

© 1998

Медведев Н. Н.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Классическая работа по основам соционики. Рассмотрена информационная модель психики человека с позиций теории информационного метаболизма, описаны аспекты информационного потока, функции информационного метаболизма, их физическое и психологическое содержание. В разделе, публикуемом в настоящем номере, подробно анализируются интертипные отношения и их модели.

Ключевые слова: соционика, психология, информационная модель психики, аспекты информационного потока, функции информационного метаболизма, типы информационного метаболизма, психологические типы.

(Продолжение, начало в №№ 1–3, 1998)

Введение

Исходя из различий степени восприятия человеком отдельных составляющих единого потока информации, обусловленных типом личности, как это было показано в предыдущей работе, можно проанализировать взаимодействия людей как информационных систем с выделением особенностей для различных видов взаимодействий.

Всего видов взаимодействий может быть 16, начиная от взаимодействий людей тождественного типа личности. При анализе любого взаимодействия не будем забывать, что у любого человека, за исключением тех, у кого дефектно какое-либо из чувств (зрение, слух, осязание, речь и т. д.) или дефектна какая-то функция выдачи информации, имеется возможность приема единого потока информации со всеми составляющими, однако, как это было показано в предыдущей работе, одни из этих составляющих для данного типа личности несут наибольшую смысловую нагрузку, наиболее насыщены информацией, другие несут меньшее количество информации, третьи вообще представляются крайне неинформативными. То же и при передаче информации. Причем эти особенности неизбежно приводят к тому, что именно с помощью наибольших своих способностей человек стремится к деятельности в целях улучшения собственного состояния себя и своего окружения.

Мы не будем рассматривать взаимодействия конкретных типов личности, а постараемся установить единые для любого типа закономерности для всех 16 видов взаимоотношений. Анализ взаимоотношений в более многочисленных коллективах можно будет проводить только после анализа простейшего взаимодействия «личность-личность».

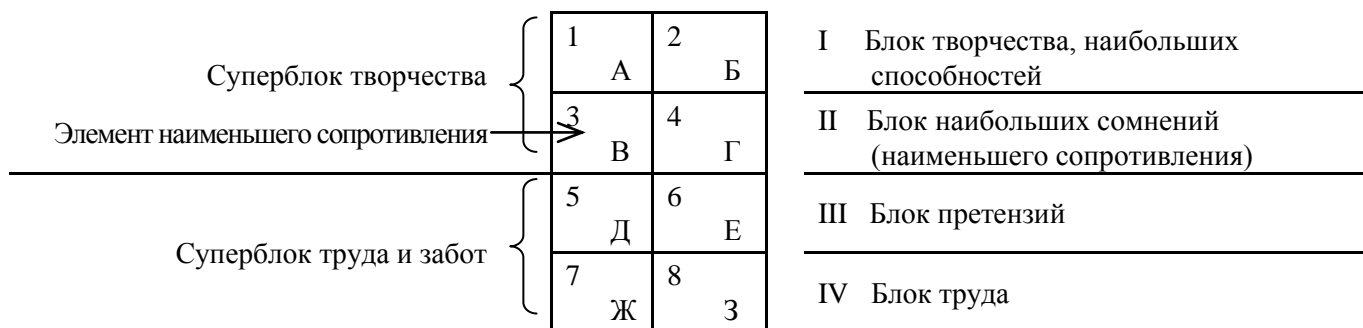


Рис. 1

Представим личность I с неким расположением составляющих по элементам блоков, как показано на рис. 1.

Тогда с учетом возможных комбинаций распределения составляющих единого потока информации взаимодействия типов личности будут представлены рядом моделей взаимодействий. При этом учтем, что взаимодействуют (резонируют) лишь однородные составляющие, в каких бы элементах они не находились.

1. Отношения тождества

При данном виде отношений обе личности видят и понимают действия друг друга. Данное отношение способствует развитию личности в случаях, когда одна из них (напр. I) находится на более высоком уровне развития, чем другая (II) или наоборот. Коммуниканты, партнеры (назовем так общающихся людей) понимают друг друга буквально с полуслова. В этих случаях один старается во всем подражать другому.

Очень быстро происходит выравнивание уровней развития, однако далее коммуниканты становятся друг для друга малоинформативными, поскольку оба «видят мир одинаково». Человек же стремится узнать у другого то, что он сам усваивает с большим трудом, что всегда привлекает в другом человеке.

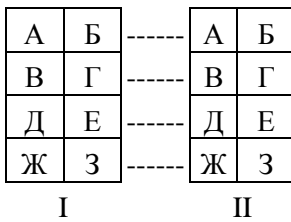


Рис. 2

Наиболее интересна информация, воспринимаемая личностью с элементов 3 и 5 и выдаваемая с элементов 4 и 6. Это объяснения таких странных и малопонятных явлений мира, как этические отношения для логика, интуитивное восприятие для сенсорика и наоборот.

