

© 1997

Аугустинавичюте А.

ТЕОРИЯ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Классическая работа по соционике. Автором предложена теория отношений между типами информационного метаболизма. Подробно описаны все 14 видов интертипных отношений.

Ключевые слова: соционика, модель Юнга, ЭГО, СУПЕРЭГО, ИД, СУПЕРИД, психологические типы, типы информационного метаболизма, интертипные отношения

Информационные отношения

Коммуникаты и коммуниканты.

Типов ИМ шестнадцать, отношения каждого отдельно взятого типа с другими тоже приобретают шестнадцать графических выражений. Каждый вариант – не что иное как отдельная форма обмена информацией. Используя терминологию Берна, обмен информацией называют обменом коммуникатов, сам акт обмена – трансакцией, а участников обмена – коммуникантами. На рис.2 изображены шестнадцать форм информационных отношений между индивидами с различными кодами ИМ.

**Рис.2. Графическое изображение информационных отношений
СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКОГО ЭКСТРАТИМА со всеми другими типами ИМ**

Гетеро- вертные	притяжение ¹				отталкивание		
Условное название	1	2	3	4	5	6	7–8
	дуализации, полного дополнения	недоста- точного дополнения	полной противо- положно- сти и нейтрали- зации	мираж- ные	зеркальные	конфликт- ные	контроля
Гомо- вертные	отталкивание				притяжение		
Условное название	9	10	11	12	13	14	15–16
	тождества	родствен- ные	суперэго	деловые	активации	паралле- льные, квази- тождества	социального заказа

Одни формы информационных отношений приводят к кратковременным эмоциональным вспышкам или кратковременному эмоциональному сближению. Другие отличаются равномерностью, постоянством и со временем лишь крепнут. Третьи – деловые – не приводят ни к эмоциональному сближению, ни к конфликтам. При одних формах отношений людей тянет друг к другу, при других – отталкивает, причем, не всегда для личности первое лучше последнего.

¹ - Отношения притяжения образуются между индуктивной и дедуктивной моделью ИМ, отношения отталкивания - между двумя индуктивными или дедуктивными.

Одни формы отношений способствуют реализации физических и психических сил индивида, повышают жизненный тонус. Другие препятствуют такой реализации, действуют на психику деструктивно. Вместе с тем, первые улучшают, а вторые ухудшают положение человека среди других людей, так как улучшая или ухудшая обмен информацией с окружением, меняют условия функционирования психики и коэффициент полезной деятельности данной модели ИМ.

Для психического равновесия, хорошего самочувствия и полной реализации интеллектуальных и физических сил человек нуждается только в некоторых формах информационных отношений. Но общество складывается из всех типов интеллекта, поэтому нельзя избежать и других форм отношений. Пока нет достаточных доказательств для утверждения того, что некоторые формы информационных отношений человеку всегда и во всех случаях вредны. Нами установлено лишь, что некоторые формы вредны при отсутствии других, являющихся необходимыми для психического иммунитета. Точнее, нами установлено, что при наличии отношений с дополняющими (см. стр. 7) типами ИМ деструктивные формы отношений теряют силу. Наверное, мы более всего приблизимся к истине, утверждая, что все формы информационных отношений хороши при соблюдении безопасных расстояний. И что при каждом из них это безопасное расстояние является различным. То есть, типы ИМ должны взаимодействовать между собой в определенных сочетаниях и группировках. Чем хуже налажены эти отношения, тем больше энергии уходит для их "подгонки", тем больше проявлений неосознанной или полуосознанной злобы, агрессии, ненависти, асоциальных поступков, психических травм и неврозов. Социальная задача всех этих явлений – интеграция человеческого интеллекта при случайно сложившихся, неотрегулированных, не планируемых, не нормированных, не изученных информационных **отношениях** между людьми. Это насильственная подгонка отношений, стихийное отбрасывание всего лишнего, что не поддается интегрированию из-за отсутствия нужных пропорций.

Перекрещивающиеся трансакции.

