

Аугустинавичюте А.

ТЕОРИЯ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ

От автора

Как появилась эта работа¹?

Несколько лет тому назад, мне, педагогу по работе и социологу по интересам, попала в руки книга К. Г. Юнга «Психологические типы». Было ли это случайностью? И да, и нет. Как не было случайностью и то, что я, ради того, чтобы разобраться в основе основ человеческих отношений, изучила экономику. Благодаря чему и сумела понять, что в межчеловеческом общении кроме экономических присутствуют еще какие-то, не менее строгие закономерности, в которых я и старалась всю жизнь и со всем усердием разобраться. Основное, чего я не понимала, это желания **каждого** быть добрым, отзывчивым, добродушным и откуда-то появляющуюся раздраженность и злобность. Каждый хочет одного и того же, и каждому в этом **мешают другие**. Но почему? Какой же механизм мешает всеобщему взаимопониманию и доброжелательности?

К тому времени мною уже была изучена и в узком кругу друзей обсуждена вся доступная социологическая и социально-психологическая литература. Группа энтузиастов от социологических постепенно переходила к социально-психологическим, психологическим и психиатрическим проблемам.

В поисках ответа на интересовавшие вопросы межчеловеческих отношений я проштудировала и даже тщательно законспектировала труды П. Ганнушкина, Э. Кречмера, З. Фрейда, О. Вейнингера, Т. Парсона, В. Татаркевича, М. Оссовской, А. Морено, Э. Фрома, И. Кона и даже А. Фореля, Ван де Вельдо и Кинси. Различные отношения между людьми, находящимися в одних и тех же социальных условиях, с моей точки зрения, могли объясняться лишь различными свойствами или психологическими структурами контактирующих людей. Все прочее необъективно. Структуры эти могут быть врожденными, могут быть и приобретенными, но это обязательно какие-то достаточно устойчивые структуры, которыми и можно было бы объяснить, почему с одними людьми складываются одни, с другими — другие отношения. Но литературные источники на этот вопрос ответа не давали: ни в психологической, ни даже в психиатрической литературе нельзя было найти ответа на вопрос, что такое структура личности.

Психологические учебники описывали отдельные психологические феномены типа «мышление», «воля», «эмоции». Получалось, что каждый человек не дотягивает до какой-то, никому не известной нормы, что у каждого есть какие-то недостатки, которые необходимо «исправлять». Волю следовало все закалять и закалять, мышление развивать и развивать, эмоции утончать. Каждого человека можно было превратить в перечень недостатков. Создавалось впечатление, что каждому, у кого есть совесть и желание совершенства, следует все время переживать и чувствовать комплекс неполноценности из-за всего, что есть у других, а у него отсутствует. И это вместо того, чтобы человек радовался и развивал в себе реально существующее. По сути дела, речь шла не о достоинствах человека, не о том, что в нем есть прекрасного, а о недостатках. Говорилось о недостатках, хотя, что именно назвать нормой, тоже никто не знал.

Понятно, что в таких условиях социальная психология ограничивалась более или менее общими рассуждениями, самое большее — изучением разных защитных механизмов личности. Да и сами защитные механизмы объяснялись не столько свойствами самой личности, сколько теми же высшими социальными условиями. А почему одна личность защищалась одними, а другая — другими способами, и вообще, зачем и от кого эта защита нужна, оставалось непонятным. Почему психология других живых существ не требует такой защиты, а человеческая требует? Потому что

¹ Работа написана в 1980 г.

это психология человека? Но в чем ее основное отличие? В сложности? Но сложности «вообще» — не бывает. Сложность любого явления закономерна. В чем тогда закономерность сложности человека? На этот вопрос нужен конкретный ответ, а не общие рассуждения.

Книги по психиатрии давали другое — показывали, к чему приводят защитные механизмы, когда они переходят границы нормы. И в то же время утверждалось, что норму как таковую определить нельзя.

Самым конкретным в заинтересовавшем меня ракурсе был труд Э. Кречмера «Телосложение и характер». В нем люди разделяются на шизотимов и циклотимов. Отличаются они друг от друга не столько телосложением, сколько эмоционально-динамическими стереотипами и всем отношением к миру. Все, кто прочувствовал и понял эти основные различия, в дальнейшем легко определяли принадлежность людей к одной или другой группе. Основное, что давала эта книга, это признание за человеком права хоть в какой-то мере быть самим собой, то есть быть шизотимом или циклотимом. Не предъявляя претензий к циклотиму из-за того, что в нем нет качеств шизотима, и не критикуя шизотима за то, что он не циклотим.

Это было единственным, по-настоящему конкретным до того, как я прочла сто страниц К. Г. Юнга, изданные в 1924 году в переводе Е. Рузера с предисловием проф. Ив. Ермакова.

