

© 1997

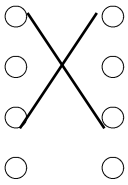
Аугустинавичюте А.

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

Отношения конфликтности



Это отношения довольно сильного притяжения и опасных конфликтов. Пока такие люди находятся на "безопасном расстоянии", они привлекают друг друга, восхищаются какими-нибудь способностями, в т.ч. умением держаться, осанкой. Но при непосредственном общении из-за того, что наиболее развитая первая функция одного постоянно и совершенно произвольно наталкивается на место наименьшего сопротивления, то есть, на третью функцию второго, они совершенно непреднамеренно, неожиданно для себя обижают друг друга. И чаще всего это случается в момент наибольшего сближения и доверия, когда меньше всего этого ожидают, когда с официального или хотя бы внутренне холодноватого тона переходят к непосредственной задушевности, начинают позволять себе некоторую раскованность, проявляют чувство юмора.

Почему так происходит? По-видимому, потому, что та информация, которая у одного связана с первой функцией и дается настолько легко, что над ней можно и подшутить, у другого связана с самой напряженной – третьей – функцией, а здесь уж не до шуток. Обижаются не только на слова. В равной мере человека может обидеть, задеть, унижить улыбка, взгляд, движение, просьба о мелкой услуге или наоборот – предложение услуги. Все то, что для людей с дополняющим типом психики было бы знаком внимания, дружелюбия, людям с конфликтными типами ИМ кажется сознательным унижением, признаком и доказательством неуважения и плохого отношения к себе или к своим чувствам и поступкам. Задетый и обиженный сенсорик (тактик) старается прореагировать, то есть, защититься – тут же. Обиды интуитивных (стратегов) накапливаются и откладываются на более далекое будущее. Как в первом, так и во втором случае оба участника конфликта уверены в злых помыслах своего собеседника, в его неуживчивом характере, злобности, умении придумывать издевательства. По сути дела, это – перекрестная транзакция, при которой больно задеваются оба коммуниканта.

Отношения между такими индивидами могут быть удовлетворительными только при условии эмоциональной сдержанности, при соблюдении официальности и определенной, немного показной, сухой приветливости, т.е., когда на помощь приходит маска вежливости для соблюдения "безопасного расстояния". Это и впрямь напоминает правила безопасности движения на дорогах. Чем расстояние больше, тем свободнее, дружелюбнее, сердечнее можно вести себя друг с другом. И как только оно уменьшается, приходится сбавлять скорость, притормаживать. В семье эти отношения опасны. Супруги могут научиться вести себя друг с другом, чтобы избежать встречных ударов, но при этом постоянно сдерживаются эмоции, что чревато психическими и соматическими нарушениями.

Не всегда кажется, что «этот другой» обижает нарочно. Возможно мнение, что партнер – эгоист, что он черств, эмоционально или интеллектуально недостаточно развит, что ему совершенно безразличны чувства других людей.

Пример. "Ах, какой у тебя красивый костюм, – обращается ЭТИКО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОТИМ (☐●) к ЛОГИКО-ИНТУИТИВНОМУ ЭКСТРАТИМУ (■△), – "И ради кого ты его надел, ради Эльзы или Иоланты?"

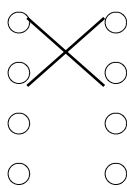
Дополняющий ЭТИКО-СЕНСОРНОГО ИНТРОТИМА – ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■△), который всегда ходит растрепанным, воспринял бы эту шутку как факт, что он достаточно хорошо

выглядит и что в его внешности достаточно уважения к другим людям, в том числе и к девушкам. И никаких двусмысленностей не заметил бы.

Совершенно иначе с ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИМ ЭКСТРАТИМОМ (▲□), который тоже ходит достаточно растрепанным, но который это постоянно переживает, ему это неприятно и он никогда не уверен в том, достаточно ли хорошо он выглядит и не шокирует ли людей. Эти переживания снимают только заверения дополняющего его СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКОГО ИНТРОТИМА (○■). Если нет дополняющего, он старается, чтобы его одежда была "от хорошего портного", что исключает любые сомнения по этому поводу. Поэтому, первую часть вышеупомянутого замечания-шутки он воспримет как нужное ему заверение. А вот вторая его больно задевает, так как его СУПЕРЭГО отличается большой осторожностью в отношении манипуляций любыми одушевленными предметами. Одеться ради кого-то уже является элементом такой манипуляции. Он старается одеваться "как подобает" лишь для того, чтобы его не замечали, чтобы не выделяться среди других людей своей группы, а не для того, чтобы обратить на себя чьё бы то ни было внимание. Такой намек становится ударом по месту наименьшего сопротивления – загадочной третьей функции.

Попутно заметим, что ЭТИКО-СЕНСОРНЫЙ ИНТРОТИМ (□●), когда задевают его самого, обвиняет задевающего в желании подчинять себе других людей, и отмечает, что в данном случае он "не на такого попал". Это совершенно понятно, если вспомним значение ведущего блока данного типа ИМ. Интеллект (ЭГО) ЭТИКО-СЕНСОРНОГО ИНТРОТИМА приспособлен к определенному типу власти над людьми и сам подчиняться другим он и не хочет, и не может. Он подчиняется лишь логике происходящего в объективном мире. И тому, кто ему на эту логику указывает.

Зеркальные отношения



Интеллекты этих людей, в силу идентичности двух наиболее развитых функций, во многом очень схожи. Однако, один из них интротим, другой экстратим. Кроме того, совершенно различны их третьи функции. Все это влечет за собой существенные отличия. Отношения осложняются тем, что, в противоположность отношениям полного тождества между ними заметно довольно сильное притяжение. Причина этой тяги – противоположное направление импульса в активном кольце ИМ¹, которая внешне проявляется как упорный поиск в другом своего усовершенствованного Я. Отсюда – обоюдная склонность "влюбляться" в тождественные и более совершенные духовные свойства другого.