Взаимоотношения тождества хороши также при выполнении работ, связанных с применением в качестве основы функций блоков творчества. В работе, в быту эти взаимные действия осуществляются по принципу «делай как я». Однако и I и II мало чем могут помочь друг другу в трудных ситуациях, когда нужна мгновенная реакция по аспектам составляющих В и Г, Д и Е. В данном виде взаимоотношений не происходит обогащение личности по выработке стереотипов восприятий-действий по блокам II и III, что так необходимо человеку в повышении степени «защищенности» и даже, для выживания в трудных ситуациях. Не видят ошибок друг друга.

2. Отношение дополнения (дуальные)

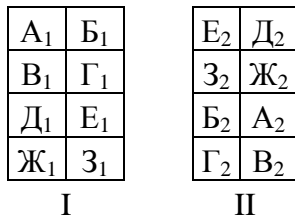


Рис. 3

Дуал — человек, который никогда не обидит и не обидится, всегда понимает партнера, поддерживает и защищает его.

При данных взаимоотношениях все построено как будто специально для согласованного обмена информацией и согласованного взаимодействия. Партнеры видят трудности, задачи и проблемы друг друга, четко воспринимают благодарности и жалобы друг друга, программы и команды. Нет действий, которые дуал воспринял бы как серьезно травмирующие психику. Претензии (Е₁→Е₂; А₂→А₁) воспринимаются как должное, как уверенность в силе и умении партнера. Жалобы воспринимаются, как надежда на заботу, которой партнер стремится одарить жалующегося (Г₁→Г₂ и Ж₂→Ж₁).

Дуалу не нужны уступки.

Следует однако отметить, что дуальные отношения в полной мере проявляются только в совместном труде, при совместном ведении хозяйства, в местах общественного отдыха и развлечений дуала узнать очень трудно.

В дуальных отношениях нет лидера. Лидерство каждый момент автоматически переходит к тому, кто лучше разбирается в аспектах ситуации. Видя затруднение, в которое попал дуал из-за своих более низких способностей по блокам II и III, второй партнер немедленно приходит к нему на помощь и берет лидерство на себя.

Взаимное умение разбираться в трудных ситуациях по составляющим блоков II и III вызывает у дуалов чувство уважения друг к другу. Авторами проверены на сотнях людей плодотворность и эффективность дуальных отношений в совместном труде и в быту (Б₁→Б₂, Д₂→Д₁ и З₁→З₂, В₂→В₁).

3. Отношения полудополнения

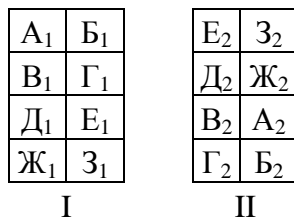


Рис. 4

При данных отношениях советы, жалобы, претензии, команды воспринимаются партнерами правильно ($\Gamma_1 \rightarrow \Gamma_2$; $E_1 \rightarrow E_2$; $Ж_2 \rightarrow Ж_1$; $A_2 \rightarrow A_1$), и создается впечатление, что партнер немедленно готов к их исполнению, но исполнение «почему-то» не всегда устраивает взаимно партнеров (Рис. 4). Личность I ждет помощи по В₁, а получает по В₂, в чем не нуждается. Личность II ждет помощи по Д₂, а получает по З₁ и т. д.

Партнер похож на дополняющего, но ему «чего-то не хватает».

Часто создается впечатление, что в данном случае люди разговаривают друг с другом на разных языках. Люди видят трудности и проблемы друг друга ($B_2 \rightarrow B_1$, $D_2 \rightarrow D_1$), видят неумение друг друга ($\Gamma_1 \rightarrow \Gamma_2$; $E_1 \rightarrow E_2$; $Ж_2 \rightarrow Ж_1$; $A_2 \rightarrow A_1$), но помогают друг другу не слаженно ($B_2 \rightarrow B_1$; $З_2 \rightarrow З_1$). И постоянно недоумевают: «Я все для него сделал, а он недоволен».

Такие взаимоотношения очень утомительны и с течением времени надоедают. Это отношения «среднего благоприятствования», поскольку к острым конфликтам, боязни друг друга они не приводят и поскольку нет сильных воздействий на элементы с «наибольшим сопротивлением» (В₁ и Д₂).