Согласно Берну, человек как коммуникант, т.е. участник трансакции, располагает тремя личностными позициями: ребенка, взрослого и родителя. Это отражается на типе трансакций, которые могут стать:

- взаимодополняющими, при которых оба коммуниканта относятся друг к другу как равные партнеры (допустим, как взрослый к взрослому или ребенок к ребенку). Назовем это пристройкой партнеров рядом. Взаимодополняющая пристройка может быть и пристройкой снизу или сверху, когда с обоюдного согласия один выступает с позиции ребенка, а другой – с позиции взрослого. То есть, один из партнеров обращается с другим как ребенок со взрослым, а другой отвечает как взрослый ребенку;
- перекрестными трансакциями без дополнения, при которых хотя бы один из участников получает неприятный укол. Допустим, оба выступают с позиции родителя и оба, или хотя бы один, воспринимают другого как ребенка;
- скрытыми трансакциями, когда обращение одного коммуниканта с другим складывается не из одного, а из двух разных обращений, одно из которых может быть лишь подразумеваемым, выраженным тоном или мимикой. Скрытые трансакции могут носить провоцирующий характер, тогда они превращаются в перекрестные и ведут к конфликту. Провокация может быть как осознанной, так и неосознанной.

Тожественные элементы.

Информацию друг другу передают только тождественные элементы, поэтому основой отношения двух типов ИМ является наличие тождественных элементов в структуре Ю. Ими, в основном, обуславливается и коммуникативное воздействие людей друг на друга. Силу этого воздействия определяет иерархическое место тождественных элементов, т.е. выполняемые ими функции. Любой элемент ИМ может в структуре Ю выполнять функцию первого акцентно-репродуктивного (иерархически – самое высокое место), второго – продуктивного (несколько ниже), третьего – МНС (еще ниже) или четвертого – суггестивного (самое низкое) элементов.

Чем больше разница между иерархическим местом элемента в обеих моделях Ю, тем сильнее коммуникативное воздействие одного индивида на другого. Например, воздействие коммуниката первой функции на вторую всегда слабее, чем воздействие коммуниката первой функции на третью.

Симметрия и асимметрия.

Отношения информации можно подразделить на симметричные и асимметричные. Когда воздействие одного коммуниката сильнее воздействия второго, отношения асимметричны. Можно выразиться иначе: при симметричных отношениях притяжение ~~или~~ отталкивание двух индивидов выражается с одинаковой силой. Сколько выигрывает или проигрывает один, столько же выигрывает или проигрывает второй. При асимметричных – один из индивидов чувствует больший выигрыш или проигрыш.

На рисунке 2 отношения 7, 8, 15 и 16 асимметричны, все остальные – симметричны.

Рис.3. Таблица информационного отношения между типами ИМ

	притяжение ²				отталкивание		
Условное название	1	2	3	4	5	6	7–8
	дуализации, полного дополнения	недостаточного дополнения	полной противоположности и нейтрализации	миражные	зеркальные	конфликтные	контроля
Гомо-вертные	отталкивание				притяжение		
Условное название	9	10	11	12	13	14	15–16
	тождества	родственные	суперэго	деловые	активации	параллельные, квазитождества	социального заказа

Гомовертные и гетеровертные отношения.

Информационные отношения делятся также на гомовертные – отношения между двумя экстратимами или двумя интротимами (на рис. 9 – 16 типы отношений) и гетеровертные, при которых один из участников экстратим, другой – интротим (там же – 1 – 8 отношения). Гомовертные типы отношений более равны и однородны, чем гетеровертные. Из-за схожего отношения к объективному миру в них больше взаимопонимания, больше сходства в мотивации и методах действия. Если в конкурентной борьбе один побеждает другого, то это считается честным соревнованием, воспринимается как урок и право на победу более сильного, более разумного или удачливого.

Гетеровертные отношения исключительно разнообразны. От партнерских отношений *дополнения*, необходимых психике, ее иммунитету, до отношений полного неприятия и непонимания – в отношениях *нейтрализации* или постоянного напряжения в *конфликтных*.

² - Отношения притяжения образуются между индуктивной и дедуктивной моделью ИМ, отношения отталкивания - между двумя индуктивными или дедуктивными.

На рис.2 дано графическое выражение отношений СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКОГО ЭКСТРАТИМА со всеми 16 типами ИМ. Каждому из них присвоено условное название. Например, 9 отношение – отношение идентичности или *тождества*, 13 – отношение *активации* и т.д.

Как уже отмечалось ранее, в отношения, показанные на рис. 2, вступают все 16 типов ИМ. Другими словами, как графически, так и по содержанию, 16 отношений, в которые вступает СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ, ничем не отличаются от 16 отношений, в которые вступает СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКИЙ ИНТРОТИМ или любой другой тип. Поэтому отношения можно изобразить обобщенно, так, как это сделано на рис. 3. Таким образом, мы воспроизвели схему информационно-транзакционных отношений безотносительно к тому, какие именно типы в эти отношения вступают.