Влечение этих людей друг к другу, по-видимому, особо значимо и чревато осложнениями, когда человеку, из-за отсутствия близких людей с дополняющим типом ИМ, не хватает чувства своей значимости. Когда он мало знает, мало чувствует себя и ему не на кого опереться. Когда он привык искать опору в себе и себе подобных, а не в дополняющих и, из-за неготовности к жизненному старту, старается сам разобраться в своей социальной ценности. Во втором много схожего и, кроме того, есть недостающее ему самому. Для экстратима это уверенность интротима в себе (духовное равновесие, невозмутимость, умение отстаивать свое внутреннее Я). Для интротима – смелость и бесстрашие экстратима во внешнем мире. Иногда это приводит к тяжелой любви и трудным незрелым бракам, в которых оба отличаются похожими талантами и полным отсутствием дополнения. Отсюда – появление неприятных тенденций постоянного перевоспитания и усовершенствования партнеров. Они или постоянно ревнуют друг друга (сенсорики), или чувствуют недостаток внимания хотя бы в форме ревности (интуитивные). Слишком они похожи: трудно и порвать, и сосуществовать.

Интересно, что к перекрестным транзакциям их отношения не приводят. Во всяком случае, нам не пришлось наблюдать такие явления даже в тех случаях, когда люди изошрялись в издевательствах друг над другом. По-видимому, из-за того, что у них нет возможности задеть слаборазвитые функции коммуниканта. Так называемый скрытый смысл сообщения до них не доходит, "отскакивает".

Пример из семейной жизни: "Аня, – кричит из кухни ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ (▲□) – чайник закипел". Аня, ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ИНТРОТИМ (□▲), понимая, что если муж об

¹ Вопрос разработан в работе «Социон» - "Соционика, ментология и психология личности" №№ 4-5, 1996.

этом важном событии оповещает ее, вместо того, чтобы выключить газ самому, бросает дело, которым занималась, и со страдальческим выражением лица приходит на кухню и молча выключает газ.

Совершенно по-иному вела бы себя жена с **дополняющим** типом ИМ, то есть, **СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ИНТРОТИМ** (○■), которая для того и существует, чтобы подсказывать супругу, какие действия являются разумными в данной ситуации. Она преспокойно отозвалась бы: "выключи", – и все остались бы довольны: жена, тем, что муж без нее не может обойтись, муж лишний раз убедился бы в том, что на жену всегда можно положиться (ведь **ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ** не принимает на себя ответственности за объективные процессы и полную ответственность – как за отдельные поступки, так и за методы действия – перекладывает на других).

Отношения тождества или идентификации

- — ○ Их можно назвать классическими отношениями отца и сына, матери и дочери. В слаженных семьях, в которых муж и жена обладают дополняющими типами личности, такая идентичность с родителями встречается довольно часто². Дочери чаще вырастают с типами психики, идентичными матери, а сыновья – отцу³.

Отношения идентификации, как и отношения дополнения, необходимы при формировании личности детей: никто не может стать лучшим учителем, чем идентичный, и лучшим воспитателем, чем индивид с дополняющим типом. Поэтому в семьях, в которых родители дополняют друг друга, для каждого из детей один из них может быть тождественным, другой – дополняющим. Такие семьи создают оптимальные предпосылки воспитания и социализации детей.

Дополняющий тип действует непосредственно на подсознание, на формирование привычек и стереотипов поведения. Человек, один из родителей которого обладал дополняющим типом психики, чувствует свою ценность и значимость для людей. Он уверен, что его как в детстве, так и в течение всей жизни будут понимать и любить в будущей семье и в рабочем коллективе. Родители с дополняющим типом психики внушают детям веру в свою необходимость другим людям, в свою ценность для них, дают умение сотрудничать, чувство уверенности в своей дуальности, а вместе с тем и полную возможность проявления индивидуальности.

Индивиды с тождественным типом ИМ действуют на сознательные функции других людей, формируют сознательные идеалы, цели и методы. Кто рос с родителем тождественного типа личности, пользуется им как дорожным указателем. Идет своей дорогой более уверенно, гораздо меньше блуждает и теряется, более целенаправленно реализует свой интеллект.

В настоящее время все еще распространен стереотип семьи, где детьми занимается, в основном, одна лишь мать. Это порождает недостаток идентификации и адаптированности к жизни в коллективе. В таких семьях:

– тем детям, тип психики которых является тождественным типу матери (чаще дочерям) в семье не хватает дополнения. Они не привыкли к тому, что кто-то из родителей с дополняющим типом психики может угадывать их мысли и желания, не привыкли к теплоте, вырастают холодными, недоверчивыми, не умеющими сотрудничать. Им присущи крайняя инструментальность и склонность все жизненные проблемы решать лишь своими силами, нервное напряжение, обостренное стремление к реализации интеллекта, обостренное чувство социального престижа, абсолютизация социальных амбиций;

– те дети, тип психики которых является дополняющим типу матери, отлично сознают свою ценность в сфере неформальных человеческих отношений. Уверены, что должны быть любимыми, что их как и всех других людей, нельзя не любить. Однако, недооценивают возможности своего интеллекта, у них ослаблено стремление к его реализации, то есть, наблюдается большая афилятивность и отсутствие социальных амбиций, инструментализма.

² Если только у детей и родителей совпадает врожденная группа шизотимности или циклотимности.

³ В последнее время довольно часто приходится наблюдать обратное – когда мать и сын находятся не в отношении дополнения, а в отношении тождества.

