

© 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

### *Причина суггестивности.*

Суть социального заказа в том, что человеку задание дается в такой форме, что от него отказаться трудно и даже немислимо. Конкретная причина этой суггестивности лишь в том, что партнер-приемник воспринимает не "информацию вообще", а информацию развитой второй функции партнера-передатчика, которая направлена на его четвертую функцию. И только по этой причине, она не может стать "обыкновенной", то есть, такой, которая, «войдя в одно ухо, выходит в другое». Она оседает в психике индивида не менее глубоко, чем информация, получаемая от дополняющего или от активатора. Но с дополняющим и с активатором существует полноценная обратная связь. Здесь же такой связи нет, потому что обратная информация та, которую партнер-передатчик получает от партнера-приемника, является сравнительно неопределенной и расплывчатой (она идет от третьей функции). Можно сказать, что при отношениях передачи социального опыта и заказа информация, идущая к партнеру-приемнику, является такой же веской, как при отношениях дополнения, а обратная, направленная на партнера-передатчика, так же мало убедительна, как при отношениях параллельных интеллектов. Она кажется субъективной и потому не очень важной. При симметричных отношениях получаемая обеими сторонами информация оценивается одинаково: либо как объективная – доказуемая, либо как субъективная, которую можно лишь принимать или не принимать на веру, но доказать нельзя. Объективность и субъективность – свойства не самой информации, а результат отношений между двумя типами ИМ. Поэтому, при отношениях социального заказа информационный поток, с одной стороны, кажется объективным, а с другой – субъективным.

### *Странная судьба.*

В любом обществе в любое время возникает много разнообразнейших социально-психологических проблем, а вместе с тем и социальных заказов. Однако, обществом осознаются лишь те проблемы, которые долго не находят исполнителей, т.е., при возникновении "узких мест" в результате того, что в определенной цепи людей отсутствует индивид с нужным типом ИМ. Иногда, напротив, из-за присутствия какого-либо одного индивида, который, препятствуя социальной подвижности общества, препятствует превращению некоторых социальных проблем в социальные заказы. В истории человечества остаются, прежде всего, имена людей, решавших проблемы, которые задержали колесо прогресса, т.е., достаточно старые проблемы.

Нет более или менее ценных типов интеллекта. Все незаменимы в эстафете социального прогресса. Но ознакомление с типами ИМ наиболее выдающихся, наиболее известных за последние столетия людей приводит в недоумение. Слишком велик удельный вес людей одного единственного типа – ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОГО ЭКСТРАТИМА (▲□). Очень многие из людей этого типа долгие годы работали, никем не признаваемые, на свой страх и риск, не находя поддержки у своих соплеменников, что довольно редко происходит с индивидами других типов ИМ, если уж они чем-то занимаются. Нередко из обыкновенных умных людей или ученых ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЕ ЭКСТРАТИМЫ превращались в глазах общества в гениев только потому, что слишком долго оставались непонятными, что десятилетиями "доделывали" то, что давным-давно следовало передать в пользование общества.

В чем дело? Почему, когда очередь в кольце социального заказа подходила к ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОМУ ЭКСТРАТИМУ, его скорость затормаживалась, то, что номинально уже было открытым, фактически все еще оставалось за семью замками? Для решения этого вопроса нужны специальные

исследования, однако уже сегодня можно утверждать, что в условиях развитого товарного хозяйства что-то не ладится в первом кольце социального заказа. Мы можем пока предложить такое решение:

1. ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ – один из наименее приспособленных к конкурентной борьбе типов личности. И чаще других отторгается от социально престижных мест своими более "пробивными" деловыми собратями. Возможно, этих людей слишком мало как среди академических ученых, так и среди государственных мужей, и поэтому, как только в любой конкретной цепи социального заказа свое слово приходится сказать ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОМУ ЭКСТРАТИМУ, его там просто не оказывается. А кольцо социального прогресса приостанавливается, пока не появится другой приемник, часто – со стороны. (Возможно, поэтому так часто дело, в котором они достигают успехов, не соответствует их образованию и специальности). Дело затрудняется тем, что и после сделанных ими открытий, в нужном окружении не оказывается людей с тождественным типом ИМ, которые сразу бы поддержали понятное и даже "само собой разумеющееся" новое. Мало, по-видимому, людей такого типа и среди облеченных властью государственных мужней, в руках которых имеются средства и организационные возможности.