Примечание: Для приобретения практических навыков определения отношений между типами следует взять лист плотной бумаги, разрезать его на длинные полосы и на каждой полосе вычертить структуру Ю отдельного типа – так, как это сделано на рис. 1. Например, нам нужно установить отношения между ЛОГИКО-СЕНСОРНЫМ ЭКСТРАТИМОМ и ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИМ ЭКСТРАТИМОМ. Прикладываем одну полоску к другой и видим, что идентичными элементами являются второй и четвертый. Значит, эти два типа ИМ связаны отношением *активации*.

Четыре функции.

Чтобы понять природу отношений между типами ИМ, нужно разобраться в сути четырех функций, которые элементы ИМ выполняют в структуре Ю. Прежде всего, вспомним, что акцептный элемент, выполняющий первую функцию, является наиболее развитым и наиболее осознанным. Как получаемая, так и отдаваемая им информация является наиболее полной и объективной. Второй, продуктивный, – менее развит, отличается меньшей точностью и большей степенью творчества. Четвертый – наименее развитый и наименее осознанный. Притом, если развитостью мы называем развитость элемента как инструмента, его техничность, интеллектуальность, тренированность, то осознанностью – степень напряжения внимания. При использовании элементов ведущего блока, т.е. сознательных функций, внимание приходится напрягать. Чем выше напряжение, тем лучше результат, лучше качество информации. С малоосознанными функциями наоборот. Здесь нужен "самотек" в мыслях и действиях, поэтому внимание приходится отключать. Но для этого необходимо чувство психической защиты со стороны других людей. Без него "самотек" невозможен, т.е., это невозможно без чьего-либо контроля и защиты со стороны.

Первая функция наиболее осознанна. Выполняющий ее элемент занимает особое место в психике. Им пользуются творчески и непременно с заметным чувством удовлетворения. Все, что связано с его функционированием, контролируется сознанием. Если я что-то сделал или пришел к какому-то выводу или что-то подумал, значит, на это были веские основания, значит в этой ситуации по-другому действовать и вести себя иначе было бы неправильно, это не имело бы оснований, было бы неоправданно. Из-за всего, причиной чего является первая, репродуктивная функция, не стесняются и не краснеют. Можно спорить, можно соглашаться с другими, делать уступки, но невозможно почувствовать себя в неудобном, стесненном или унижительном положении. Первая функция – самостоятельная, творческая, независимая от давления окружающих людей, охотно принимающая любые новые объективные доводы и никогда не делающая уступок из-за того, что так "хочется" или так "кажется" другим. Ее специфика – склонность указывать и руководить, но никак не принимать неубедительные или мало понятные указания. Нечто подобное такому выражению: или учу или сам учусь. И вместе с тем, если другие люди что-либо, что связано с первой функцией, воспринимают или понимают по-другому и неправильно, то это может удивлять или даже смешить, но не приводит к негодованию или возмущению. За каждым признается свобода мышления и действия.

Вторая функция является более творческой, менее уравновешенной, больше заинтересована в престиже, больше работает "на зрителя". Ее тоже не стесняются, но заметна тенденция "блеснуть", "покажаться", "покрасоваться", воспользоваться ею как универсальным орудием. В ней довольно часто наблюдается то, что можно назвать даже некоторой спекулятивностью или кокетством. Есть желание привлечь внимание, показать свою силу, способности. Удивить, восхитить. Это, по-видимому, связано с тем, что если первая функция служит человеку для связи с объективным миром, то вторая предназначена служить созданию нового для себя и других, того, что должно привлекать, удивлять и радовать. Это выводы, решения, произведения, требующие положительной оценки.

Здесь мы сталкиваемся со стремлением к подчеркнутой самостоятельности, с упрямством, неуступчивостью и большей, чем в первой функции, категоричностью. Что касается "противников", то есть, людей, имеющих другие взгляды и ведущих себя "неправильно", то в отношениях с ними чувство юмора снижается. Появляются тенденции вызова. оценки – хороший (плохой), умный (глупый), честный (нечестный), красивый (некрасивый) – это все ярлыки, которые подбираются согласно содержанию или специализации второй функции оценивающего индивида. Интересно, что каждый, как правило, оценивает лишь какое-то одно из качеств других людей.

Самым уязвимым местом по структуре Ю является третья, адаптивная функция. Это так называемое место наименьшего сопротивления (МНС) в психике человека, основной источник всех конфликтов, обид и непонимания. Если имеется близкий индивид с дополняющей психикой, с которым кооперируют, контроль над этой функцией автоматически передается ему. Тогда появляется чувство защищенности. Можно действовать, полагаясь на другого, с частичным отклонением внимания. Но даже в таких условиях эта функция остается местом самых больших сомнений и переживаний, хотя и не приводит к чувству дезадаптации в обществе. Напротив, она становится основой творческих исканий. А если такого чувства защищенности нет, любая критика со стороны, любой намек, двусмысленность, даже лишь подразумеваемые, приводят в недоумение, выводят из равновесия, травмируют, ведут к акцентуациям характера и психическим заболеваниям.