4. Отношения активации

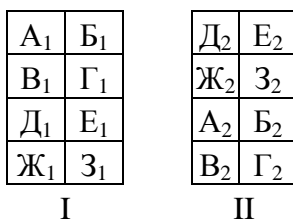


Рис. 5

Отношения (рис. 5) характерны тем, что взаимные команды, претензии ($B_2 \rightarrow B_1$; $E_1 \rightarrow E_2$), жалобы и благодарности ($\Gamma_1 \rightarrow \Gamma_2$; $З_2 \rightarrow З_1$) принимаются, но с несколько более низкой разрешающей способностью, поскольку прием осуществляют элементы, которыми человек лучше пользуется и предпочитает пользоваться как передающими. Поэтому для правильного восприятия информации требуется постоянное напряжение внимания, для правильной передачи информации усиленная артикуляция, мимика, жест. От такого напряженного взаимодействия довольно быстро наступает усталость. Однако собеседники не вызывают раздражения друг у друга, поскольку специфичные сигналы поступают на блоки,

предназначенные для приема данных сигналов. Эти взаимоотношения «согласованных блоков», но не «согласованных элементов». Скорее всего такие взаимоотношения можно считать благотворными, благоприятствующими хорошему взаимопониманию, в то время как отношения дополнения следует считать отношениями «наибольшего благоприятствования» друг другу.

Нет чувства «слияния», как в отношениях дополнения.

5. Отношения демонстративного конфликта¹

При данных взаимоотношениях в зависимости от «дистанции» (физической и психологической) происходят взаимодействия, приносящие обоим участникам крайне тяжелые психологические травмы. Каждый из участников действует так, как будто нарочно подчеркивает свое превосходство в каких-то своих знаниях (по блоку творчества, стратегии) и умениях (по блоку труда, тактики) над другим. Жалобы воспринимаются как команды, и исполняющий их волей-неволей делает все так легко и просто, что это

¹ Прим. ред.: в литературе по соционике эти отношения обычно называются *суперэго*.

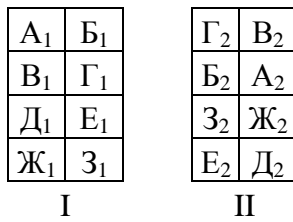


Рис. 6

воспринимается другим участником общения как вызов, безапелляционность, даже наглость партнера, вторгающегося в мир сомнений и переживаний ($B_1 \rightarrow B_2$; $B_2 \rightarrow B_1$)².

Данные взаимоотношения чреватые спонтанными ссорами и даже скандалами. Их можно назвать отношениями «неблагоприятствия».

В более приемлемом состоянии оказывается личность, успевшая приобрести наибольшее количество стереотипов реакции по составляющим блока контроля творчества и блока контроля труда. Несколько снижает степень травмирующего воздействия на собеседника преднамеренное снижение своих творческих способностей и трудовых навыков, а также «извиняющийся тон», но это травмирует самого действующего.

6. Отношения параллельности³

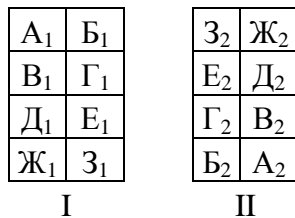


Рис. 7

Данные отношения характеризуются тем, что партнеры в полной мере могут оценить творчество друг друга, труд друг друга, воспринимают взаимные советы и жалобы без раздражения, с вниманием, однако каждого поражает чрезмерная претензиозность партнера по отношению к окружению и к воспринимающему претензии. Претензии кажутся чрезмерными и необоснованными ($E_1 \rightarrow E_2$; $B_2 \rightarrow B_1$). Появляется желание спорить, доказывать противное. У партнеров создается ощущение, что собеседник – талантливый человек, но занимается вопросами, выходящими за пределы его компетенции, слишком смел в одних своих утверждениях ($B_1 \rightarrow B_2$; $Ж_2 \rightarrow Ж_1$) и недостаточно основателен в других ($З_1 \rightarrow З_2$;

$A_2 \rightarrow A_1$). Несмотря на частые споры, носящие, с точки зрения посторонних, порою жесткий характер, совместная работа партнеров вполне продуктивна, поскольку обеспечивает хорошее программирование друг друга ($B_1 \rightarrow B_2$; $Ж_2 \rightarrow Ж_1$). Это бывает чисто деловое партнерство, даже товарищество, но без душевной теплоты. Сигналы $E_1 \rightarrow E_2$ и $B_2 \rightarrow B_1$ кажутся порой жесткими. Жалобы – не всегда внятные ($Г_1 \rightarrow Г_2$; $Д_2 \rightarrow Д_1$). Они могут пользоваться советами друг друга, но не могут учиться у партнера. Они не понимают, каким образом действует партнер.