2. Проблема упирается не в ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОГО ЭКСТРАТИМА, а в его партнера-приемника – ЭТИКО-ИНТУИТИВНОГО ЭКСТРАТИМА, который по каким-то причинам, возможно из-за своей тяги к искусству, редко попадает в ряды академических ученых или государственных мужей. Из-за этого ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОМУ ЭКСТРАТИМУ приходится долго "пробивать" свои идеи, пока не найдется кто-то, кто ими заинтересуется, поймет и даст зеленый свет, подняв на другую ступень в кольце социального заказа. Реальная сила ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫХ ЭКСТРАТИМОВ в том, что они видят перспективу, т.е. видят, что новые идеи принесут человечеству. В колесе социального прогресса ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ связывает теоретические идеи ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОГО ЭКСТРАТИМА с беспокойной активностью жадного к практической деятельности СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКОГО ЭКСТРАТИМА, открывая перед ним социальный смысл нового.

#### *Стыковка.*

Как действует механизм стыковки партнера-передатчика с партнером-приемником при передаче социального опыта и заказа?

Свою вторую интеллектуальную функцию партнер-передатчик как бы запускает в подсознание партнера-приемника (рис. 5), благодаря чему и приобретает влияние; но ему мало понятны сознательные функции партнера-приемника. К ним нет доступа. Они от него "свободны". Потому информационный поток, направленный лучом на четвертую функцию партнера-приемника, превращается в радугу, для самого партнера-передатчика уже малопонятную и даже малозаметную.

О партнере-приемнике можно сказать обратное. Он связан с сознательной функцией партнера-передатчика. правда, он ее не контролирует и не может иметь на партнера-передатчика какое-то особое влияние, зато понимает все его деяния. В общем, кого-то понимать или не понимать по рангу положено или не положено.

Итак, с одной стороны имеется партнер-передатчик, плохо понимающий результаты деятельности и опыт приемника, но имеющий на него влияние. С другой – приемник, полностью понимающий опыт и всю деятельность передатчика, но не способный на него повлиять.

#### *Поведение в споре.*

Кто передатчик или приемник, очень легко понять, наблюдая поведение партнеров в споре. Это лучшая иллюстрация того, как выглядит транзакция без взаимодополнения. Партнер-передатчик не понимает и не воспринимает доводов партнера-приемника: они неубедительны и неинформативны, получаемые от него сигналы не несут той информации, которая есть при других отношениях. Партнер-приемник чувствует, что его слова идут мимо. Чувствует неубедительность своих доводов даже при разговоре на хорошо известную тему. Приходится либо умолкнуть, либо вспылить. Транзакция перекрещивается. Неприятный укол получает лишь партнер-приемник. Но партнер-передатчик тоже недоволен: ему говорят что-то невнятное, а потом еще и обижаются. Со стороны – такое впечатление, что один из партнеров (передатчик) на высоте, а второй или отличается очень поверхностным знанием объекта, или просто неуравновешен. Хладнокровие первого испаряется, как только он в такой же ситуации встречается со своим передатчиком. Высокомерное спокойствие – отличительная черта всех передатчиков

в отношениях с приемниками. Передатчик всегда прав, даже тогда, когда спор идет о том, что лучше знает приемник. Не он же виноват в том, что аргументы приемника – "неубедительны", что постоянно приводятся "не те" доводы.

Можно добавить, что агрессивность партнера-приемника партнер-передатчик по-настоящему тоже не понимает. Она тоже неубедительна, на нее почти не обращают внимания, отмахиваются от нее. Это, прежде всего, потому, что партнер-передатчик никогда не чувствует себя виноватым в отношениях с партнером-приемником, не видит причин для каких бы то ни было угрызений совести, не понимает, из-за чего на него сердятся и даже вообще не верит, что на него сердятся по-настоящему. Возможно, эта невозмутимость и есть одна из причин того, что приемник не может по-настоящему рассердиться. Или, во всяком случае, кажется, что невозмутимость причина, а не следствие.

#### *Безопасное расстояние.*

Партнер-приемник может стать и становится самостоятельным продолжателем дела передатчика за пределами понимания самого партнера-передатчика лишь потому, что его интеллектуальные функции свободны от контроля и понимания партнера-передатчика. А как быть с четвертой функцией, которую партнер-передатчик контролирует? Все наши наблюдения показали, что свобода становится реальной, и партнер-приемник превращается в исполнителя социального заказа только при условии освобождения четвертой функции из-под влияния партнера-передатчика, то есть, при условии его удаления на "безопасное расстояние". Иногда и против воли партнера-передатчика. Если партнеру-приемнику это не удастся, он превращается не в исполнителя социального заказа, а лишь в сателлита или вассала партнера-передатчика. Проявлять самостоятельную активность на глазах у партнера-передатчика, который из-за особенностей своего типа ИМ не понимает методов работы партнера-приемника, невозможно<sup>1</sup>.

