История

К сожалению «литературные» описания интертипных отношений, распространившиеся на сегодня во многих соционических публикациях, ответа на вопросы: «В каких случаях и как их применять?», не дают.

А ответ на эти вопросы был дан Аушрой Аугустинавичюте еще в 1991г. в ее «Теории интертипных отношений»:

«… информацию друг другу передают только тождественные элементы, поэтому основой отношений двух типов является наличие тождественных элементов в структуре модели Ю. Ими в основном обуславливается и коммуникативное воздействие людей друг на друга» [1]

Т.е. информация передается и воспринимается одними и теми же тождественными элементами партнеров с БЛ одного на БЛ другого, с ЧЭ на ЧЭ и т.д. Между ними проходит процессы, подобные **резонансам в**

физике . Мы называем их **ИО-резонансами** . Именно их **можно анализировать и применять на практике** .

"*Силу этого воздействия определяет иерархическое место элемента, то есть выполняемые им функции. Любой элемент ИМ может в структуре модели Ю выполнять функцию первого акцептно-репродуктивного (иерархически - самое высокое место), второго - продуктивного, третьего – МНС и четвёртого суггестивного элементов. Чем больше разница между иерархическими местами элемента в двух моделях Ю, тем сильнее коммуникативное воздействие одного индивида на другой. Например, воздействие коммуниканта первой функции на вторую всегда слабее, чем воздействие коммуниканта первой функции на третью".* [1]

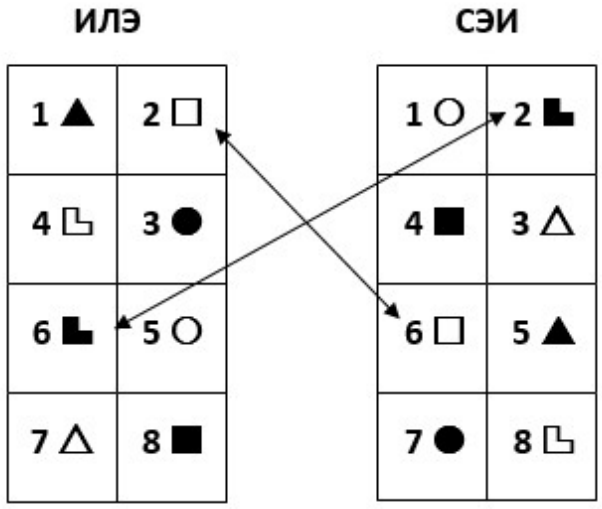
Приведенные цитаты демонстрируют, что такой подход она сформулировала и использовала еще при работе с **моделью Ю**, т.е. до полного перехода к модели А. Поэтому при всей инновационности этот подход содержал определенный недостаток.

При моделировании интертипных отношений **в парадигме модели Ю**, каждый конкретный тип содержал **только 4 из 8 функций** . Т.е. часть функций партнера «подвисала» и выпадала из анализа.

Это можно продемонстрировать на следующем примере:

Возможно это послужило одним из мотивов расширения 4-х элементной модели Ю до 8-ми элементной модели А. Модель А, содержащая 8 ячеек (и соответственно все 8 функций) позволила замкнуть в каждом интертипном отношении все 8 ИО-резонансов.

I. Графическое изображение ИО-резонансов с помощью модели А



Передача информации между тождественными функциями обозначается стрелками:

От ИЛЭ

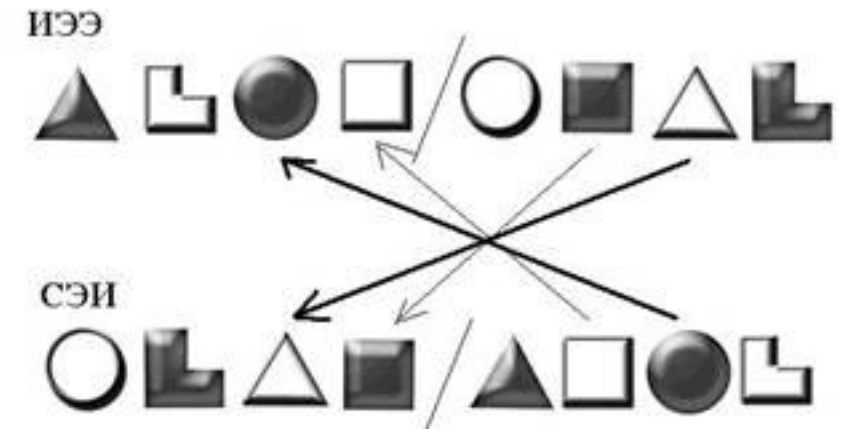
с функции БЛ принимается функцией БЛ СЭИ (резонанс 2-6),

с функции ЧЭ – функцией ЧЭ СЭИ (резонанс 6-2)

и так для всех 8-ми функций.