7. Отношения тихого конфликта

Данные отношения характерны тем, что каждый из участников как будто непрерывно видит слабые стороны и недостатки другого. Это ощущение постоянного нахождения под «лучами рентгена» собеседника ($A_1 \rightarrow A_2$; $B_2 \rightarrow B_1$).

² Любая жалоба ($A_2 \rightarrow A_1$ и $Г_1 \rightarrow Г_2$) вызывает целые потоки декларативных нравоучений ($B_1 \rightarrow B_2$; $B_2 \rightarrow B_1$) и т.д. Команды с E_1 и $Ж_2$, требующие прекращения воздействия на B_1 и B_2 , воспринимаются как требования лучше заботиться ($Ж_1$ и E_2). Тем не менее, можно отметить еще и следующее: к затяжным конфликтам эти отношения не приводят. Они напоминают «фехтование на рапирах»: кратковременная стычка, обмен уколами, и вот уже партнеры знают, «кто есть кто». К нашему удивлению, при опросе партнеров, находящихся в данных отношениях, каждый из них отзывался о партнере так: «человек он трудный, но за что я его уважаю, так за...» и при этом называл вторую сильную функцию своего партнера (B_1 и B_2), которая наиболее опасна для него по причине воздействия на место наименьшего сопротивления (B_1 и B_2). Так. $\alpha 1$ (тип $\blacktriangle \square$) говорит о $\gamma 3$ (тип $\bullet \square$): «он великолепно умеет поставить людей на свое место». (\square). А $\gamma 3$ об $\alpha 1$: «он может досконально разобраться в самом путаном вопросе» (\square).

³ Прим. ред.: другое название этих отношений — *квизитождество*.

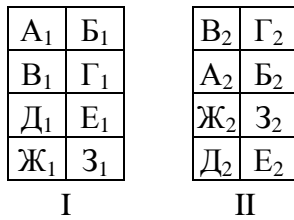


Рис. 8

Данные отношения крайне тяжелы в своем развитии. На первых порах знакомства, когда физическая и психическая дистанции достаточно велики, общающиеся чувствуют тягу друг к другу. Собеседник так много знает и умеет из того, чего ты не знаешь и не умеешь! Он так хорошо чувствует твои проблемы (A₁→A₂; B₂→B₁)! Но по мере сокращения дистанции (после свадьбы, после начала совместного труда в коллективе) постепенно начинает раздражать неумение и неуклюжесть партнера, его постоянное подчеркивание своими словами и действиями (B₁→B₂; З₁→З₂; Г₂→Г₁; Е₂→Е₁) твоего какого-то

неумения. Постоянно обижает видение недостатков (A₁→A₂; B₂→B₁). Оно угнетает, держит в постоянном напряжении и страхе.

Происходит взаимное подавление личности личностью. Данные отношения можно назвать отношениями «наибольшего неблагоприятствования». Партнер воспринимается как хитрый, коварный, двуличный. Травмируют шутки, подбадривание, поощрения, которые идут обычно с блока I. Это отношения постоянного «пресса».

8. Отношения зеркальные

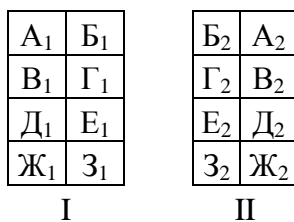


Рис. 9

Данные отношения отличаются тем, что партнеры хорошо чувствуют творчество, труд, сомнения и претензии друг друга. Однако при помощи друг другу по блокам II и III они могут высказывать только подсказки и советы. В таком взаимодействии хорошо проверять друг у друга правильность высказывания и действий (B₁→B₂; A₂→A₁; З₁→З₂; Ж₂→Ж₁), поскольку они происходят на уровне самых высоких для данной пары возможностей, но, к сожалению, только по 4 составляющим, а не по всем восьми. С проблемами «душевного неравновесия» к такому партнеру обращаться не следует, так как в этих аспектах мира и взаимоотношениях тот сам разбирается плохо. Поскольку в такой паре один экстратим, а другой интротим (см. табл. 1),

то их поражает друг в друге широта взглядов экстратима и умение детализировать, проникать в глубину процесса или явления интротима. Появляется также желание учиться у партнера тому, чего сам не умеешь, т.е. экстратимным или интротимным способностям, т.е. приобретать апробированные стереотипные поведения.

Такие взаимоотношения следует считать очень плодотворными (особенно в научной деятельности), однако они несколько холодны и не отличаются «душевым теплом», которое характерно для отношений дополнения и активации.