Любое недовольство партнера-передатчика – заказ. Но недовольство может быть обращено на кого-то в окружении партнера-приемника или на него самого. Социальный заказ формирует лишь то недовольство партнера-передатчика, которое обращено на окружение партнера-приемника. Недовольство, обращенное на партнера-приемника, наоборот, приводит по меньшей мере к замешательству последнего. Если же партнеру-приемнику приходится действовать под наблюдением партнера-передатчика, это происходит постоянно.

#### *Выбор партнера-приемника.*

Обычно замечают и восхищаются всеми партнерами-передатчиками и только некоторыми партнерами-приемниками, теми из них, кто, в силу сложившихся обстоятельств, становится реальным помощником. Партнеров-приемников замечают после того, как возникает реальная потребность в признании или хотя бы в понимании.

Внимание со стороны партнера-передатчика, если к нему успели привыкнуть, является необходимым условием психического "комфорта" партнера-приемника. От него не отказываются, напротив, стараются сохранить. Платой за потерю активности и самостоятельности, когда это происходит в малой группе, является чувство полной защищенности от недружелюбного или мнимо недружелюбного окружения. Партнер-приемник иногда жалуется на партнера-передатчика или даже восстает против него (чего тот часто не замечает), но это лишь до тех пор, пока он находится вне поля внимания партнера-передатчика. Как только он обратится за помощью, снова станет ценным и нужным.

#### *Функции коммуниката.*

В начале настоящей работы было сказано, что информацию друг другу передают только тождественные элементы. Нам известно, что механизм селекции воспринимаемых сигналов, то есть, код ИМ, образован из восьми элементов, поэтому сигналы, посылаемые составными элементами структуры Ю, всегда каким-то образом, т.е. более или менее сознательно воспринимаются психикой другого индивида. Вопрос лишь в том, в какой степени сознательно это происходит и какое количество информации несут эти сигналы.

---

<sup>1</sup> – Не потому ли так стара история о том, как мудрецы (или сыновья) порывали со своими владыками ради исполнения социально значимых подвигов и как не понимая, сначала их проклинали, а потом, поняв, одаривали.

В транзакции с другим индивидом может участвовать каждый элемент структуры Ю. Между ними есть существенная разница, и заключается она в степени сознательности коммуниката. Коммуникаты репродуктивной и продуктивной функции осознанны. Человек говорит абсолютно осознанно, его слова имеют конкретный смысл и конкретного адресата. Коммуникаты следующих функций такой осознанностью не отличаются. Используемые при этом слова и мимику лишь относительно можно назвать коммуникатами. Это и непосредственная реакция на происходящее и отзвуки царящего в голове хаоса мыслей и чувств. Самим коммуникантом эти сообщения часто сразу же забываются, так как исполняют лишь роль пеленгующих сигналов, задача которых показать свое духовное состояние и получить от партнеров ответное, иногда достаточно развернутое эхо.

Если воспользуемся терминологией Берне, то коммуникаты репродуктивной и продуктивной функций ЭГО придется назвать выступлением с позиции взрослого, т.е., попыткой пристроиться сверху или рядом, а коммуникаты суггестивной функции – выступлением с позиции ребенка, или попыткой пристроиться снизу. Попытка пристроиться снизу – это поиск индивида с дополняющим типом психики, который видит ту сторону жизненных затруднений индивида, которые ему самому не только не понятны, но и не видны. Коммуникаты адаптивной функции, т.е., МНС – позиция родителя. В полностью развернутом виде эти три позиции можно показать только на модели А.

Иногда встречаются люди, которые совершенно бессмысленно повторяют всем одно и то же, что называется "ноют". Это лучший пример того, как ведет себя человек, который, из-за отсутствия индивида с дополняющим типом ИМ, интенсивно ищет пристройки снизу, чтобы получить ответ на ему самому непонятный и даже неосознаваемый им вопрос. Интенсивный поиск пристройки снизу свидетельствует о том, что у человека есть проблемы, в которых он не разбирается, что он ищет того, кто сумеет довести эти проблемы до его сознания и укажет возможные способы решения, то есть, объяснит ему его самого и освободит от тяготеющей над ним непонятной ответственности.

#### *Усилитель.*

Суггестивность партнера-приемника очень напоминает суггестивность дополняющего, только первая гораздо сильнее. Почему? Возьмем, к примеру, пару экстратимов, связанных отношениями социального заказа. В малой группе каждый из них кроме всего прочего, ищет своего дуала – дополняющего. Сигналы, используемые в поиске пристройки, должны быть достаточно сильны, чтобы пробудить активность инертного интротима. Те же сигналы, направленные на подвижного экстратима, звучат как транслируемые через усилитель, и превращаются в сигналы бедствия, заставляющие действовать с исключительным напряжением.