Можно к этому подойти и иначе. Можно сказать, что для реализации третьей функции нужна "воля", сила которой, по нашим наблюдениям, прямо пропорциональна защищенности в детстве и в настоящее время. Воля в обыденном понимании этого слова – не что иное, как умение "держаться направление", не оглядываясь по сторонам. Это умение (и возможность) отключаться от различных постоянно действующих непосредственных возбудителей, в том числе мнений, предложений, уговоров, которые наталкивают на потребность принятия новых решений за пределами первых двух функций. Это можно назвать и иммунитетом к определенным сигналам внешнего мира.

Вопрос о "воле" не возникает в сфере действия первой и второй функции, для выполнения которых она не нужна, так как они являются либо источником непосредственного удовольствия (I функция), либо источником радости, которую дает признание (II функция). Однако ни одна из них не может исправно функционировать, если исправно не функционируют третья и четвертая функции структуры Ю (как и еще четыре элемента ИМ, о которых мы пока не упоминаем, так как они не входят в эту структуру).

Каждый тип ИМ реагирует на удары по незащищенной третьей функции своим собственным криком о помощи. Это нечто вроде самообороны человека, который чувствует себя совершенно беспомощным и по сути дела не понимает, ни в чем именно его упрекают, ни как себя вести, ни как защищаться. В этой ситуации полного непонимания он действует самым простым и единственно доступным ему образом. Полученный и им самим не полностью понимаемый, и потому раздражающий и страшный психический удар "возводят в степень". Допустим, при намеке на недостаточную разумность начинают изображать полного глупца или клоуна. Эта неосознанная защита не является бессмысленной, это – зов о помощи, обращенный к индивиду с дополняющим типом ИМ, который обязательно откликается и спешит на выручку.

Остановимся коротко на конкретных примерах связи между элементом, выполняющим роль третьей функции, и "зовом о помощи"³.

- – "Я еще глупее, чем вы думаете, и не стараюсь быть иным".
- ▢ – "Я еще хуже и бестактнее, чем вы думаете. И никто мне не нужен".
- – "Я еще более слабый и больной, чем вы думаете, и не стараюсь быть иным" (заболевания параноидального или истероидного типа).
- △ – "Мне еще более страшно от всего того, что может произойти, но я ничего не предприму для изменения положения".
- – "Я не только не знаю, что и как делать, но не могу и не хочу знать".
- ▀ – "А у меня вообще нет и не было никаких эмоций. Эмоции других мне тем более не нужны".

³ - Приведенные примеры усреднены, потому что в каждом случае подразумеваются два типа ИМ. Пример с □ более подходит к ▴▢, чем к ●▢.

- – "Я не только не красив и не элегантен, но мне это и не нужно. Не имею жизненных целей (или объектов – любви), да они мне и не нужны".
- ▲ – "Кому какое дело до того, что во мне? Не хочу и не стараюсь быть ни сильным, ни разумным (честным, благородным)".

Кроме того, следует подчеркнуть, что третья функция отличается особой консервативностью и "вязкостью" мышления или поведения. Неоперативность после получения новой информации настолько велика, что, по сути дела, никакие "повороты" без помощи авторитетов, без их согласия и напутствий невозможны. Поэтому на людей, у которых тот же элемент исполняет первую функцию, то есть, на тех, кто наслаждается именно творческими поворотами, а не "уравновешенным постоянством" данного элемента, смотрят с опаской и недоверием. Они "играют с огнем". В этом и таится причина конфликтности всех отношений, в которых затрагивается третья функция, или МНС.

Совершенно другое дело – четвертая суггестивная функция. Это то, по поводу чего человек не имеет своего мнения, к чему он, как правило, совершенно безразличен, что его как бы не касается, о чем он не может, не хочет знать, что он с большим удовольствием и даже не замечая этого, возлагает на других. Волю, мнение и распоряжения других в области этой функции он воспринимает не только как само собой разумеющееся, но даже не подозревает, что по этим вопросам он и сам может иметь какие-то собственные соображения. А при отсутствии этой воли другого чувствует себя незащищенным, ненужным, нелюбимым, беспокойным, неухоженным. И обижается на тех, кто в вопросах, связанных с четвертой функцией, требует от него своего мнения и самостоятельных решений, возлагают ответственность. Для одного это – эмоции, для другого – поступки, для третьего – здоровье и т.п.

