

А. Аугустинавичюте

## ПОДЧИНЯЕМОСТЬ И ДОВЕРИЕ ПСИХОТЕРАПЕВТУ, ШАМАНУ, НАЧАЛЬНИКУ И ФАКИРУ<sup>1</sup>

### Эскиз

Описаны различные аспекты мышления и поведения экстравертированных и интровертированных типов личности.

*Ключевые слова:* соционика, психология, тип информационного метаболизма, интERTипные отношения.

Все эти социальные должности предусмотрены для работы с подсознанием клиента, пациента, верноподданного или верующего. Поэтому в методике их работы можно заметить некоторые общие закономерности.

Никто из них не способен сразу же «взять» человека так на коротке, как это нужно для работы. Для этого необходима кое-какая подготовка, внушение и внушаемость. Будем говорить на наиболее современном языке, поэтому объект воздействия будем называть пациентом, субъект же воздействия — психотерапевтом, или просто врачом.

Самое главное, несомненно, это социальная подготовка пациента. И талантливость психотерапевта к дальнейшему внушению. Если по своему воспитанию пациент знает, что эта социальная должность для него непреклонный авторитет, что указания вне критики и не подлежат обсуждению, это — одно. Если можно торговаться о своих правах или обязанностях — другое. Там, где какую-то из этих должностей исполняет *интроверт*, а тем более *этический* — образовывается целый ритуал подхода к такому психотерапевту.

Если это *сенсорно-этический интроверт*, который всегда должен знать, что он прав во всем логическом — ибо иначе неспособен работать, — то это происходит примерно так: достаточно алогично. Он не терпит возражений в логике. Потому на его логику воздействовать может только его *дуал* — *интуитивно-логический экстраверт*, который при встрече с приятным ему человеком сразу осыпает его потоком любых попавших под руку логичностей. Это так успокаивает психотерапевта, что в дальнейшем им удастся вообще избежать вопросов логики. Они становятся как бы неуместными. Потому что если этот психотерапевт сам нечаянно начнет с какой-то логичности, а клиент это встретит без нужного восторга, психотерапевт спутается настолько, что ему придется заупрямиться.

Свободен от конфликта в логике пациент — *тождик* по типу личности. С логикой психотерапевта он не пробует спорить, ибо он в ней тоже ничего не понимает. Поучений на эту тему вообще не помнит. У него не меньше разных рецептов по поводу логики, чем и у самого психотерапевта: одним больше или меньше — дела не меняет и на здоровье никак не отражается. Потому-то он никаких таких поучений и приказов не помнит и на них совершенно не обращает внимания, не считает даже советом, а лишь так — приятными словами. Поэтому подсознание *тождика* подпадает под влияние своего психотерапевта только в том случае, если тот компетентнее его. Все другие попадают в кабалу и психологическую зависимость от психотерапевта, когда тот начинает поучения на тему логики. Столкнувшись с его недовольством приходится или совершенно смириться, или снять свою кандидатуру. Другого выхода нет. Тот, кто смирился — зависим, ибо не сумел выйти на правильный контакт. И несомненно угнетен. Исключение составляет только *заказчик* психотерапевта — *этико-интуитивный интроверт*, который настолько осыпает его своеобразным потоком мелких алогичностей, что психотерапевт теряется и даже завораживается. Просто ничего подобного он сам не способен придумать. Всем другим спорить не только нельзя, но и опасно. Ибо спор приводит к озлоблению психотерапевта. И к более крутому поведению. Потому пациент при надлежащем воспитании — сразу же подчиняется и слепо выполняет его указания, даже и не подумав о них размышлять. Это как закон божий. Приказано — и баста.

<sup>1</sup> 22.03.88

В тех случаях, когда психотерапевт должен завоевывать авторитет — сложнее. Способный врач ищет подходы к пациенту и старается каким-то образом взять верх над его сомневающимся разумом и сопротивляющейся волей. Происходит то, что проще всего назвать или внушением. Это не гипноз, ибо гипноз уже требует доверия пациента к своему психотерапевту или его безволия против него. Широко известно, что загипнотизировать или «заколдовать» (это синонимы) может лишь тот, кто пользуется доверием пациента. Иначе любой психотерапевт скомпрометирует себя.