С интротимами в отношениях социальной суггестии происходит нечто подобное. Они тоже ищут пристройки снизу. Посылаемые при этом сигналы должны быть достаточно сильными, чтобы обратить внимание экстратима на те стороны объективной жизни, которые сам экстратим не замечает, и немного уравновесить его активность. Те же сигналы, направленные на другого, не менее осторожного интротима, тоже звучат как через усилитель и превращаются в сигналы опасностей, подстерегающих со всех сторон.

#### *Малая группа и семья.*

Что мы знаем о психической ситуации между супругами, связанными отношениями социального заказа?

Как уже говорилось, партнер-приемник превращается в исполнителя заказа только при условии освобождения четвертой суггестивной функции из-под непосредственного влияния партнера-передатчика. Однако, это возможно только при общении в широком социальном кругу, в большом коллективе, где расстояния между людьми постоянно меняются, а не в малой группе, где кооперирующие индивиды свои силы и волю объединяют полностью, где отношения установлены как бы раз и навсегда и, практически, в течение долгих лет жизни совершенно не изменяются.

В малой группе большая часть общения приходится на те функции, которые склонны к пристройке снизу. В условиях, когда на любую попытку партнера-передатчика пристроиться снизу смотрят как на социальный заказ, ситуация становится трудновыносимой. При каждом заказе все внутренние силы партнера-приемника напрягаются, его постоянно настраивают на деятельность и не отпускают для этой деятельности. Это призыв к ничему.

У партнера-приемника нет выбора – принимать или не принимать социальный заказ. Каждое недовольство или недоумение партнера-передатчика – это закодированный в его словах и интонациях призыв, приводящий психику партнера-приемника в состояние эмоционального напряжения. Нервная система расстраивается от постоянного перенапряжения, от обилия противоречивых сигналов и полного незнания, за что именно взяты. При каждом "заказе" высвобождается энергетический заряд. Высшая точка напряжения достигается, когда настоящим или хотя бы подразумеваемым адресатом претензий партнера-передатчика становится сам партнер-приемник. Это "перерыв в деятельности", т.е. фрустрация, ведущая к агрессии, так как нагнетаемое эмоциональное напряжение каким-либо образом все равно должно реализоваться.

Любое эмоциональное напряжение требует движения для реализации повышенной активности организма. Поставленные против такой активности преграды фрустрируют. Предназначенную для конкретной цели энергию приходится использовать на уничтожение преграды, т.е., на агрессию против нее или, если она опасна, – на бегство от нее, что и происходит с теми, кого мы называем асоциальными существами. Акт агрессии как уничтожение преграды, т.е. какого-либо предмета – самый простой способ избавиться от излишков накопленной энергии.

Запастись этой энергией на будущее, к сожалению, нельзя. Она либо используется в проявлениях внешней активности, либо сжигает самого субъекта, его вегетативную нервную систему<sup>2</sup>, т.е., превращается в акт самоагрессии. Правда, можно воспользоваться советом медиков – «поколотить боксерскую грушу» или хотя бы сбегать на девятый этаж и обратно. Возможно, это и разумно, но у нас так не принято, это вызывает ненужное удивление посторонних, что фрустрированному человеку неприятно. Причем, пока еще бытует мнение, что человек сам "виноват" в своих эмоциях, что все дело – в неумении взять себя в руки. И вот такими "неумеющими" заполнены больницы и кабинеты врачей. Это контингент хронических больных.

Некоторым кажется, что и в жизни первобытного человека фрустраций и стрессов было предостаточно. Несомненно, каждая встреча с сильным хищником была вынужденным перерывом в активности, скажем, в охоте. Но возникающий при этом "излишек" энергии не превращался в излишек как таковой, а использовался или для бегства от хищника, или на защиту от него, что требовало естественной активности и никак не отражалось на вегетативной нервной системе.

Кроме того, что касается конкретного отношения социального заказа, то проявление агрессивности в отношении партнера-передатчика невозможно и в связи с ощущением партнером-приемником "хрупкости" партнера-передатчика. Агрессивность по отношению к вещам или пробежка на эн-ный этаж не подходят – они кажутся смешными партнеру-передатчику. Через это партнер-приемник не переступает. Проявить некоторое подобие агрессивности он может, лишь защищая интересы других, то есть, из-за необходимости не прерывать любую деятельность, необходимую кому-либо другому: детям, рабочему коллективу, из чувства ответственности перед руководством. Тогда партнеры-приемники "огрызаются" или прибегают к немотивированным, с точки зрения партнеров-передатчиков, выпадам – к крику или даже рукоприкладству, прибегая порой даже к алкоголю, который уменьшает суггестивную силу партнера-передатчика. (Как это происходит – увидим при рассмотрении действия модели А).