9. «Деловые» отношения

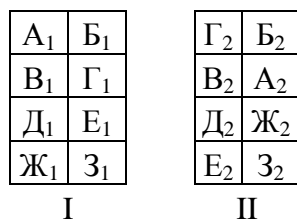


Рис. 10

Данные отношения предполагают хорошее взаимоотношение партнеров, умение оценить работу и высказывания друг друга. Партнеры умеют воспринимать жалобы и претензии друг друга (Г₁→Г₂; A₂→A₁; Е₁→Е₂; Ж₂→Ж₁), однако исполнение идет совсем не по тем составляющим, по которым это нужно каждому. Для I это действие по B₁ с IV блока, а для II это действие по B₂ с блока IV и т.д. А команды с третьих блоков являются чрезмерными для четвертых блоков. В части «элементов наименьшего сопротивления» (B₁ и B₂) партнеры ничем не могут помочь друг другу, кроме молчаливого

недемонстрируемого сочувствия. Такие взаимоотношения названы «деловыми», поскольку предполагают удовлетворительные взаимоотношения при совместном труде, однако для совместного творчества и семьи такие взаимоотношения мало пригодны.

10. Отношения полной противоположности

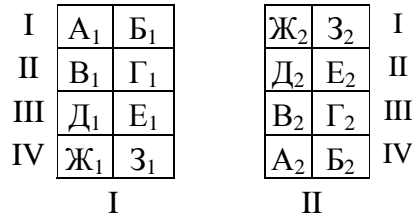


Рис. 11

Данные взаимоотношения предполагают ощущения у обоих партнеров беспомощности друг друга в решении некоторых казалось бы простых вопросов (см. взаимодействие блоков IV – I). Однако советы, которыми партнеры обмениваются (см. блоки III – II), цели не достигают, поскольку степень проработанности данных аспектов у обоих слишком мала. Партнеры утомляют друг друга постоянными жалобами (взаимодействие блоков (II – III) и претензиями (III – II). Однако жалобы и претензии выслушиваются внимательно, не вызывая сильного раздражения, поскольку сигналы с блоков II и III

недостаточно сильны, чтобы травмировать психику. Тем не менее, после длительных контактов людей, находящихся в отношениях полной противоположности, остается некоторое раздражение и усталость. Споры не перерастают в крупные конфликты, но имеют затяжной характер; прерывание их достигается увеличением дистанции.

11. Отношения квазиподобности (родственные)

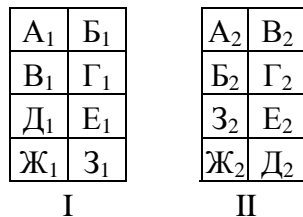


Рис. 12

Данные взаимоотношения предполагают взаимное видение проблем и вопросов, творчески решаемых партнерами (A₁→A₂). Однако, если один из них решает данные проблемы по одним из составляющих единого ИП, то второй решает их по диаметрально противоположным составляющим (антагонистическим) (B₁ у I и B₂ у II). Такое решение кажется одному по отношению к другому если не «святоотечеством», то уж обязательно вызывающим, нарушением норм поведения и т.д. (B₁→B₂; B₂→B₁). В то же время партнеров удивляет, порой даже умиляет, что оба они жалуются на одни и те же свои беды, одни и те же недостатки в отношении общества к себе (Г₁→Г₂), предъявляют одни и те же претензии к обществу (Е₁→Е₂).

Только вот практическая деятельность каждого из партнеров кажется чрезмерно претензионной (З₁→З₂; Д₂→Д₁).

Дружба и в молодости, и в зрелом возрасте при совместном труде доставляет партнерам не только множество неожиданных открытий, но, порой, и зависть (по тем же B₁→B₂ и B₂→B₁). И «легкомысленность» и «претензионность» партнеры часто прощают друг другу из-за одинакового видения проблем, и как будто одинаковых бед. Это отношения, в которых партнеры как будто и дополняют друг друга и, в то же время, чувствуют ненадежность партнерства и дружбы, подозревают партнера в способности «бросить в трудную минуту», хотя в действительности это не так! Просто партнер поведет себя в трудной ситуации неожиданным образом, желая другу добра (B₁ и З₁ ; B₂ и Д₂).

12. Отношения миражные

Данные взаимоотношения предполагают почти полное непонимание мотивации поступков и самих поступков партнеров. То, что одному кажется серьезной проблемой и объектом творчества, второму кажется просто объектом повседневного труда, в котором все уже кем-то продумано и регламентировано. Все это не нашего с тобой ума дело, (A₂→A₁; Ж₁→Ж₂) — по разным аспектам считают партнеры. Каждому партнеру кажется, что его собеседник ломает голову над чем-то, что не заслуживает должного внимания.