От СЭИ - информация к ИЛЭ передается с помощью тех же ИО-резонансов.

Для случаев, когда необходимо одновременно анализировать и для этого визуализировать большее количество ИО-резонансов, иногда удобнее использовать **линейное графическое представление модели А.**



Это уникальное открытие Аушры Аугустинавичюте позволяет рассматривать ИО, как типологическую основу отношений, устойчивую в своих проявлениях предрасположенность, определяемую типами участников, не зависящую от их стремлений, желаний, индивидуального опыта, приобретенных умений и навыков.

II. Значение ИО-резонансов

Именно с помощью анализа ИО-резонансов раскрывается суть передачи информации между партнерами,

именно в таком подходе заложены реальные возможности практического применения ИО.

Он дает возможность не только предсказывать возможные тенденции развития отношений даже для еще не знакомых между собой людей, но и эффективно решать проблемы взаимопонимания и взаимодействия в самых разных жизненных ситуациях.

Необходимо отметить, что предсказывать тенденции – это не значит детерминировать их.

Человек может идти и против всяких схем, и вопреки ситуации, здравому смыслу и т.д.

Но учитывая все стороны реальности, в том числе и то, что нам подсказывают соционические модели, дополняя их человечностью, добротой, разумом, вниманием, мы можем сознательно повышать планку наших запросов к отношениям, поднимая качество достигаемых результатов.

III. Различия ИО, обусловленные составляющими их ИО-резонансами

Если выписать все возможные ИО-резонансы, нетрудно посчитать их общее количество. Их – 36.

(1-1)

(1-2)

(2-2)

(1-3)

(2-3)

(3-3)

(1-4)

(2-4)

(3-4)

(4-4)

(1-5)

(2-5)

(3-5)

(4-5)

(5-5)

(1-6)

(2-6)

(3-6)

(4-6)

(5-6)

(6-6)

(1-7)

(2-7)

(3-7)

(4-7)

(5-7)

(6-7)

(7-7)

(1-8)

(2-8)

(3-8)

(4-8)

(5-8)

(6-8)

(7-8)

(8-8)

Симметричность-асимметричность ИО

Большинство ИО - симметричные и потому создают равноправные отношения. Но есть и асимметричные, неравноправные ИО. К ним относятся ИО Заказа (Подзаказа) и

Контроля (Подконтроля).

Простые и составные ИО

Все отношения можно рассмотреть, как простые, либо как составные. Так, например, выбрав в качестве простых ИО-резонансы Дуальных отношений и отношений Погашения, можно увидеть, что те же ИО-резонансы еще раз повторяются, но уже в других сочетаниях в Полудуальных и Миражных ИО. И только в них. Тоже самое можно сказать и о других ИО.

Состав ИО-резонансов для всех 16-ти ИО

Простые ИО		Составные ИО	
Симметричные			
Дуальные	(1-5↑), (2-6↑), (3-7↑), (4-8↑)	Полудуальные	(1-5↑), (2-8↑), (3-7↑), (4-6↓)
Погашение	(1-7), (2-8↑), (3-5), (4-6↓)	Мираж	(1-7), (2-6↑), (3-5), (4-8↑)
Тождественные	(1-1↑), (2-2↑), (3-3), (4-4), (5-5↑), (6-6↑), (7-7), (8-8)	Родственные	(1-1↑), (2-4↓), (3-3), (5-5↑), (6-8), (7-7)
СуперЭго	(1-3↓), (2-4↓), (5-7↓), (6-8)	Деловые	(1-3↓), (2-2↑), (4-4), (5-7↓), (6-6↑), (8-8)
Симметричные		Асимметричные	
Активационные	(1-6↑), (2-5↑), (3-8↑) (4-7)	Заказ	(1-8↑), (2-5↑), (3-6↑), (4-7), (5-4↓), (6-1↑)
Квазитождество	(1-8↑), (2-7↓), (3-6↑), (4-5↓)	Подзаказ	(1-6↑), (2-7↓), (3-8↑), (4-5↓), (5-2↑), (6-3↑
Зеркальные	(1-2↓), (3-4↓), (5-6↑), (7-8↑)	Контроль	(1-4↓), (2-1↓), (3-2), (4-3↓), (5-8↑), (6-5↑)
Конфликт	(1-4↓), (2-3), (5-8↑), (6-7↓)	Подконтроль	(1-2↓), (2-3), (3-4↓), (4-1↓), (5-6↑), (6-7↓)

В схеме отражена цветовая и знаковая дифференциация ИО-резонансов по такому свойству, как **комфорт приемо/передачи** информации:

- ИО-резонансы, способствующие комфортному взаимодействию, общению (1-5↑), (2-6↑) и т.д.