Внушение определяется социальной ситуацией, обществом в котором это происходит, обычаями, моральными нормами. У нас например, очень долгое время внушающими были такие формулы: «у него рука в Москве», «он везде свой», «его даже в ЦК приглашают», «его авторитету все подчиняются», «он очень образован и лучший в республике специалист», «способен справиться с каждым, уломать каждого», «никогда не жалеет о том, что совершил», «для него нет закона, у него все — свои». Лучше, когда эти формулы пациент слышит не от самого врача, а от других лиц. И чем шире об этих формулах известно, тем сильнее их внушающая сила, ибо эта информация транслируется не только на уровне сознания — по второй сигнальной системе, но и на уровне подсознания — по третьей сигнальной системе. Потому чем большее количество людей, чья психика заряжена этими формулами, тем сильнее они действуют на каждого нового пациента. Статьи такого психотерапевта тоже не обсуждаются, и пусть в них повторяются всем заведомо известные истины, на их научность позволено только «молиться».

Когда психотерапевт — *этико-сенсорный интроверт*, все происходит немного по-другому. С этим типом личности необходимо торговаться. На каждое его требование поступать таким или другим образом *дуал* отвечает вопросом: «А как ты не хочешь, чтобы я поступал?». Психотерапевт на это сразу же отвечает и даже объясняет — почему. То есть показывает грозящие финансовые или социальные опасности. *Тождик* после этого предлагает сделку: ты мне так, а я тебе так. К примеру, если это и на самом деле психотерапевт или психолог, который занимается приемом больных, он может сказать, что он больше всего боится, что его пациент разобьет ему окно. *Тождик* тогда говорит. «Хорошо, это окно и разобью прежде всего. Но если ты этого не хочешь, то давай договоримся о такой уступке. Ты мне не припишешь горькое лекарство, потому что это то, чего я больше всего ненавижу на свете. И не велишь в своих психотерапевтических целях купить собаку». Обычно на том они и договариваются, ибо друг друга отлично поняли.

*Дуал* — *логико-интуитивный экстраверт* — в этой ситуации ведет себя по-другому. Он сам ожидает от врача какой-то взятки. И просто отказывается выполнять любые предписания врача. Тогда врач его подкупает тем, что каким-то образом обещает улучшить материальную ситуацию больного, например, выдать ему бюллетень. И в первом и во втором случае психотерапевт — *этико-сенсорный интроверт* — имеет возможность поторговаться, то есть уменьшить неприятные ему самому эмоции пациента и улучшить собственное настроение, что происходит лишь в том случае, когда тот же пациент в нем поначалу вызывает отрицательные эмоции своим непослушанием, а потом вроде бы примиряется. Во всяком случае, такому врачу кажется, что здесь он реализовал свой волевой неуступчивый характер, благодаря чему и достиг победы.

*Логические интроверты* ведут себя более логично. Алогичны они могут быть, лишь оценивая чувства или эмоции пациента. Однако все *интроверты* требуют явного послушания со стороны своего пациента, чем очень раздражают всех, кого это чувство обижает.

Психотерапевт-*экстраверт* ведет себя по-другому. Послушность ему не нужна. Ему необходимо лишь разобраться в ситуации. Кроме того, каждый *интроверт* не переносит ситуации «треугольника», то есть не переносит, чтобы его пациент советовался еще с каким-то другим психотерапевтом. Ибо *интроверт* по отношению к пациенту ведет себя как единовластный диктатор. Он вообще не понимает, зачем нужны консультации с другими врачами или зачем в какой-либо стране нужна другая, конкурирующая партия. (Мне лично кажется, что в СССР скоро и даже очень скоро появится двухпартийность нового типа, люди, и в том

числе руководители разных организаций, разделятся на два лагеря. На тех, кто за **перестройку** нашего общества с учетом основных положений соционики и теории интертипных отношений, то есть — за явную экстравертацию правительственного и хозяйственного аппарата страны. И тех, кто склонен работать и жить по-старому, и в быту, и на производстве.)

