие» найдут понимание с «Переживающими», а «Предприимчивые» – с «Чувствующими». При этом можно также заметить, что первые две группы объединяет признак Аугустинавичюте-Рейнина «Субъективизм» («Веселые»), а вторые две – «Объективизм» («Серьезные»).

В ценностях Веселых находятся аспекты этики эмоций ▙ и логики отношений □ , что означает, что они ценят веселье, юмор, воодушевленность и собственное понимание. Здесь свободно обсуждаются темы хорошего или плохого настроения, много говорят о том, что правильно и что неправильно. Проявления эмоций у Веселых более непосредственны и индивидуальны. Например, они легко могут, находясь в компании, громко посмеяться над шуткой. Любят учиться и работать «весело». При этом о том, что считают хорошим и плохим, о том, кого любят и не любят или о планируемых делах молчат, либо говорят социально ожидаемо, то есть о том, что принято.

Этика отношений ▙

и логика действий ■
являются ценностями Серьезных. Последние очень любят поговорить об отношениях и повыяснять их. В квадрах Серьезных чаще можно услышать откровенные разговоры о чувствах любви или ненависти. Также они любят поговорить о делах, работе, совершаемых ими поступках и, о том, что выгодно и что невыгодно. Собственное понимание происходящих процессов, в отличие от Веселых, они не ценят, любят подтверждать слова объективными знаниями, чаще ссылаются на авторитетные источники. Эмоции стараются проявлять «к месту», то есть на работе они серьезные и не отвлекаются на шутки, а во время корпоратива веселятся «на полную катушку».

Первые две группы объдиняет трактовка любви как всплеска эмоций и переживаний, у них любовь должна сопровождаться волнениями, страстью, нести с собой радости или печали. Здесь чаще выражают свой восторг от любви в романтических песнях и стихах. Вторые две группы понимают любовь как чувство глубокой привязанности, основанное на симпатии. Здесь легче и чаще признаются в любви.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены малые группы способа принятия решений, то есть такие группы, у которых совпадают рациональные функции (логика или этика соответствующей установки) в блоке ЭГО модели А. Проведенный анализ этих групп дает возможность применять полученные знания при диагностике типов личности в повседневной жизни и на соционическом интервью.

Список литературы

1.

Аугустинавичюте А. Социон. – М.: Чёрная белка, 2008. — 192 с.

2.

Гуленко В.В. Жизненные сценарии – от этических чувств к сенсорным влечениям. // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 1.

3.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. – М.: Изд-во «Алмаз», 2005. – 112 с.

4.

Соционика для профессионалов. Соционические технологии в педагогике и управлении персоналом. Под ред. Т.Н. Прокофьевой. – М.: «Алмаз» , 2008. – 323 с.

5.

Прокофьева Т.Н. Управление качеством жизни. Учебно-практическое пособие. – М., 2011.

6.

Прокофьева Т.Н. Соционика в построении стратегии успешного взаимодействия: умение разбираться в людях и предсказывать их поведение. – М., 2004.

7.

Миронов В.В. Формирование коллективов с учётом коэффициента комфортности в малых социальных группах // Соционика, ментология и психология личности. – 2004. – № 4.