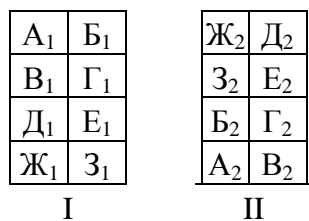


Рис. 13

Результаты, которых старается добиться каждый из партнеров, кажутся чрезмерно амбициозными (B₁→B₂; Д₂→Д₁). Дела и труд, который делает каждого из партнеров, удивляют своим качеством исполнения, но вместе с тем кажутся каким-то укором (З₁→З₂; В₂→В₁). И хотя претензии к окружению и жалобы на свои беды кажутся понятными и достойными внимания, но помочь друг другу партнеры не могут (Е₂→Е₁; Г₁→Г₂). Ощущения у партнеров такие, будто они видят друг друга сквозь туман, искажающий истинные очертания и размеры.

13, 14. Отношения соц. заказчик (передающий) – соц. исполнитель (принимающий)

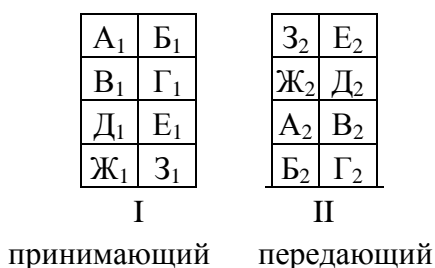


Рис. 14

В отличие от рассмотренных ранее взаимоотношений партнеры в данном случае находятся в неодинаковых условиях. Личность I находится как бы под постоянным давлением личности II.

а) Восприятие личностью II личности I и испытываемые воздействия

Творческая работа личности I часто удивляет своими результатами (B₁→B₂). В то же время повседневный труд кажется выполненным с недостаточной отдачей сил и недостаточным качеством (З₁→З₂). В то же время личность II видит,

что все жалобы, советы и претензии воспринимаются личностью I с вниманием и готовностью их исполнить (Д₂→Д₁; В₂→В₁). Удивляет только чрезмерная обидчивость I в отношении указаний (В₂→В₁), которые II подает в обычной для себя манере. Жалобы и претензии личности I (Г₁→Г₂ и Е₁→Е₂) представляются недостаточно обоснованными и элементарно решаемыми: «Почему это человек на что-то жалуется, когда это все так просто, что он мог бы решить все сам?»

Личность I представляется личности II как довольно неумелая и беспомощная, которую «нельзя оставлять на произвол судьбы», ее хочется постоянно поучать, т.е. учить жить.

б) Восприятие личностью I личности II

Личность I видит проблемы и сомнения личности II и пытается без всякой к тому просьбы решать эти проблемы (А₁→А₂; Ж₁→Ж₂), однако при решении этих проблем часто видит недоумение личности II, поскольку решение данных проблем оказалось совсем не в тех составляющих, в которых нуждается II. Похвала за выполненную работу (Д₂→Д₁) звучит скорее как претензия, указание на недостаточность выполнения работы. И снова без указания, по своей инициативе личность I принимается за работу и т.д. В то же время работу, в которую I вложил столько творчества и энергии, II встретил как-то слишком буднично (B₁→B₂). Значит, надо еще и еще раз попробовать решать эту задачу. И результат повседневного труда кажется партнеру II каким-то ущербным, недостаточным (З₁→З₂). Все это заставляет личность I усиленно трудиться, ожидая похвалы партнера II.

В общем, личность II представляется личности I удачливым, умным, трудолюбивым человеком, перед которым чувствуешь себя в неоплатном долгу. II лишь непонятно, как такой хороший и умный человек не может решить такие пустяковые проблемы как Ж₂ и А₂. (Ведь именно эти проблемы (А₁ и Ж₁) личность I решает без особого перенапряжения, поскольку здесь его наиболее мощные по акцепции элементы). Значит, рассуждает I, личности II надо помочь, и ... все начинается сначала.

Как видим, здесь мы имеем дело с различными восприятиями партнерами друг друга. Отношения эти авторы назвали «асимметричными».

Примечание. При дальнейших исследованиях взаимоотношений в коллективах, насчитывающих число членов более 3-х (особенно, если коллектив включает все 16 типов личностей), авторы пришли к выводу об огромной социальной значимости данного вида отношений в развитии общества. Об этом можно будет рассказать в других статьях-главах работы. Пока же вкратце можно лишь сказать, что такие отношения делают коллектив открытой, непрерывно генерирующей новые идеи и новые приемы работы системой.

15, 16. Отношения «ревизор – ревируемый»

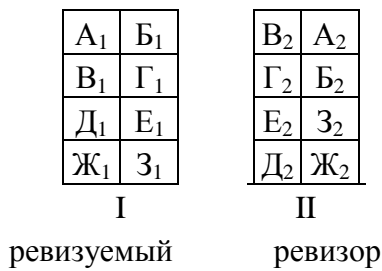


Рис. 15

Данные взаимоотношения являются также асимметричными, как и взаимоотношения «соц. заказа – соц. исполнения». Поэтому рассмотрим отдельно восприятия друг друга партнерами.