В качестве обобщения добавим, что любое проявление активности, связанное с первой и второй функциями, дает человеку чувство силы и уверенности в себе. Все, что связано с третьей и четвертой (если они не защищены), наоборот, порождает чувство бессилия, неуверенности, требует помощи, участия, поддержки других людей. То есть, индивид хорошо функционирует лишь при кооперировании с другими людьми, когда не приходится напрягать свое внимание, когда ответственность за реализацию этих функций берут на себя близкие.

Классификация типов ИМ.

Все 16 типов ИМ можно разделить на следующие полярные группы, каждая из которых включает 8 типов: экстратимы–интротимы, индуктивные–дедуктивные, логические–этические, интуитивные–сенсорные.

1) Экстратимы–интротимы.

Экстратимы – индивиды, обращенные к внешнему миру, которым их внутренние проблемы и противоречия, совершенство или несовершенство своих качеств, своего собственного Я, кажутся гораздо более сложными, чем противоречия с внешним миром. Для интротимов – противоречия, возникающие в результате отношений с внешним миром, сложнее внутренних. Первые стараются продемонстрировать свои качества и все проблемы решить за счет внешней активности. Вторые – продемонстрировать свое умение манипулировать отношениями и все решить сдерживая свои порывы.

Союз экстратима с интротимом обеспечивает первого самоуверенностью и внутренней свободой, а второму дает чувство защищенности во внешнем мире.

2) Индуктивные–дедуктивные.

У индуктивных самое главное – восприятие объекта или его структуры. Поэтому они мыслят об объектах (субъектах) или их отношениях. Интересно, что такие люди хорошо представляют свои жизненные цели. Ведь каждая цель – это не что иное, как определенный, пусть даже абстрактный, объект.

У дедуктивных наиболее развито восприятие объективного (моторика) или субъективного (эмоции) процесса. Они постоянно размышляют о различных процессах и поэтому отличаются изобретательностью в поиске методов.

Никакая деятельность невозможна при отсутствии целей или незнании путей их достижения. Мимолетных и долговременных идей у индуктивных типов ИМ всегда в несколько раз больше, чем можно реализовать. Дедуктивные же специализируются в поиске методов. Для достижения одной и той же цели они всегда могут найти несколько совершенно разных способов.

Исходя из вышесказанного, объединение способностей таких двух совершенно разных индивидов дает им уверенность в жизни и в успехе, избавляет от чувства никчемности, возникающего при неумении ставить цели, и от чувства беспомощности из-за неумения их достигать.

3) Логические-этические.

К первым мы относим тех, у кого экстратимная или интротимная логика занимает более высокое, по сравнению с этикой, место. То есть, тех, кто в объективном мире и в действующих в нем закономерностях разбирается лучше, чем в своих отношениях с людьми и в том, что происходит в душах этих людей, кто в окружающем субъективном мире старается разобраться, прибегая к посредникам. Но внутренняя жизнь такого индивида – эмоциональный вулкан. Он живет как бы на вулкане.

Ко вторым – тех, кто в людях разбирается лучше, чем в объективном мире, а на объективный мир стараются воздействовать не прямым путем, а через других людей. Но их внутренний мир так переполнен логикой, что если у первых мы его сравнили с вулканом, то здесь можно назвать айсбергом – они живут на льдине.

4) Интуитивные-сенсорные.

К первым мы относим всех интуитивных, способных координировать процессы или разбираться во внутренней координированности объектов. Они отличаются стратегическими способностями и большим спокойствием и трезвостью в отношении всего происходящего, но вместе с тем, медлительностью.

Ко вторым – всех сенсориков, отличающихся тактическими способностями: быстротой решений, темпом и ритмом жизни, деловитостью.

А. Симметричные отношения

Симметричные и асимметричные информационные отношения – две ступени интеграции интеллекта. Симметричные – первичная, асимметричные – завершающая ступень. При симметричных отношениях партнеры обмениваются информацией на равных условиях, то есть являются равноправными коммуникантами. При асимметричных – обратная связь ослаблена и во многих коммуникационных актах – транзакциях – можно говорить не об обмене информацией, а о передаче сообщений в одном направлении, об одностороннем оповещении или одностороннем воздействии.

Отношения дуализации или полного дополнения

Суть дополнения. Психика во многом напоминает магнит, она дуальна, то есть состоит из двух индивидуальных полюсов. Только полюсы обычного магнита вместе, а в мире высших живых существ вторым полюсом – дуалом – является другая особь. У нас есть уверенность, что у всех парных животных – психика содержит в себе дополняющую структуру, то есть, животные являются по меньшей мере двутипными. Только их "типность", вероятно, определяется не в контактах с родителями, а в период спаривания.