- нейтральные (3-3), (4-4) и т.д.
- негативные (1-3↓), (2-4↓) и т.д.

Знание состава ИО-резонансов, позволяет нам внести **иерархию по комфортности** и в сами ИО.

Но представленная иерархия не единственная. Если мы ставим перед собой задачи прогнозирования и оптимизации других характеристик взаимодействия партнеров, например:

- **адекватности взаимопонимания,**
- **скорости усвоения информации,**
- **ускорения в приобретении навыков и т.д.,**

то иерархия ИО может выглядеть и по-другому.

Анализ ИО-резонансов позволяет нам не только дифференцировать ИО по разным характерным шкалам, но ответить на такой часто обсуждаемый вопрос:

«Что является для партнеров взаимно привлекательным/отталкивающим фактором, их сходства или их различия?»

Вот характерный пример из жизни о том, насколько комфортным могут быть очевидные различия в поведении партнеров.

Наблюдение за поведением парочки молодоженов в зоне отдыха аэропорта.

Миловидная блондинка с тихим голосом и опущенным вниз взглядом, явно старалась не привлекать к себе излишнего внимание. Она (Этико-интуитивный интроверт, псевдоним «Достоевский) осторожно пила кофе и деликатно отвечала на вопросы попутчиков. Ему явно за «30», но он выглядит, как мальчишка. Правильные черты лица, подтянутая фигура, в движениях чувствуется строевая четкость. Одет он просто, но вместе с тем элегантно. Пожалуй, даже самый модный дизайнер не подобрал бы лучше цветовую гамму и стиль одежды. Сидя за столиком бара, он (Логико-сенсорный экстраверт, псевдоним «Штирлиц») рассказывал нам анекдоты, сдабривая их ироничными историями, приключившимися с его друзьями. Иногда он нежно обнимал ее за плечи и целовал в висок, тогда она отвечала ему благодарным взглядом синих глаз.

Разные по темпераменту, по стилю общения. И несмотря на это, со стороны было видно, что между ними существует невидимый центр взаимного притяжения.

Углубленный анализ ИО-резонансов показывает, что среди них «разнополярные» могут быть как дополняющими, так и конфликтогенными. И среди «однополярных» есть, как привлекающие в одних ситуациях, так и взаимоотталкивающие в других.

Как уже отмечено, если мы выберем другие критерии систематизации - не комфорт, а, например, результативность делового сотрудничества или скорость социализации пары в обществе, то дифференциация «полезности» как ИО-резонансов, так и самих ИО будет выглядеть по-другому.

IV. Описания интертипных отношений на основе ИО-резонансов

Активационные

Деловые

Дуальные

Заказ/Подзаказ

Зеркальные

Квазитождество

Контроль/Подконтроль

Конфликт

Мираж

Погашение

Полудуальные

Родственные

СуперЭго

Тождественные

В следующих статьях технология применения этой методики на практике раскрывается на конкретных примерах:

- **Дуальные отношения: мифы и реальность (Дуальные ИО-резонансы)**
- **«Подводные камни» ИО Активации на примере пары ИЛЭ - ЭСЭ**
- **Каково это: сумасшедший отдых с активатором? Или «Бальзак» и «Драйзер» путешествуют автостопом**
- **Как наладить отношения с помощью инструментов соционики (Родственные ИО-резонансы)**
- **«Джек Лондон» глазами «Гамлета» и «Гамлет» глазами «Джека Лондона» (Деловые ИО-резонансы)**
- **Особенности деловых отношений между ТИМами «Габен» и «Бальзак» в семье (Деловые ИО-резонансы)**
- **Зеркальные отношения в супружеской паре на примере типов ИЛЭ («Дон Кихот») и ЛИИ («Робеспьер»)**
- **Отношения ревизии ЭСЭ («Гюго») – СЛИ («Габен»)**
- Тождественные отношения «Габенов»
- «Гюго» глазами «Гексли» (ИО заказа)
- Полудуальные отношения на примере ЛСИ и ЭСЭ

Литература:

1. А. Аугустинавичюте. Теория интертипных отношений. Челябинск, 1991. А.

Аугустинавичюте. Соционика. – М. : Черная белка, 2016, 464с.