а) Восприятие личностью II личности I

Личность II видит беспомощность личности I в решении ряда аспектов окружающего мира. Это вызывает желание помочь «вечно попадающей в беду» личности I, однако помощь, естественно, может идти лишь действием в категориях аспектов A₂. Но тут оказывается, что по A₂→A₁ личность I ничуть не хуже разбирается в вопросах, но от этого

ей ничуть не легче. Личность I теперь уже представляется «странной». В то же время жалобы и требования (Г₁→Г₂ и Е₁→Е₂) всегда достигают сознания личности II.

По вопросам Г₂ сам партнер II постоянно сомневается, и жалобы I еще больше усугубляют сомнения. Претензии и команды, подаваемые Е₁→Е₂, также воспринимаются как законные, но разрешающей способности элемента Е₂ мало для эффективного анализа и исполнения команды. Поэтому и исполнение (Ж₂ и А₂) оказывается совсем не тем, что нужно I. Тогда II обвиняет I в том, что задание было выдано неправильно, с ним (т.е. личностью II) поступают неправильно, несправедливо (сигнал с З₂ на З₁). Своими сигналами с А₂ Ж₂ личность II заставляет работать личность I в режиме «непрерывной генерации» до истощения. Личность I (ревируемый) представляется личности II (ревизор) как партнер, который не всегда четко представляет себе, чего же он хочет, страдает от нерешенных проблем, которые решаются так просто и элементарно (B₂→B₁). В народе про такой случай говорят «дурью человек мается!». В общем-то, личность I, по мнению личности II, – человек умный, надо только «выбросить дурь из головы», научиться ясно и четко мыслить. Хорошо, что он хоть правильно воспринимает шутки (A₂→A₁).

б) Восприятие личностью I личности II

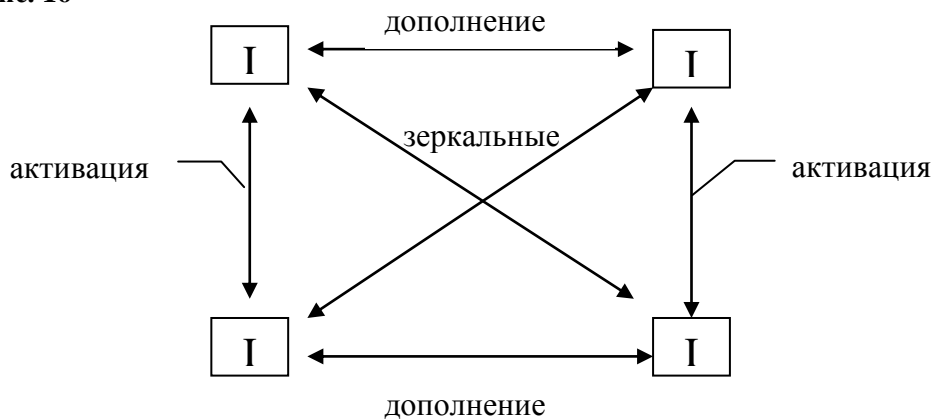
Личность II часто дает очень нужную и ценную информацию (A₂→A₁). Шутки ее достаточно остроумны (A₂→A₁). «Плохо то, что он всегда видит «все» мои недостатки (B₂→B₁), чувствуешь себя постоянно как будто под «рентгеновскими лучами». Это позволяет ему в случае необходимости ударить меня по самому больному месту. Опасный человек!» Личности I кажется все это тем более странным, что личность II внимательно выслушивает жалобы (Г₁→Г₂), претензии и команды (Е₁→Е₂). Однако почему-то постоянно жалуется на неправильность вызываемых претензий и команд (З₂→З₁), как будто предъявляет претензии к качеству работы (З₂→З₁). Все сказанное и постоянная напряженность из-за «видения» недостатков (B₂→B₁) создает у личности I по отношению к II впечатления «боя с тенью», когда все усилия в случае конфликта (а они достаточно часты при этих отношениях) проходят как будто мимо цели. Резкие же удары партнера II (вспомним, что B₂ не только акцептный элемент) наносит очень большие удары

самолюбию (вспомним, что в случае нарастающего конфликта все элементы систем, кроме 3-го, начинают работать на передачу, но в этом случае элемент Γ_1 может нанести гораздо меньшую травму Γ_2 , чем $B_2 \rightarrow B_1$).