#### *Пристройка снизу.*

Во всех попытках пристройки снизу можно заметить скрытые транзакции. Но это не значит, что они объективно заключаются в словах, интонациях или мыслях коммуниканта, потому что каждый адресат, в зависимости от его информационного отношения с коммуникантом, этот скрытый смысл воспринимает по-своему, а многие его совершенно не замечают. Примерами таких пристроек снизу в бытовых отношениях могут быть любые бытовые вопросы, задаваемые ворчливо. "Почему что-то сделано или не сделано, куплено или не куплено, не там лежит, забыто" и т.п.

Шифр скрытой транзакции – в руках дополняющего. Лишь он полуосознанно коммуникаты коммуниканта понимает полностью и механически отвечает нужной для дуализации пристройкой сверху. Похоже ведут себя и индивиды, связанные отношениями активации.

У индивидов, находящихся в конфликтных отношениях при этом возникает подозрение, что это маскируемое издевательство с позиции родителя или взрослого. Следует ответный выпад, что приводит к

---

<sup>2</sup> – Что ведет к психосоматическим заболеваниям, причина которых – издерганность вегетативной нервной системы.

перекрещивающейся трансакции и – конфликту. Хотя это можно назвать и мнимым конфликтом, так как первый коммуникант не хотел задеть второго и будет чувствовать себя обиженным в своей доверчивости, откровенности, непосредственности и лучших чувствах. Хотя, как мы это теперь уже точно знаем, с точки зрения теории интертипных отношений, все конфликты – мнимые конфликты. Озлобленность в голосе человека – лишь усталость от поиска дуализации.

При отношениях тождества партнеры понимают, что коммуникант находится в затруднительном положении, что ему нужна помощь, но самого главного, нужного слова не находят. Вместо пристройки снизу – ребенок-родитель – получится пристройка рядом – коммуникантами обменялись двое взрослых. Партнер по тождественным отношениям не может выступить с позиции родителя в том смысле, какой этому термину дал Бёрн, даже тогда, когда это настоящий родитель. Это всегда отношения взрослого со взрослым. Все другое может быть лишь игрой, притворством с обоюдного согласия.

В подавляющем большинстве информационных отношений попытку пристройки снизу совершенно не замечают, на нее не реагируют или воспринимают как шутку и пристраиваются рядом в позиции ребенка.

Совершенно по-другому скрытый смысл такой трансакции воспринимает партнер-приемник, в сознании которого потребности партнера-передатчика, как уже говорилось выше, из субъективных превращаются в объективные. Ему трудно догадаться, что такой значимый человек может искать самой обыкновенной пристройки снизу. Кроме того, как уже упоминалось, многие информационные сигналы партнера-передатчика партнером-приемником воспринимаются как через усилитель, а сигналы недовольства – как сигналы бедствия. В целом, полусознанные сигналы партнера-передатчика, направленные на пристройку снизу, как наверное уже всем понятно, воспринимаются двумя способами:

- 1) если за словами партнера-передатчика можно увидеть проблему, партнер-приемник вступает в отношения социального заказа, принимает его и превращается в его исполнителя;
- 2) если в словах партнера-передатчика содержится хотя бы доля нервозности, направленной на самого партнера-приемника, это воспринимается как очень острое и незаслуженное порицание с позиций родителя, который не хочет и не старается быть справедливым и даже, отлично зная о привязанности к нему партнера-приемника, позволяет себе над ней безнаказанно издеваться.

*Пример.* ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСТРАТИМ (▲□) роется на книжных полках, стараясь отыскать нужную книгу и ворчит, что "никогда ничего нельзя найти".

Что значат эти слова для его дополняющего – СЕНСОРНО-ЭТИЧЕСКОГО ИНТРОТИМА (○■). В них он слышит жалобу на то, что его партнер всегда ничего не помнит, и он бросается помогать искать. Оба довольны. Один – оттого, что у него есть партнер, который все знает и умеет, другой – потому, что удалось поднять настроение супруга.

Партнер-приемник, т.е. ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ (■△) на то же замечание реагирует словами: "Я к твоим книгам не притрагиваюсь". В словах супруга он услышал упрек в том, что кто-то трогает его вещи и наводит в них порядок. Но этот ответ был бы правильным и успокаивающим только для его дуала – ЛОГИКО-СЕНСОРНОГО ИНТРОТИМА (□●), который не переносит, когда трогают его вещи, – это для него кровная обида. ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАТИМ ему потому и подходит, что никогда не наводит порядка в вещах другого, как, между прочим, и в своих собственных, а вот ИНТУИТИВНО-ЛОГИЧЕСКОМУ ЭКСТРАТИМУ (▲□), наоборот, необходимо, чтобы кто-то разбирался в его вещах лучше его самого.