Отношения тождества исключительно продуктивны при обучении. Никакие другие отношения не дают такого высокого коэффициента усвояемости излагаемого материала. Но связь между учителем и учеником кратковременна: только до тех пор, пока есть чему учить и учиться. После этого начинается совершенно спокойное удаление. Да и вообще отношения тождества лишены сентиментальности. Даже если это отношения между людьми, которые в отношениях с другими ею отличаются. Перекрестные трансакции у них не возникают. В отношениях таких партнеров много схожего с магнитом. Их тянет друг к другу, пока один из них магнит, а другой – обыкновенный кусок железа. А когда оба намагничены – каждый идет своей дорогой, за исключением случаев, когда их связывает общее дело, когда они являются не самостоятельными единицами, а частями одного целого. Тогда это очень спокойная, продуктивная кооперация, в которой никогда нет пустых споров из-за первенства. Они слишком точно оценивают друг друга. В условиях, когда один из них становится лишним, остается тот, которому это дело по плечу или более соответствует его интересам.

Отношения тождества между людьми спокойны, такие люди понимают друг друга с полуслова. Если ими заселить необитаемый остров, появится реальная опасность, что они разучатся разговаривать. Ведь если то, что видит один, видит другой, что понимает один, понимает другой, то о чем говорить и кому?

Писатели и художники с идентичным типом ИМ воспринимаются читателем и зрителем как люди с тонким интеллектом, способные проникнуть в суть вещей. Но никаких таинственных покровов они не срывают, никаких секретов не открывают. Просто мы не были там, где были они и не видели того, что видели они. Поэтому, индивиды с тождественным типом ИМ ценятся не столько как художники, тем или другим способом украшающие жизнь, а как исследователи, открывающие новые горизонты.

Как воспринимается человек с идентичной структурой ИМ при встрече? Это очень напоминает чувство восприятия чистого окна, при том условии, что вы привыкли к запыленному. Вы жили где-то на пятом или десятом этаже и совершенно не замечали, что окно давным-давно покрыто серой дымкой, что оно искажает цвет неба. И вдруг видите его странно прозрачным и опасно поблескивающим. Оно несомненно лучше прежнего, но вместе с тем и чем-то опаснее, совершенно не защищает. И вы даже немного опасаетесь подойти ближе.

Примерно, то же чувство испытывают люди при встрече с человеком своего типа. Он не лучше и не хуже других. Но он для вас прозрачен и вы для него прозрачны. Притвориться перед ним нельзя. Поссориться невозможно. Говорит он такими простыми, "вашими" словами, что сначала даже странно. Чувство всепонимания способствует деловому общению и препятствует пустому, когда по сути дела, нечего сказать.

В обществе часто приходится надевать маску. При отношениях идентичности эта маска просвечивает. И чаще всего кажется лишь наводящей грусть попыткой скрыть свою слабость и неприспособленность. (Интересно, что в зеркальных отношениях маска тоже просвечивает, но там она привлекает, как зов о помощи). Если нужно, вы ему помогаете. Но если не можете или просто не хотите, он полностью признает ваше право выбора. Пробежавшая по вашему лицу тень для него более красноречива, чем для другого длительные препирательства. Он лучше любого другого знает, в какое положение вас ставит, каких благ или духовного спокойствия лишает. Он и сам бы так, наверное, поступил. Это другим вы можете казаться великим или неудачником. Для него вы просто человек и ничего больше. Что-то вам не удалось, чего-то вы не захотели или не так хотели, как надо, но то, чего вы достигли, равным образом как и то, чего не достигли, совершенно не меняет в его глазах вашей сущности. Возможно, потому, что и то и другое, в определенной мере, доступно и ему. Важен не конечный результат, а расстояние, которое можно в том или ином направлении пройти. Человек измеряет свои усилия расстоянием и преградами, которые он преодолевает на пути к цели, а не результатом⁴. И суть совершенно не в том, куда вела и куда привела эта дорога. То, что одному удастся найти помощников, а другим приходится мыкаться в одиночку, равный удел представителей всех типов.

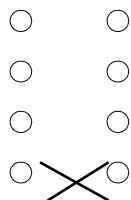
Если назвать жизнь человека на земле миссией, то каждое новое поколение является ее продолжением. Хотя слово «миссия» сначала может показаться слишком возвышенным, если вспомнить достаточно кровавую историю человечества, говорящую нам об озлобленности существа, гордо называющего себя Гомо сапиенс, а на самом деле без всякого стеснения сживающего со света все живое и неживое. Даже себе подобных. Единственное, что в наших глазах реабилитирует поступки человека, –

⁴ Во всяком случае – экстратимы.

наше знание того, что это не самостоятельно думающая и самостоятельно решающая единица, а лишь 1/16 ее часть. Составная человеческого интеллекта или сверхорганизма, названного нами соционом. Составная часть, на которой, однако, до сих пор лежит бремя ответственности за все человечество и чувство вины из-за его неумения это бремя нести, из-за неумения с ним справиться. Это противоречие между тем, что человек знал о себе или думал о себе, и тем, чем он на самом деле является. Но если ничего не изменится и после этого открытия, т.е. после появления социоматики и соционики, это будет доказательством, что дифференциация психики себя не оправдывает, что пользы от "Древа познания"⁵ не было.