Итак, нами рассмотрены все возможные виды взаимоотношений между личностями. Анализ и синтез этих видов отношений позволил авторам составить таблицу интертипных отношений (см. табл. 1). Анализ данных этой таблицы позволяет утверждать следующее:

1. Наименьшей устойчивой группой личностей является «диада» – взаимодействие двух личностей с отношениями *дополнения*.
2. Следующей устойчивой группой личностей является «квадра», группа из четырех личностей, в которой два партнера объединены отношениями *дополнения*. Остальные отношения – *активации* и *зеркальные*.

Рис. 16



3. В диадах и квадрах нет связей, обуславливающих развитие конфликтов. В таких группах личности связаны между собой функциями взаимопонимания, взаимоуважения, взаимопомощи.

4. Диады и квадраты являются закрытыми информационными системами. Поэтому для продуктивной работы, интенсификации развития, познания нового члены квадрата должны постоянно испытывать «давление» со стороны представителей других квадратов. Но это тема уже для работы по анализу взаимоотношений в больших группах.

При составлении таблицы были предложены следующие названия типов личностей и было установлено следующее:

Названия типов были присвоены, исходя из наименований составляющих, находящихся в блоке творчества данной личности в последовательности распределения составляющих акцепция-продукция: например, $\bigcirc\blacksquare$ – сенсорно-этический.

В зависимости от того, каким является продуктивный элемент — экстратимным или интротимным, к наименованию типа добавляется термин экстратим или интротим. Значение данного термина следующее. Если личность по творческому блоку предпочитает принимать информацию о свойстве объекта, т.е. по одной из составляющих единого потока информации \blacktriangle , \blacksquare , \blacklozenge или \bullet , а воздействовать с помощью своего продуктивного элемента на соотношения, т.е. \triangle , \square , \lozenge , или \bigcirc , то его предлагается называть экстратимом, т.е. личностью, действия которой направлены на изменение отношений. Если прием осуществляется по составляющей \triangle , \square , \lozenge , или \bigcirc , а воздействие через \blacktriangle , \blacksquare , \blacklozenge или \bullet , то такую личность предлагается называть интротимом, т.е. личностью, действия которой направлены на изменение свойств самого объекта. Тогда $\bigcirc\blacksquare$ – сенсорно-этический интротим, $\blacktriangle\square$ – интуитивно-логический экстратим и т.д. (см. табл. 1).

Термины интротим и экстратим в своей основе подобны терминам экстраверт и интроверт, однако подробное рассмотрение описаний типов К. Юнгом, Леви и другими психологами показало, что применяемые одними авторами термины воспринимаются другими неадекватно.

Мы полагаем, что за основу наименований типов следует брать не такие характеристики типов как «замкнутость», «угрюмость» и т.д., которые в соответствующих ситуациях меняются у тех же типов диаметрально противоположные, а сам принцип приема информации о реалиях окружающего мира и способы воздействия на объекты окружающего мира. Так, интротим стремится к изменению ситуации в своем окружении путем воздействия на какие-то свойства объекта, а экстратим стремится к изменению ситуации на основе изменения отношений между объектами.

Резюме

Предлагаемые описания 16 видов взаимоотношений представляют собой как будто 16 различных сценариев, написанных природой. Сцены, разыгрываемые по этим сценариям, бывают трагическими и комическими, интересными и бесцветными, и все это зависит от индивидуального мастерства исполнителей. Но ружья, развешенные на стенах в первых действиях «спектаклей», неизбежно стреляют, стаканы, поставленные в начале «спектакля» на край стола, в конце неизбежно падают, семена, брошенные в землю в первом акте, всходят, растения вырастают и приносят плоды. И если посажен был в начале (по сценарию) перец, то в конце вызревает только горький плод, хотя его горечь и зависит от мастерства садовников. И, увы, не бывает так, чтобы из посаженных по сценарию плевел вырастали розы. А вот качество выращенного растения зависит и от количества осадков, и от количества солнечных дней, и от того, сколько семян других растений (из других сценариев и спектаклей) росло рядом с данным «садом-огородом».

Анализ предложенных в данной работе межличностных отношений с использованием описаний аспектов восприятия реалий, изложенных в первой нашей работе, т.е. наложение «картинки типности» на модели различных отношений дает всю гамму различных отношений людей ($16 \times 16 = 256$ видов отношений). Каждый из этих видов отношений, может варьировать в зависимости от темпераментов (ритмики жизни людей), их конституции, уровня знаний, половых различий, но все эти отношения развиваются по одним и тем же закономерностям, установленным в данной работе.

В следующей своей работе авторы излагают материалы своих исследований в области темпераментов личностей, уровней знаний, половых и конституционных различий.

(продолжение следует)