Жизнь человека исключительно осложняется его шестнадцатитипностью, так как обзавестись при этом "вторым полюсом" удастся далеко не всегда. Человек без дополнения в лице дуала – беспокойное, духовно голодное существо, не имеющее представления, в чем суть его голода. Одно он определенно знает, что его "не понимают", но кто в этом виноват – он сам, трудное детство или общество – он не знает. В таком состоянии невозможно жить в мире с миром. Нагромождаются всевозможные конфликты, противоречия, беспричинная агрессивность. Человек тянется к другим за ответом и часто еще больше запутывается в своих отношениях с ними. Трудно найти нужное, если не сложились благоприятные условия и подходящая микросреда. А тут еще разница в интеллектуальных уровнях. Не каждый может пойти тем путем, каким в своей личной жизни пошли Ж.-Ж.Руссо и В.Гете, чтобы обеспечить себя дополняющей психикой женщин из низшего сословия⁴. Оба жили несколько вне общества или – "выше общества", в условиях, позволяющих полностью отгородить семейную жизнь от света, в котором они жили и работали сами.

⁴ - Ж.-Ж.Руссо – ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИЙ ИНТРОТИМ, его жена – СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ; Гете – ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ, жена – ЛОГИКО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОТИМ

Принято говорить, что обыкновенным людям жить легче, чем незаурядным. В этом, по-видимому, есть некоторый смысл, так как первых больше и, само собой, в окружении большее число людей с интеллектуально подходящей, дополняющей дуальной, психикой.

Асимметричность психики. Психика человека асимметрична. Ни один человек не может быть одновременно экстравертом и интровертом, иметь развитое и индуктивное, и дедуктивное мышление, быть сенсорным и интуитивным, логическим и этическим. Но без всех этих свойств трудно обойтись даже в повседневной жизни. Экстратиму нужен интроим, индуктивному – дедуктивный и т.д. Отношения между двумя типами ИМ со всеми дополняющими свойствами мы и называем *дуальными* отношениями, отношениями *дополнения*⁵, или *дуализацией*. Человек не только физиологически, но и психически парное существо. Каждому необходим кто-то близкий с дополняющим типом ИМ – отец, мать, брат, сестра, супруг, сослуживец. Индивид, выросший при психически дополняющем его родителе, отличается более легким нравом и более уравновешенной нервной системой, лучше социализирован. Другие же чувствуют себя в некоторой мере потерянными, виновными или ненужными, им не хватает психического иммунитета, ярче выступает агрессивность (у экстратимов) или конформность (у интроимов). Они чаще попадают в конфликтные ситуации и утопают в неврозах.

Любая деятельность человека четырехаспектна. В ней неизменно имеется тактический (отношение с настоящим – ○), стратегический (отношение с будущим – △), технический (отношение с природой – □) и этический (отношение с людьми – ▢) аспекты. Каждый из членов диады автоматически, в соответствии со структурой своего типа ИМ, принимает ответственность за два аспекта этой программы. Один, допустим, за тактический и этический, другой – за стратегический и технический. И, тем самым, совершенно снимает эту ответственность с другого.

Как люди с дополняющими дуальными психиками воспринимают друг друга?

Как партнера, который всегда знает, что и когда нужно делать, понимает, умеет поддержать, защитить, никогда не обижает и, что еще важнее, не обижается. При таком партнере человек более активен и более силен. Живущий без дополнения постоянно, в любом проявлении активности как бы выходит за границы своих возможностей и теряет равновесие. И то, что называют отдыхом, нужно не столько для восстановления сил, сколько для восстановления психического (и физического) равновесия.

Источником раздраженности и конфликтов между людьми в работе бывает столкновение в проявлении инициативы или неумение одного подхватить и поддержать инициативу другого. У дуалов такие конфликты невозможны. Они действуют слаженно и этой слаженностью активизируют друг друга. Один подхватывает инициативу другого для того, чтобы в нужный момент вернуть ее в первые руки. Попеременное изменение активности не оставляет обойденных вниманием звеньев в исполняемой работе и повышает результативность труда. Кроме того, то, что делается одним, другим воспринимается как проявление исключительно ценного понимания, умения, ценных и редких способностей.

Дуалы не только не хотят, но и не могут деструктивно влиять друг на друга. У них нет таких информационных возможностей, не получаются перекрестные трансакции. Как сходятся при появлении общих интересов, так и расходятся при их отсутствии очень просто, без осложнений.