И партнер-приемник чувствует себя кругом и безысходно виноватым. Он слышит упреки человека, который на него положился и стал жертвой обмана. Причем, речь-то идет о бытовых мелочах – тем глупее и неприятнее этот обман. Партнеру-приемнику и в голову не приходит, что его партнер-передатчик выступает в роли ноющего ребенка, который ждет всего лишь успокоения, и что чаще всего его мнимая жалоба не требует никакого ответа. Дело – в преувеличенном суггестивном восприятии партнером-приемником всех сигналов партнера-передатчика.

Семейные отношения от этого только страдают. С одной стороны, заключенное в словах партнера-передатчика значение разрастается, субъективное превращается в значимое, объективное. С другой – теряется первоначальный смысл слов партнера-передатчика, а вместе с тем и выраженные в них субъективные потребности. Партнер-приемник готов решать социальные проблемы партнера-передатчика, но он совершенно не знает его повседневных конкретных потребностей и не умеет их удовлетворять. По

сути дела, он склонен работать не на супруга, а на общество, что супруг обычно совершенно точно и воспринимает как заботу не о нем, а "о других".

А как же с интересами партнера-приемника, который ведь тоже иногда нуждается в пристройке снизу? Нужно признать, что пристройка снизу – единственное, что ему по-настоящему удастся. По сути дела, все начинается и кончается этой пристройкой. Партнер-передатчик понимает и учитывает его мнение как "взрослого" только тогда, когда оно не отличается от его собственного, даже когда партнеру-приемнику уступают или балуют его, то уступают ему как ребенку. Иначе партнер-передатчик реагировать не может. Он не видит и не может видеть реальных, т.е. типных потребностей супруга. Заботится лишь о "правильных", действительно потребностях, а не о "детских выдумках", то есть заботится о потребности партнера-приемника так, как если бы он был дополняющим, постоянно попадает впросак и совершенно последовательно этого не замечает.

Итак, по нашим предположениям, при коммуникациях репродуктивной и продуктивной функций партнеру-приемнику передается социальный опыт, а при коммуникациях других функций – социальный заказ. То есть пока партнер-передатчик выступает с позиции взрослого, партнеру-приемнику передается его опыт, когда же он выступает с позиции ребенка, его потребности превращаются в социальный заказ.

#### *"Странности" вассала.*

В партнере-приемнике для партнера-передатчика много странного и привлекательного. Одна часть деятельности партнера-приемника – реализация его первых двух функций – не может не удивлять, но она **непонятна**. С делом, которое самому партнеру-передатчику кажется сложным и даже невыполнимым, партнер-приемник справляется легко, но с тем, что тому кажется совершенно простым и требующим не усилий, а лишь доброй воли и некоторой внимательности, у него ничего не получается. Кто поверит, что при желании таким простым вещам нельзя научиться? Партнер-передатчик в недоумении и приходит к выводу, что партнер-приемник делает лишь то, что захочет, что ему вздумается. У партнера-приемника что-то не получается лишь потому, что он "не хочет подумать", "не желает сосредоточиться" и т.п. То есть, из-за безответственности, избалованности, своенравности, предпочтения более интересных для него дел более важным, с точки зрения партнера-передатчика, из-за нежелания или неумения считаться с делами других людей. Партнер-передатчик чувствует себя обязанным на все это как-то реагировать, что было бы исключительно правильно в отношениях с дополняющим (дуалом), но чего никак нельзя допускать в отношениях с партнером-приемником, который эту реакцию воспринимает не как коррекцию, а как ярко выраженное недовольство партнера-передатчика. Это его фрустрирует и полностью парализует его активность.

#### *Как это прекратить?*

Упреки и псевдоупреки партнера-передатчика исключительно неприятно возбуждают партнера-приемника. И совершенно непонятно, как их избежать, как "все это" прекратить. Тем более, что объяснить партнеру-передатчику, в чем суть дела, практически невозможно. Партнеру-приемнику не хватает "убедительных аргументов". Партнеру-передатчику трудно избежать даже тех конкретных слов или обращений, от которых просят отказаться. Это еще больше усугубляет сложное положение партнера-приемника, которому тяжело сознавать, что близкий человек постоянно ранит его словами, которые для него самого не много значат.

Партнер-приемник обычно избегает проявлений своей фрустрированности и агрессивности. И потому, что чувствует ответственность за духовный покой партнера-передатчика, и потому, что трудно объяснить другому то, чего он, по складу своего характера, не воспринимает. И все-таки в некоторых вариациях фрустрированность партнера-приемника бывает понята партнером-передатчиком и достаточно ему неприятна. Это, по-видимому, происходит в тех случаях, когда сигналы адаптивной (МНС) функции партнера-приемника ранят суггестивную функцию партнера-передатчика. Проявляется это не столько в отношениях супругов, сколько в отношениях родителей с детьми, в которых родитель всегда более свободен, менее жестоко себя контролирует. Самому партнеру-приемнику от таких выпадов немного легче, он заставляет замолчать, что в данной ситуации и является его основной целью. Дети же при этом чувствуют свою ненужность родителям, воспринимают себя как тяжелое бремя.