Преемственность миссии – в науке, в искусстве и во всех прочих делах. Одно поколение начинает, другое развивает, дополняет, заканчивает и начинает снова. Свое, новое. И вот здесь мы сталкиваемся с одним интересным явлением. С оценкой открывателей новых истин в прошлых поколениях. Каждый, кто совершил открытие, наряду с открытием не заметил еще чего-то, лежащего на том же уровне поверхности. Или сформулировал открытую истину менее точно, чем это было сделано спустя 50 лет. Неважно, Дарвин ли, Эйнштейн, Фрейд, Юнг или кто-либо другой. Нам важно одно – тождественный тип в их работе не видит "ошибок". Видит удачно начатое и незавершенное дело, за которое необходимо взяться, в которое следует вникнуть для того, чтобы завершить и совершенствовать далее. Любой неправильный или недостаточно точный вывод воспринимается не как ошибка или заблуждение автора, а как важная ступенька на пути развития науки, как оптимальный вывод из имевшегося в то время материала. Автор не смешон и не жалок. Если мы чему-то и удивляемся, то лишь тому, как он много сделал в таких трудных жизненных обстоятельствах. Где он нашел время? Мы ведь знаем, как трудна и сложна была его жизнь. Не злорадуем по поводу того, какие этот "так называемый гений" сделал "ошибки", что он не смог сразу решить того, над чем теперь бьются десятки институтов и, притом, во всем мире.

Однако, следует помнить, что только человек с идентичным типом психики может вникнуть в дела учителя и проверить его. Даже более того: человек с идентичным типом ничего не принимает на веру из того, что сделал его предшественник. И пока не убедится на деле, пока не увидит своими глазами того, на основании чего создавались теории, пока не прощупает в собственной голове этой "мысленной конкретности", до тех пор не поверит и даже не будет повторять. Он видит предпосылки, которые видел учитель, видит ход его мыслей и выводы, но не заучивает. Он их должен увидеть (а это совершенно другое). А если чего-то не может увидеть так, как видел учитель, не воспринимает и спорит. Со всеми, невзирая на авторитеты. Пока не увидит. Нет авторитетов в делах, связанных с мышлением человека тождественного типа. Это блаженство и радость первых двух функций. Потому и в ошибках никого не нужно упрекать. Упрекает тот, кто заучивает, а заученное оказалось недостаточно долговечным. Только нужно помнить, что каждый, в соответствии со своим типом ИМ видит ход мыслей одних "учителей" и не упрекает их за недостаточную точность, а дела других ("учителя" с другими типами ИМ) заучивает, не проявляя никакого удовлетворения, если одни нормы приходится заменять другими. Для одних такой областью является наука, для других – этические проблемы, искусство или философия.



Отношения суперэго

Люди, которые обмениваются информацией **таким** способом, довольно хорошо понимают мотивацию партнера, но в своей жизни пользуются различными средствами или имеют очень разные цели. Настолько разные, что никогда не конкурируют друг с другом. Живут достаточно отличной от партнера жизнью и, ввиду различного жизненного опыта, могут помочь советом и поддержкой. Это бесконфликтные, часто приятные, но довольно поверхностные отношения, однако положиться на партнера всегда можно. К перекрестным транзакциям, по нашим наблюдениям, они не приводят.

Эти отношения мы называем отношениями суперэго, так как то, что у одного является самой сильной стороной личности (ЭГО), для второго является источником сомнений и угрызений совести. К сожалению, это наглядно можно наблюдать только на модели А ИМ, и нам к этому еще придется вернуться. Поэтому, пока ограничимся лишь примерами.

⁵ По нашему убеждению, "древо познания" (Адам и Ева) символизирует факт дифференциации психики и является одним из доказательств того, что в истории человечества наше открытие не ново.

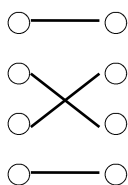
Пример. СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ (●☐) в отношениях суперэго с ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИМ ЭКСТРАТИМОМ (▲□). Первый из них гордится своим влиянием на людей, их любовью и уважением, популярностью, с удовольствием ведет людей за собой, смел и категоричен в эротике, но исключительно осторожен в отношениях с объективным миром, недоверчив к новым научным идеям и вообще ко всему объективному. Его совесть чиста только тогда, когда он манипулирует людьми, а не объективным миром.

ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИМ ЭКСТРАТИМ, напротив, без всякого стеснения копается в любых объективных истинах, в любых науках, если только они его чем-то заинтересовали, совершенно не обращая внимания на то, соответствуют ли его образование и диплом тому, чем он увлечен. Совершенно другое – отношения с людьми. С ними он осторожен, старается не навязывать своей воли, не отказывается от руководства только в таких ситуациях, когда его нельзя обвинить в стремлении к власти над людьми, когда больше некому руководить, или в опасных, ответственных ситуациях. Держится у власти только до тех пор, пока нет сомнения, что он незаменим. Что касается любви, то уже К.Юнг отмечал, что по своей воле этот тип партнера не меняет.

Второй пример. ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■△) и ЭТИКО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■○). Первый с удовольствием занимается, допустим, наукой и любым другим объективным делом, которое что-то дает его близким, а еще лучше – всем людям в будущем, и боится обвинения в том, что он не всего себя отдал делу, что он пользуется комфортом, что ищет плотских радостей. Любовь – и та опасна как одна из форм комфорта.

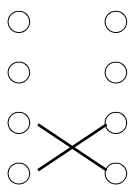
ЭТИКО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■○) – наоборот. Любовь и всевозможные плотские удовольствия – искусство. Он ярый поклонник всевозможных искусств как источника осознанной радости. Если, допустим, нужно выбирать между любовью и диссертацией, он всегда выберет первое, потому что второе – может быть и недостаточно честным по отношению к людям. Любовь – его обязанность и предназначение, а не грех, в то время как наука – эгоистическое удовольствие. Не все люди этого типа много любили. Однако важно не это. Важно, как они относились к своим и чужим чувствам.

Родственные отношения



Эти отношения могут быть очень разными в эмоциональном смысле. Если люди друг друга уважают и признают, они могут быть в исключительно хорошем контакте. В них столько общего и столько разного, что они становятся отличными продолжателями начатого другими дела. Как, допустим, Дарвин и Гексли, Нильс Бор и его брат. Но при отсутствии такого уважения, отношения становятся неприятными, колкими, люди погрязают в пустых спорах, издевательствах друг над другом, становятся сварливыми, их отношения изобилуют перекрестными трансакциями.