Такой партнер лучше других потому, что ему не нужны уступки. Все идет как бы само собой. Отношения между ними могут быть серьезно деловыми или шутивными. Никогда – злобными и агрессивными.

У каждого бывает плохое настроение, которое проявляется в какой-то ворчливости. Дуалов это не задевает. Ворчливость никогда не воспринимается как неприятный упрек. Часто именно это – форма общения, отличающаяся самой большой непосредственностью, с помощью которой за минимально короткое время партнеру передается обширная информация. Часто ворчливость – лишь обращенная к партнеру неосознанная просьба объяснить что-то, ему самому непонятное. На это ворчание никто, кроме дуала, правильно прореагировать, то есть дать нужный ответ или объяснение, а иногда просто промолчать, не может.

Однако, следует отметить, что в браке людей с дополняющей психикой возможны временные недоразумения. Это происходит с людьми, которые не чувствуют своей собственной дуальности из-за того, что росли в семьях, где не было дополнения, они не могут положиться на других, и, кроме того, в родительской семье не научились программировать дуала. Интересно, что если хотя бы один из них умеет

⁵ - В более широком социальном смысле все типы ИМ дополняют друг друга

программировать, то второй очень быстро выучивается "принимать программу". Большинство людей не знает и не чувствует, что такое дуализация собственной психики, и потому лишено ее. Поэтому и в период добрачной дружбы у этих людей есть склонность искать не дуализацию и духовный комфорт, а великую "самоотверженную" любовь. Многие уверены, что чувство должно сопровождаться духовными муками: "нет любви без страданий".

Дуализация повышает самоуважение человека. Благодаря ей постоянно осознается собственное место в обществе. Она дает чувство полезности обществу через свою полезность и необходимость партнеру и достоверную информацию о своем месте среди других людей, с помощью которой можно корректировать поведение. Чем больше вокруг людей с дополняющей психикой, тем эти чувства сильнее.

При чтении книг, написанных рукой дополняющего, отдыхают. Такова же реакция на все другие формы искусства. Отдых, спокойствие, чувство полноты жизни. Помощь дополняющему (дуалу) – помощь себе, реализация своих собственных потребностей. Люди стараются не столько помочь другому, сколько реализовать себя. То, что эти люди отдают друг другу, им не только ничего не стоит, но является обязательной основой психической и физической жизнеспособности. Второй по-настоящему незаменим и дорог, поскольку позволяет самореализоваться. Однако, отношения взаимопомощи образуются не между всеми дуалами. Для этого нужна реальная кооперация. Поэтому отношения могут быть также и отношениями полной индифферентности.

Когда у людей с дополняющим типом ИМ интересы настолько противоположны, что они строят друг другу козни, они порывают, но не ссорятся: ссора без перекрестных трансакций невозможна. При изменении внешних обстоятельств, они снова кооперируются, словно ничего между ними не произошло.

Отношения полной противоположности и нейтрализации

Люди успешно кооперируются лишь в случае, если между их кодами ИМ существует общность, и они понимают друг друга. При бесконтактном отношении такое понимание отсутствует. Это проявляется и как полное непонимание мотивов активности, и как полное непризнание методов деятельности другого. Таким людям трудно и почти невозможно что-то делать вместе, работать по общим планам. При наблюдении за ними создается впечатление, что активность человека, его энергия имеют волнообразную природу, что эти два индивида излучают волны, которые совпадают по длине, но не по фазе. Волны перекрывают друг друга (горб-впадина), и энергия исчезает. Активность одного тонет в активности другого. В действительности так оно и получается: они мешают друг другу. Обычно деятельность другого признают при производстве материальных, а не духовных ценностей.

Однако, если люди это свое интеллектуальное различие познали теоретически или хотя бы практически, "интуитивно", и знают, что им в любом деле нужен кропотливый перевод с одного кода на другой, с языка одного типа ИМ на язык другого, то деловое сотрудничество может оказаться очень благотворным. Нам удалось наблюдать сотрудничество при создании новой теории между ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИМ ЭКСТРАТИМОМ и ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИМ ИНТРОТИМОМ. Несомненно, это сотрудничество было возможно лишь по той причине, что перед их глазами был тот же участок конкретной действительности. Первый, обладая аналитическим умом, во все углублялся способом индуктивного мышления, второй разрабатывал методику, размышлял, как ухватить, обобщить, синтезировать замеченные первым закономерности и найти способы их объективной проверки. Что по-настоящему объединяло этих людей, так это азарт и упрямство, с которым они брались за дело.