### *Болезнь на службе.*

В таком браке партнер-приемник постоянно чувствует себя виноватым и живет в тревоге. Искупить свою "вину" и доказать преданность можно только одним способом – способом исполнения всех желаний партнера-передатчика. Так как это невозможно, нужны объективные доказательства этой невозможности. Доводы не помогут. Справкой от врача не обойтись. Нужна конкретная реальная болезнь. Это не сразу удастся, но если постоянно чувствовать себя виноватым, обзавестись попутно неврозом, нетрудно доконать себя и физически. Болезнь – время отдыха, когда его ни о чем не спрашивают, за исключением того, "почему он плохо лечится", "не следит за собой", "мало обращается к врачам" и т.п.

Итак, партнер-приемник болеет из-за: 1) постоянного напряжения, которое возникает от возбуждающих сигналов партнера-передатчика; 2) вынужденной пассивности, являющейся следствием того, что активность в таком браке карается большей дозой "недовольства" партнера, чем пассивность, т.е., в результате физической и психической недореализации. Чем менее партнер-приемник активен, тем меньше фрустрирующих сигналов он воспринимает.

Партнер-передатчик тоже живет в напряжении и тоже "утопает" в неврозах, но уже по другим причинам:

1) отсутствие опеки со стороны психически не дополняющего партнера, постоянное сдерживание чувств, чтобы не задеть "слабонервного" супруга;

2) повышенная активность и ответственность за двоих, отсутствие нужных советов и помощи при составлении и выполнении семейной программы.

Это тоже держит в напряжении, вызывает беспокойство, перерастающее в постоянную тревогу, чувство страха и беспомощности, ведет к неврозам и различным соматическим заболеваниям. Также "бегство и болезнь", но это происходит несколько позже. Партнер-приемник "выходит из строя" раньше.

В браках, где супруги связаны отношениями передачи социального заказа, нередко приходится наблюдать исключительную привязанность супругов. И странную, болезненную несамостоятельность одного из них. Трудно разобраться, в чем причина: то ли он несамостоятелен оттого что болен, то ли он болен, оттого что несамостоятелен. Второй же трудится и отдувается за двоих. Если же партнер-передатчик умирает или серьезно заболевает, это приводит к странной перемене в поведении и самочувствии первого. Он забывает о болезнях, становится относительно энергичным, трудоспособным и совершенно самостоятельным. И даже – не более больным, чем все окружающие. Как будто все прежние болезни и беспомощность были лишь притворством. Партнер-приемник как бы ждет, пока "у супруга не опустятся руки". Только после этого оказывается, что он достаточно активен, умело ориентируется в жизненных ситуациях, что раньше его удерживала лишь боязнь "ошибиться", т.е., подойти к решению бытовых проблем не с той позиции, с которой к ним подходит супруг, вызвать на его лице хотя бы тень недовольства или непонимания.

Пара, в которой супруги связаны асимметричными отношениями, в природе, по-видимому, считается обычной ошибкой естественного отбора и которая исправляется самым естественным для всего живого образом.

### *Сила традиций.*

Таких браков довольно много. Не будем трогать конкретные причины их появления. Для этого нужно более обширная информация, чем та, которой мы располагаем на сегодня. Однако, с уверенностью можно сказать, что это – отсутствие подходящих для современного образа жизни традиций подбора партнеров. Попытки общества механически сохранять старые деревенские традиции, когда все друг друга знали с детства: в труде, в праздники и на досуге. И когда приходила пора выбора, это не был выбор вслепую. Случались насильственные браки, но в них не больше насилия, чем во многих теперешних браках "по любви", когда молодых людей сводит страх одиночества и нормальное для этого возраста половое влечение к любому физически достаточно развитому партнеру. Так называемое несерьезное отношение молодых людей к браку ("если будет плохо – разведусь") – попытка решить эту наболевшую социальную проблему своими силами.

Проблему выбора партнера может помочь полностью решить предлагаемая нами теория психического дополнения. Знакомые с ней молодые люди не делают обычных ошибок и даже не "влюбляются", если есть условия выбора, в неподходящих им по типу личности партнеров. Однако, сама собой эта теория не распространится. Кроме того, назрела необходимость улучшить условия знакомства.



Причем, в активной, а не пассивной, не дающей опыта кооперации, обстановке. Дискотека не выход, да и их слишком мало.