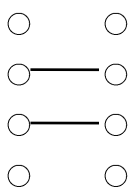
Отношения параллельных интеллектов или квазитожество.



Это отношения между двумя экстратимами или двумя интроtimaми, один из которых рационален, второй иррационален, один индуктивный, другой – дедуктивный. Это люди, у которых наиболее развитые интеллектуальные функции однотипны, но с противоположными знаками. Если один пользуется развитой экстратимной логикой, то у второго она интротимна. Поэтому, в интеллектах чувствуется своеобразная параллельность, которая выражается в параллельности интересов. Их часто связывает интерес к одному и тому же предмету, допустим, страсть к наукам или искусству, деловитость или проблемы человеческих отношений. Но это всегда очень разные подходы к одному и тому же делу. Один может восхищаться разумностью и неповторимостью второго, но не может понять, каким образом другой делает то, что он делает, а нередко – и зачем он это делает. Восприятие мира такими людьми настолько различно, что даже при пересказе одной и той же книги создается впечатление, что речь идет о разных. Они могут пользоваться советами другого, но не могут учиться один у другого. Что доступно одному, совершенно чуждо другому. И вместе с тем – это люди, которые практически не имеют возможностей ни обидеть друг

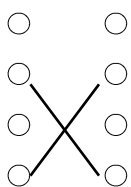
друга, ни поссориться между собой. Они слишком разные. Причина этого – маленький перекрест, связывающий нижние функции, что всегда означает мирное сосуществование.⁶

Деловые отношения



Партнеры достаточно хорошо понимают друг друга, уважают, могут успешно сотрудничать, хотя ставят себе разные цели и достигают их разными средствами. Из-за сходства второй функции они более похожи друг на друга, чем при отношении суперэго. Но, возможно, из-за этого, они слишком надеются друг на друга и ожидают полного взаимопонимания, что в конце концов может привести к разочарованию.

Отношения активации



Это тоже отношения двух экстратимов или двух интротимов, при которых у одного индуктивное, а у другого дедуктивное мышление. Одного постоянно удивляет и восхищает размах и находчивость другого в области новых идей, второго – умение первого принимать решения и действовать. Это наиболее оптимальное для любого общего дела отношение поддержки, защиты и активации. Причем, экстратимы чувствуют склонность поощрять друг друга в активности, интротимы же, скорее, проявляют чувство ответственности за безопасность партнера. В конечном итоге, и те, и другие оживляются и выпрямляются. Это отношения, способствующие самоутверждению личности в обществе. Поддержка личности без ее переделки. Однако, в этих отношениях нет слияния, как, например, при отношениях полного дополнения. Возможны скрытые трансакции, которые, однако, не имеют тенденций к перекрещиванию.

По сравнению с отношениями полного дополнения, у отношений активации есть одно преимущество. С дополняющим всегда хорошо, но он далеко не всегда является поддержкой. Делом он поддерживает только "своих", тех, за кого чувствует себя в ответе, с кем кооперирует. Отношения жеактивации как отношения между двумя экстратимами (или двумя интротимами) более лояльны.

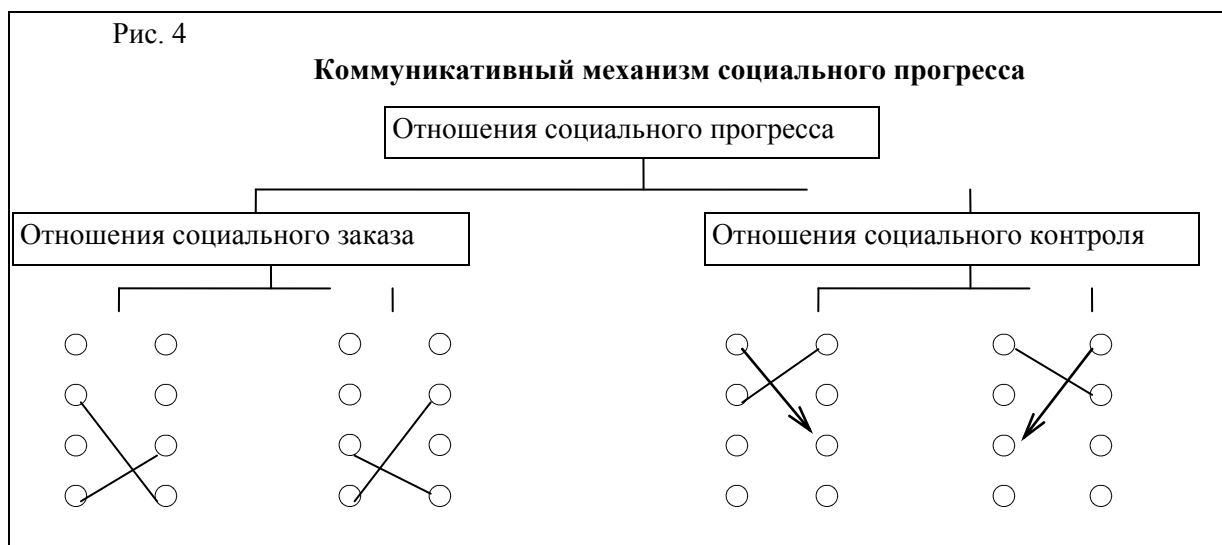
Б. Асимметричные отношения

(Отношения социального прогресса)

Механизм социального прогресса.

Асимметричные отношения удовлетворяют потребности общества как единого целого. Они способствуют зарождению социальных интересов и образуют коммуникативный механизм социального прогресса (рис. 4), причем, гомовертные отношения (пятнадцатое и шестнадцатое на рис. 3) используются для передачи социального опыта и заказа, что можно назвать и коррекцией активности, а гетеровертные (седьмое и восьмое) – для контроля за его исполнением.