В общении наедине такие люди могут делиться мыслями, вести мирные поверхностные полшутливые разговоры, производить обмен информацией, при котором участвует лишь какой-то верхний слой личности. Но при этом становятся осторожными, затаиваются, стараются не проявлять себя. Все "слабые места" исчезают автоматически вместе с исчезновением активности. Положение меняется с появлением третьего лица, которое оба стараются привлечь на свою сторону.

Иногда такие люди принадлежат к одной и той же группе, имеют общих друзей, уважают интеллект друг друга и даже симпатизируют друг другу или хотя бы образу жизни другого. Но даже в таком случае теряются, когда сталкиваются с мотивацией поведения другого. Успешность их общения во время совместных бесед может быть лишь показателем того, как много выученного во внешней культуре

человека. Если раскрыть подлинный смысл их мыслей, окажется, что за одними и теми же словами или нормами скрывается противоположный смысл.

Когда это далекий, малознакомый человек, в нем, как правило, видят не столь неприятную, сколь загадочную натуру, которой трудно или невозможно доверять, с которой нельзя работать вместе. О таком человеке никогда точно неизвестно, говорит ли он правду, лжет или шутит, издеваясь над твоей непонятливостью. Это неприятие одним другим ярко выступает при просмотре фильмов с актерами, имеющими противоположный тип ИМ. Какую бы роль актер ни исполнял, он воспринимается как абстракция. При просмотре снимков незнакомых людей с противоположным типом ИМ, изображенные на них люди нередко характеризуются отрицательно как неприятные, двуличные, фанатичные и т.п.

Когда такой человек работает рядом, многое в его поведении (взаимно) воспринимается как хитрая, завуалированная (потому что окружающие ее не замечают) агрессивность или насмешка.

Интересна реакция на книги, написанные автором с противоположным типом ИМ. Если это даже художественные произведения, на их содержании чаще всегда трудно сосредоточиться. Научные – и вовсе непонятны. Всегда кажется, что автор таких книг в большей или меньшей мере неприятно издевается над другими людьми: и над героями, и над читателями. Многое выглядит ложным, искусственным, даже унижающим. В лучшем случае, писатели с противоположным типом ИМ, если даже это Бальзак, Золя или Мопассан, воспринимаются как представители легковесной, поверхностной литературы.

Интересен еще один аспект вопроса. Противоположность типов ИМ – это полная противоположность всего сознательного, противоположность сознательности интеллекта. Но человек не только интеллект. Это еще и физическое существо, отличающееся теми или иными физическими качествами. Физическую красоту индивида противоположного типа ИМ отмечают чаще, чем кого-либо другого. Нередко в противоположном типе видят подчеркнутую сексуальность. Иногда в этом отрицание, а чаще некоторое одобрение, подобное тому, которое мы слышим при оценке породистых лошадей или собак. Создается впечатление, что при противоположности типов ИМ, когда духовные свойства человека становятся почти неуловимыми, гораздо больше бросается в глаза плотская натура человека, его физическое Я.

Но в браке с таким человеком жить почти невозможно и из-за духовной и из-за чисто сексуальной несовместимости. Тип сексуальности человека определяется типом ИМ.

Ласка, любовные игры – это тоже не что другое, как обмен информационными сигналами на уровне первой сигнальной системы. Эти сигналы или удовлетворяют потребности организма, способствуют налаживанию энергетического метаболизма или не способствуют. Отсюда – хорошее или плохое самочувствие, удовлетворенность или неудовлетворенность своим физическим Я.

Отношения недостаточного дополнения

Мирные, но несколько обманчивые отношения. Такие люди довольно легко входят в контакт, испытывают друг к другу симпатию, но при большем сближении, в общем деле оказывается, что им сотрудничать трудновато, что они не поощряют активности друг друга, не способствуют ей. Все вроде так, и вместе с тем что-то все время не сходится, чего-то не хватает. Отношения очень напоминают известное в физике правило, когда температура зажигания выше температуры горения. Партнеры этот факт воспринимают как результат эгоистического поведения второго индивида, которое и затрудняет продуктивное кооперирование.

Отношения в таком случае ограничиваются транзакциями взаимодополняющего типа – пристройка рядом. Пристройка снизу не получается, пробы такой пристройки чаще всего превращаются в шутку.

Немного от отношения недостаточного дополнения по своей сути отличается отношение, которое мы называли миражным (см. рис. 2, 3). Только миражные отношения легче. Второй может казаться поверхностным, легковесным, но не эгоистическим человеком.

(продолжение следует)