Уход в болезнь – не единственный выход в браке для супругов, связанных отношениями социального заказа. Есть и другие. Партнер-приемник может искать способы таким образом отдалиться от вынужденной кооперации со своим супругом, чтобы не потерять ни здоровья, ни супруга. Поэтому в некоторых случаях эти отношения приводят к очень большой социальной активности за пределами семьи. Супругам преподносятся социальные победы. С одной стороны, это способ удалиться от супруга на безопасное расстояние, освободить от его контроля свою суггестивную функцию, с другой – выполнить его социальные ожидания, доказать свою преданность. Одним из наиболее забавных и интересных случаев в истории, когда одному супругу, причем женщине, удалось вырваться из плена отношений социального заказа у семейного очага, является пример Маргарет Тэтчер. Это пример того, как сильная личность сумела уйти из-под контроля домашнего передатчика в активную политическую жизнь. Маргарет Тэтчер рано включилась в политическую жизнь, тогда и познакомилась с будущим супругом Денисом Тэтчером, затем родила двоих детей, вырастила их и вернулась к политике.

### *Дети.*

Если между ребенком и родителями, особенно матерью, образовались асимметричные отношения, они приобретают несколько иные оттенки.

В случае, если ребенок – партнер-приемник, он всегда кажется немного неудачником. Неизбежно закрадывается сомнение в его умственных способностях, самостоятельности, в том, что из него "что-нибудь" выйдет.

Если же он партнер-передатчик, его всеми возможными способами укрощают, так как общение с собственным чадом, выступающим в роли суверена, трудно себе представить. Ребенку же рядом с матерью-приемником холодно, он не чувствует себя любимым и опекаемым. Мать осознается как непонятный, хотя и не страшный укротитель. Ребенок уходит в себя настолько, что экстратим окружающими воспринимается как интрогим, а интрогим как суперпассивная личность, которую продолжают укрощать, выбивая из него остатки строптивости. Мать особенно волнует тон отпрыска. Его шутки обычно "грубы, бестактны и недружелюбны", свидетельствуют о его презрительном отношении к людям, неуживчивости". Это – ожидаемая причина будущей несчастной, одинокой жизни без друзей. Кстати, общаются такие молодые люди и вправду трудно. Не из-за своей мнимой грубости, а за счет повышенной сдержанности. Долгие годы после ухода из дома молодой человек не может освободиться от чувства, что он все делает не так, и окружающие не могут к нему хорошо относиться.

Партнер-приемник "защищает" посторонних людей и от своего супруга – суверена. В его тоне с людьми тоже часто слышится резкость и грубость. Это из-за его ошибочного суждения о том, что все, что до боли неприятно ему самому, должно задевать и других: "Поверьте, он совсем не такой злой, как кажется". Этим и ставят супруга в совершенно глупое положение. То же – и при конфликтных отношениях ИМ, только в этом случае к своему партнеру относятся более критически, без тени сочувствия. В этом отношении спасают не честь партнера, а лишь честь семьи: "Уж Вы извините, но он у нас такой глупый, неуклюжий, бестактный..." и т.п.

В природе все имеет свое значение. Возможно, неудачные семьи с асимметричными отношениями кроме деструктивного влияния на психику и здоровье, выполняют, в определенном смысле, положительную роль в обществе. Ответ на этот вопрос могут дать будущие исследования.

### *Правила безопасности.*

Когда с партнером-приемником приходится общаться в малой группе, постоянно следует помнить некоторые правила поведения. Прежде всего, контролировать свои интонации. Приемник есть приемник и никем иным не будет. Самую, казалось бы, невинную шутку или замечание он может воспринять как фрустрирующую претензию.

Лучшее из того, что может сделать партнер-передатчик, если заметит, что партнер-приемник задет, это извиниться. Но трудно извиняться, если не чувствуешь себя виноватым, и не понимаешь, в чем заключается твоя вина, а обидчивость партнера-приемника воспринимаешь лишь как комплекс неполноценности, несносный характер или результат плохого воспитания. Партнеру-приемнику же очень важно знать, что его задел нечаянно. Извинение является заверением, без этого трудно успокоиться.

Очень большое значение имеют интонация и то, говорят с интонацией вопроса или с интонацией утверждения. Одно из двух партнера не раздражает. На этом и нужно остановиться.

Кое-что следует знать и помнить партнеру-приемнику. В цепи социального прогресса он – более высокое по сравнению с партнером-передатчиком звено, поэтому его длинные рассуждения первому могут быть совершенно непонятны. Партнеру-передатчику скучно и даже страшновато. Чаще всего именно о партнере-приемнике говорят: "Он был бы неплохим человеком если бы больше молчал...". Нужно учитывать – мы скучны и неинформативны для своих партнеров-передатчиков. И больше внимания уделять не им, а партнерам-приемникам. И только у них искать признания. Однако таковы уж закономерности человеческих отношений, что самым ценным для нас является признание партнеров-передатчиков.

**(окончание следует)**