⁶ – Как показали дальнейшие исследования, такая оценка отношений *кваситождества* справедлива только для случая человеческих контактов в социуме, – т.е., на далёких дистанциях. При переходе к отношениям в длительно изолированной малой группе эти отношения значительно обостряются и начинают сильно утомлять обоих партнеров.



При наличии 16-типного интеллекта формы асимметричных, т.е., социальных трансакций – неизбежная объективная закономерность. Они объединяют людей в общество, опутывая их невидимыми путями неравноценной информации, привязывая друг к другу чувством долга, социальной ответственности и препятствуя распаду общества (с момента его возникновения) на отдельные семьи.

Человеческая культура распространяется с помощью всех отношений ИМ. Однако, качественно новым в области науки, этики, искусства, философии человечество обогащается лишь благодаря коммуникативному механизму социального прогресса.

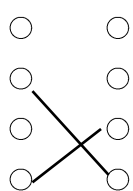
Из вышесказанного следует, что каждый человек ведет как бы двойную жизнь:

- является существом с определенными физическими и психическими потребностями, существом, которое постоянно выполняет свои жизненные функции – добывает средства к существованию для себя и своих детей, реализуя при этом свои физические и духовные силы;

- является составной частью интегрального интеллекта и, сам того не ведая, выполняет определенный социальный заказ, то есть, служит обществу как единому целому – исполняя социальный заказ, диктуя социальный заказ и контролируя его выполнение.

Отношения передачи социального опыта и социального заказа

Кольцо социального заказа.



Отношения передачи опыта и социального заказа – основа психического механизма социального прогресса. Они выполняют две функции: 1) передают накопленный одними типами ИМ и осмысленный ими опыт другим типам ИМ, 2) формируют социальный заказ, то есть, выявляют неудовлетворенные потребности одних типов ИМ для того, чтобы превратить их в социальные интересы других, корректируя и направляя их активность в определенное русло.

По своей объективной значимости, эти отношения можно сравнить лишь с симметричными отношениями дополнения. Первые, т.е., отношения дополнения, помогают индивиду обрести психическую устойчивость, психический иммунитет. Вторые обеспечивают его самым передовым человеческим опытом и способствуют мобилизации наиболее развитых элементов психики каждого для использования в соответствии с возникшими в обществе потребностями, как бы трансформируя при этом интеллектуальную энергию общества в лазерный луч.

Что представляет собой механизм передачи опыта и социального заказа?

К нему относятся два отношения стыковки: пятнадцатое и шестнадцатое. (Рис. 2 и 3). В каждом из них один из участников передает свой опыт и заказ, другой – принимает. Первого коммуниканта назовем передатчиком, второго – приемником. Следует обратить внимание на то, что субъект, который в

пятнадцатом отношении является передатчиком, в шестнадцатом превращается в приемника. Соответственно: пятнадцатое отношение назовем отношением передачи, шестнадцатое отношением приема. Графически это совершенно одинаковые отношения, отличающиеся лишь тем, что тот индивид, который в первом был справа, во втором переходит влево. Каждый партнер-приемник по сравнению со своим партнером-передатчиком находится на более высокой ступени исполнения социального заказа.

В связи с тем, что каждый индивид является и приемником, и передатчиком, отношения передачи социального опыта и заказа образуют замкнутое кольцо. Точнее, не одно, а четыре параллельных кольца, при взаимодействии активизирующих друг друга.

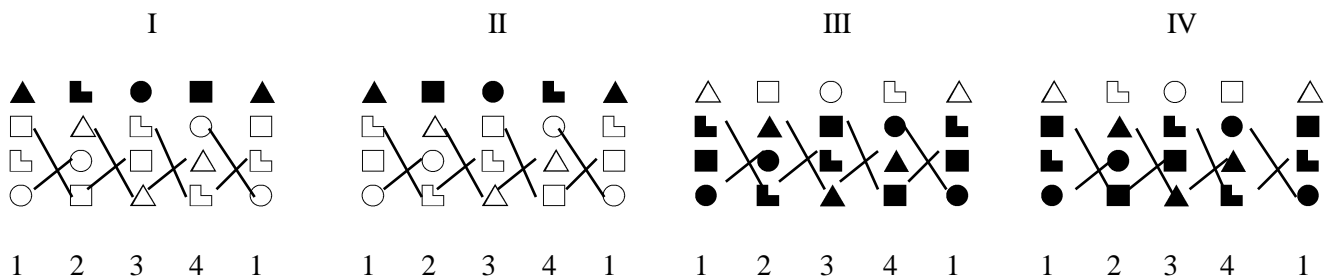
(См. рис. 5).

Почему колец четыре? Это закономерный продукт структуры Ю.

Из шестнадцати типов ИМ таких колец нельзя составить ни больше, ни меньше.

Рис.5.

Кольца передачи опыта и социального заказа



Появление новых идей с точки зрения теории ИМ имеет определенную последовательность. В первых, сначала у одного типа ИМ появляются не вполне осознанные, но явно неудовлетворенные, активизированные потребности, дающие о себе знать раздраженностью или растерянностью. Самим индивидом воспринимается это как психический дискомфорт и неприспособленность, а на самом деле является неумением вести себя в социально новой ситуации, новизны которой, из-за недостатка какой-то информации или определенных социальных свобод, он как раз и не понимает, исходя из типа своего интеллекта. По сути дела, это не что иное, как возникновение социальной проблемы, которая для интеллекта, находящегося на следующей ступени социального кольца, превращается в социальный заказ. Механизм передачи опыта и социального заказа начинает действовать в тот момент, когда факт дискомфорта передатчика доходит до сознания приемника. Выполненный социальный заказ обогащает общество чем-то новым, но это воспринимается не обществом в целом, а следующим приемником, и именно то, что обществом отвергается или воспринимается недостаточно горячо, будет принято как заказ.