Психотерапевт-экстраверт ведет себя совершенно по-другому. Его интересует не послушность, а дело, которым он занимается. Поэтому с пациентом он не торгуется и не спорит. Каждый *логический экстраверт* доказывает свою правоту. Пациента, который ему не доверяет, посылает к другому врачу, желая того убедить, а еще лучше — совершенно избавиться от него. *Экстраверт* не конкурирует в борьбе за свой авторитет. Конкурирует в другом. Авторитет ему необходим, но не среди пациентов, а среди других психотерапевтов, потому любой непонятный или интересный им вопрос или сложный случай он склонен открыто обсуждать. И — при открытых дверях, прежде всего, используя печать. *Экстраверт* любит, когда в печати его критикуют, если критикуют не за поведение в быту, а за дело, за те или иные деловые высказывания, теории. И это потому, что критика его воодушевляет, вдохновляет собственную мысль и кроме того подкидывает какие-то противоречащие аргументы, то есть обеспечивает какой-то новой, ему лично доселе неизвестной информацией. Особенно продуктивны острые споры между *тождиками*. Как и в отношении *параллельных интеллектов*. Похвала в печати неинформативна и не нужна. Но это касается лишь деловых вопросов. *Логическому экстраверту* всегда приятна положительная оценка его личных качеств, например, упорства в работе, усидчивости и т. п.

*Интроверт* от печати ожидает похвал его деловым качествам, но никак не личным свойствам. Это его просто не интересует. Он отлично знает, что он такое как личность, и никто ничего нового к этому не прибавит. Любая похвала личностных свойств скучна и потому даже неуместна. В связи с тем, что с 1924 года у нас идет систематическая интровертация печати, издательств, а в том числе и науки, вся печать приспособлена именно к этой программе. Потому, например, о личной жизни руководителей страны или о других интересных и знаменитых людях СССР больше можно узнать из экстравертной зарубежной печати. Вышли из моды научные монографии? Почему? Потому что нервы *интроверта* не переносят никакой деловой критики. Ему гораздо проще написать научную работу под руководством какого-либо авторитета, чем начать с научной монографии. Если ему даже нечего сказать. А если есть — тем более. Это привело к тому, что в науку у нас дверь широко открыта лишь *интровертам*. Более того — не самым способным. Ибо *интроверта* обычно прельщает работа, в которой его личные способности раскрываются совершенно в новом плане. Ему нужна похвала и хорошая зарплата. Зарплата, потому что он — семьянин и жизни без семьи себе не представляет, об интересах детей заботиться больше чем о собственных. Настоящая же похвала, которой он ожидает от начальника-экстраверта — никто другой его ею не обеспечит — это похвала за особое качество его работы, за тонкость исполнения. Если в зарплате не теряет — *интроверт* никогда не будет ни начальником ни ученым. Он творец нового объекта, чего-то такого, чего до него не бывало. Он конструктор, рационализатор и модельер. Здесь никакой *экстраверт* его не догонит. В этой области никто не будет предпочитать работу *экстраверта* работе *интроверта*. В печати его работу всегда и заслуженно будут расхваливать, на выставках — премировать. Любое критическое замечание — поражение. Однако в этой сфере это поражение не опасно, оно является стимулом, оно становится вдохновляющим. *Интроверты* запальчиво соревнуются в изобретении новых конструкций, но все они неумолимы и необидчивы в критике друг друга. Запальчиво спорят, запальчиво работают, не прощают ни одного неначисленного рубля. Такой *интроверт* не угрюм, весел и изобретателен не только на работе, но и в личной жизни.

*Экстраверт* выступает с монографией, когда он хочет сказать в науке какое-то новое слово и уверен, что способен это новое слово сказать или хотя бы вызвать горячий спор по одной или другой проблеме. То есть — он старается активизировать человеческую мысль. *Интроверт* со своим проектом выступает, когда он хочет что-то новое показать. Он не пустослов, чтобы говорить, когда можно **сделать**. *Экстраверт* же склонен что-либо де-

лать, пусть и новую жизнь начать, только после длинных открытых споров. Ибо *интроверт* по своей природе осваивает реальный объектный мир, а *экстраверт* — более абстрактный мир идей. Творчество в идеологии — то ли культуры, то ли науки, то есть вообще творчество в мыслительной сфере общества — монополия *экстраверта*. Потому почти все великие ученые были *экстравертами*. Достаточно редкое исключение — типология личности, сконструированная Карлом Густавом Юнгом. Но это именно конструкция. Он здесь выступил как конструктор типа личности человека, а не как теоретик-аналитик. Возможно, и свою типологию сам К. Г. Юнг считал не столько научным трудом, сколько критикой некоторых достаточно ограниченных положений Зигмунда Фрейда. Потому он и не спорил с теми, кто эту его конструкцию не заметил. В словопрениях *интроверт* не силен. Потому богатейшая по своим возможностям конструкция человеческого общества и осталась до сих пор даже в буржуазном мире почти незамеченной.

Интересно, что лучшими архитекторами и скульпторами с мировыми именами всегда были одни лишь *интроверты*.