Когда мы говорим о передаче опыта, разговор может идти о личном опыте отдельного человека, что является необходимым условием повседневного развития общества, но может быть и обобщенным социальным опытом – развитие науки, техники, искусства, политики и т.п.

Новая идея не может сразу материализоваться. У одного возникает потребность – другой осознает ее, отзывается и находит решение проблемы, третий претворяет ее в жизнь. Каждый тип интеллекта выполняет свою часть социального заказа – социальную функцию своего интеллекта. Каждый отзывается только на то, что относится к его типу. Становится понятным, почему новые идеи не всем доступны: тип ИМ индивидов, воспринимающих новое, определяется типом ИМ тех, кто это новое провозглашает.

Четыре кольца социального заказа – простая и верная система превращения потребностей и проблем всех типов ИМ в систему социальных заказов – это двигатель прогресса, при которой один и тот же заказ (или разные его стороны) выполняется и контролируется не одним, а четырьмя параллельно действующими кольцами и при которой каждому типу ИМ обеспечивается активное участие в социальном прогрессе общества – в появлении новых идей и их претворении в действительность.

Механизм перехода социального заказа из одних рук в другие раскрывается на рис. 5. Вместе с тем мы получаем довольно убедительный ответ на вопрос, почему в истории человечества наблюдаются спиралевидные тенденции развития. Социальный заказ вместе с передаваемым опытом движется по кольцу, каждый партнер-приемник находится на более высокой, по сравнению с партнером-передатчиком, ступени социального опыта и заказа, что, вместе взятое, и образует спираль.

Можно говорить о действующем в обществе законе прогресса, который, как и все законы, проявляется как действующая в хаосе случайностей тенденция.

Социальность заказа.

Социальный заказ – по-настоящему социальное, а не индивидуальное задание. Партнер-передатчик не передает заказ сознательно. Как заказ партнером-приемником воспринимается дискомфорт, с которым партнер-передатчик сталкивается при исполнении своей жизненной программы. От появления социального заказа до появления исполнителя или исполнителей проходит разное время. Чем более подвижно общество и чем больше в нем образованных людей, тем, при прочих равных условиях, быстрее передается эстафета нового, так как увеличивается возможность возникновения человеческих контактов и скорость передачи социального заказа. Поэтому, например, появление и развитие торговых отношений, товарного хозяйства явилось не только экономической предпосылкой развития общества, но и способствовало его подвижности, созданию коммуникативной среды для более успешного действия закона социального прогресса, среды, в которой каждому партнеру-передатчику легче найти партнера-приемника.

Социальная суть заказа проявляется и в том, что непосредственной пользы от его выполнения заказчик не получает. Для того, чтобы стало возможным использование нового, оно должно обойти все кольцо передачи опыта и дойти до заказчика уже с другой стороны. Можно лишь с большим или меньшим удовлетворением наблюдать за судьбой "начатого" дела. Но и это условно, так как зачинателей нет, есть только продолжатели.

Психологический дискомфорт, в котором находится партнер-передатчик, воспринимается как социальный заказ потому, что и сам партнер-передатчик воспринимается как социальная ценность или как исполнитель особо ценных функций. Партнер-передатчик идентифицируется с обществом, а его потребности – с потребностями общества. Для каждого индивида общество начинается с его партнера-передатчика. Это можно проиллюстрировать многочисленными примерами. Широко известно, какое влияние оказал Жан-Жак Руссо на Робеспьера или на Канта. С точки зрения теории ИМ первый был партнером-передатчиком, оба вторые партнерами-приемниками⁷. Первый из психоаналитиков, которого сразу и серьезно заинтересовали идеи К.Маркса, – Адлер, – тоже был его партнером-приемником⁸.

На определенных этапах социального развития этому процессу способствует разделение общества на классы и касты. Высшие классы при своей большей подвижности и возможностях получить образование (во всяком случае, при своем появлении) являются средой, в которой это колесо движется гораздо более быстро, способствуя развитию культуры и науки. Со временем, несомненно, это явление превращается в свою противоположность, тормозя движение прогресса. Социально подвижным можно считать общество, обеспечивающее оптимальные условия для действия механизма социального заказа, то есть, достаточное количество контактов между всеми типами ИМ.

Типизм или типность.

Все типы ИМ – исполнители конкретной социальной функции. Так их воспринимает общество, но не отдельный человек, который на все склонен смотреть, прежде всего, с точки зрения своего типа. Эту субъективность, предопределяемую типом (в отличие от субъективности, предопределяемой личностью), можно назвать типностью или типизмом.

Итак, люди не только субъективны, но и **типны**. А в исполнителях социальной миссии, с типной точки зрения, ходит лишь передатчик. Лишь он привлекает внимание своей значимостью, авторитетностью или жизненным опытом. Все остальные обыкновенны, и, если и занимают в обществе видные места, то, скорее всего, "по недоразумению".

Партнер-передатчик восхищает разными своими способностями и даже осанкой. Все старое, вновь от него услышанное, наполнено большей глубиной, значительностью, новыми оттенками. Новые истины и открытия воспринимаются как что-то давно ожидаемое.

Партнера-передатчика признают, ему сочувствуют, помогают, уступают, его жалеют из-за его мнимой хрупкости, даже когда он об этом и не просит. Перед ним всегда чувствуют себя как бы немного в долгу и стараются пойти ему навстречу. Партнер-приемник делает уступки, не ведая, что это уступки.

⁷ – ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИЙ ИНТРОТИМ (△■) и ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЕ ИНТРОТИМЫ (□▲).

⁸ – ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ (▲□) и ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■△).

То, что окружающие партнеры-передатчики отличаются своим интеллектом и культурой, то есть, живут в разное социальное время, мало изменяет отношение к ним партнеров-приемников. Все равно от каждого из них стараются чего-то добиться – признания, знака внимания, чем-то помочь.

Партнер-приемник – более высокая ступень в кольце социального заказа, чем партнер-передатчик. В том, что он находится на более высокой, чем твоя, ступени совершенства, разобраться нелегко. Поэтому партнер-передатчик не полностью понимает партнера-приемника: все, что связано с его делами, имеет склонность слиться в нечто единое, обобщенное, может удивлять, но не дает возможности увидеть проблему. В этом отношении он отличается от полностью его понимающего партнера-приемника, который иначе и не мог бы стать приемником. Партнер-приемник видит идеи партнера-передатчика более дифференцированно, чем сам партнер-передатчик. Можно сказать, видит с продолжением.

Так как в тонкостях дела партнера-приемника партнер передатчик не разбирается, у него совершенно закономерно создается впечатление, что партнером-приемником все делается без усилий, с необычной легкостью. Вся жизнь партнера-приемника кажется гораздо менее сложной, чем жизнь других, возможно и потому еще, что тот почти всегда внимателен и свободен для партнера-передатчика. (По нашим наблюдениям, знакомые с интертными отношениями приемники стараются сократить количество таких непродуктивных контактов). Многим казалось, что Каренин уступал Анне из желания соблюсти внешние приличия, т.е., из-за "пустого". Как иначе объяснить столь странное поведение солидного чиновника? Все становится на свои места, если применить для анализа теорию ИМ. Каренин был связан с Анной отношениями социального заказа и не мог не делать ей уступок. Он исполнял то, чего, как ему казалось, хочет Анна, и все от нее исходящее казалось исключительно важным. Его мучила не столько необходимость делать эти уступки, сколько незнание, как ей помочь⁹

Талант Льва Толстого заключался в том, что он сумел с полнейшей точностью описать эти отношения, не догадываясь об их объективной природе. Не менее тонко те же отношения описал Драйзер в "Американской трагедии"¹⁰ между Клайдом и Робертой, которая только поэтому так быстро попала под влияние Клайда и не могла разобраться, в чем он искренен по отношению к ней, а в чем – нет, и только по этой причине ее личные проблемы остались для Клайда труднодоступными, и даже как бы нереальными. Отношения социального заказа связывали Клайда и с его двоюродным братом Гильбертом, только здесь Клайд был партнером-приемником, а не партнером-передатчиком. Вспомните, с каким благоговением он воспринимал последнего, как значительно звучали для Клайда его слова, хотя тот к нему относился с постоянным презрением. (Отношения Клайда с Сондрой Финчли были отношениями полного дополнения). Одним из наиболее ярких описаний отношений между партнером-приемником и партнером-передатчиком с точки зрения партнера-приемника является новелла Наталии Гинзбург "Он и я"¹¹

По отношению к некоторым партнерам-приемникам тоже замечается своеобразное щадящее отношение. Но если партнера-передатчика ценят и щадят как социально-значимого, но недостаточно сильного или даже хрупкого, то партнера-приемника – скорее как сильного, впустую растрачивающего свою энергию и себя.

Люди не могут оставаться спокойными и безучастными к тому, что в них программируется партнером-передатчиком. Это подхлестывает, подбадривает, подзадоривает. Благодаря тому, что приходит под кодом партнера-передатчика, они как бы пробуждаются и осознают свои силы. Просыпается то, что называется социальной природой человека и чувством долга по отношению к обществу. Люди включаются в карусель исполнения социальных заказов.

Поэтому они совершенно безучастны к тому, что в них старается "запрограммировать" партнер-приемник. Лучшим реформатором, когда приходит время отменить всем привычное старое, бывает не партнер-приемник, а партнер-передатчик, который исполняет это с большим рвением. Интересные примеры преподносит мировая история. Влияние Ришелье на Людовика XIII, например, или Кольбера на Людовика XIV объясняется теми же отношениями социального заказа.

⁹ – Каренин – ЛОГИКО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■○), Анна и Лев Толстой – СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКИЕ ЭКСТРАТИМЫ (●□).

¹⁰ – Клайд и Драйзер – ЭТИКО-СЕНСОРНЫЕ ИНТРОТИМЫ (□●), двоюродный брат Гильберт – СЕНСОРНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ИНТРОТИМ (○■), Роберта – ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИЙ ИНТРОТИМ (△■), Сондра Финчли – ЛОГИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■△).

¹¹ – Он – ЭТИКО-СЕНСОРНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■△), она – ИНТУИТИВНО-ЭТИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ (▲□). (Литература ир менас, 1980, N 9, 6 с.).

Каждый партнер-приемник повторяет социальный заказ, то есть, проблему партнера-передатчика как эхо, причем, с гораздо большей осознанностью, чем партнер-передатчик. Каждый, в меру своих сил, старается в ней разобраться. Но для непосредственного решения проблемы необходимо не только типное, т.е., предопределяемое типом ИМ предрасположение. Исполнителем любого социального заказа может быть только индивид с конкретным типом интеллекта, причем, с определенными социальными качествами (уровнем интеллекта, образованием, а то и должностью).

Роль принимающего социальный заказ индивида может быть активной и пассивной. В первом случае партнер-приемник ограничивается передачей социального заказа из одних уст в другие с обязательным добавлением собственной субъективности, без которой заказ не продвинется к следующей ступени исполнения. Иными словами, индивиды, непосредственно не включающиеся в дело, все равно оценивают новые идеи, восхищаются ими, по возможности поддерживают их и тем способствуют их продвижению.

(продолжение следует)