Юнг меня заинтересовал сразу. Потому что предлагал **структуру**. И даже шестнадцать структур! То, что я не была профессиональным психологом, оказалось случайной удачей — я **не знала** распространенного мнения, что типологию Юнга расшифровать нельзя, что эта типология «работала» лишь в руках автора. В это меня посвятили уже гораздо позже, когда в моих руках был шифр. После того, когда у меня хватило упрямства и терпения самой в ней разобраться.

Несомненно, описания психологических типов К. Г. Юнга мне показались исключительно сложными и непонятными. Чтобы разобраться в предлагаемых им структурах, пришлось прибегнуть к графическим символам. Из символов, заменивших юнговские психологические функции, образовались модели. Прежде всего, образованная из четырех символов-функций модель Ю (Юнга), названная нами так в честь создателя типологии, а потом и модель, которая была образована уже из восьми символов. Именно благодаря модели Ю нам удалось раскрыть несколько законов человеческих взаимоотношений.

Следует сразу отметить, что в дальнейшем для понимания идей К. Юнга очень помогла оригинальная теория информационного метаболизма А. Кемпинского.

Первым крупным открытием было открытие закона диады, или дополняемости психологических типов. Оказалось, что общество образовано не только из 16 различных типов информационного метаболизма (далее ИМ), но и из восьми диад ИМ. В диаде происходит дуализация всей жизнедеятельности индивидуума. То, что социальная группа образована из дуализированных или недуализированных индивидуумов, определяет качество психологического климата в группе и психическое состояние самих индивидуумов, их характер и здоровье.

Вторым важным шагом было открытие особенностей так называемой третьей функции, того, что у А. Е. Личко называется местом наименьшего сопротивления (МНС) и что, как оказалось, является причиной стрессорирующих конфликтных отношений. Постепенно выяснилось, что то, что психиатрами (Э. Кречмер, А. Б. Ганнушкин, А. Кемпинский, А. Е. Личко, К. Леонгард) описывается как различные формы акцентуаций, неврозов и психопатий, на самом деле является **неврозами и психопатиями разных типов** информационного метаболизма.

Третьим значимым открытием было установление того факта, что все восемь диад образуют два кольца социального прогресса, или социон, которыми и можно объяснить давно замеченную спиралевидность социального развития. Социон как структура из восьми диад оказался самостоятельным энергетическим образованием. Это высшая форма организации психической энергии.

Значимым для конкретной практики при организации малых групп является открытие квадры, оптимальной по психотерапевтическому самовоздействию рабочей и лечебной группы. Все это вместе взятое порождает новую отрасль социальных наук, которую хочется назвать **социоматикой**. Ту часть социоматики, которая изучает социальную структуру общества и интертипные отношения, будем называть **соционикой**.

«Теория интертипных отношений» знакомит читателя с основными формами интертипных отношений и раскрывает механизм действия колец социального прогресса.

Хочется извиниться перед читателем за неустоявшуюся терминологию. По-видимому, без этого нельзя обойтись ни в одной новой и притом быстро развивающейся науке. Особенно когда тем, чем следовало бы заниматься большому научному коллективу, занимается один человек при помощи лишь нескольких любителей, основная функция которых — эмоциональная поддержка и энтузиазм. Хотя без такой поддержки работать вообще было бы невозможно.

Часто возникает вопрос: можно ли по этой работе установить свой тип ИМ? К сожалению, нет. Хотя некоторые читатели каким-то образом и ухитряются это сделать. Для этого больше подходит более ранняя моя работа — «Теория релятивности эротических чувств», которая в переработке 1983 г. называется «О дуальной природе человека»².

Есть ли какие-то объективные методы диагностики типа? Частично. Поэтому наши консультанты пользуются клиническим методом, который учитывает многие психологические параметры — некоторые закономерности мышления, манеру вести разговор, сильные и уязвимые места личности, динамические стереотипы, мимику, асимметричность лица, признаки леворукости.

Я уверена, что многие специалисты — психологи, физики, философы — изложили бы все это гораздо более изящным, точным, менее дилетантским языком. Не сомневаюсь, что в некоторых своих рассуждениях я допустила терминологические и некоторые другие ошибки, которые могут удивить специалистов той или иной области. Поэтому всем, кто заинтересуется этой молодой отраслью науки, кто может внести в нее уточнения, новые идеи, кто хочет применить ее на практике или сам чему-либо научиться, предлагаю объединить усилия.

Введение

Специализация психики

Согласно К. Марксу, человек — это его отношения с другими людьми. В данной работе речь пойдет о тех отношениях, которые определяются типностью человеческого интеллекта. Типность — результат шестнадцати способов восприятия и переработки получаемой человеком информации. Психика существ, находящихся на низких ступенях развития, отражает весь окружающий мир. Глубина человеческого мышления достигается за счет его специализации, т. е. за счет сужения отражения мира. Это образно, но не совсем точно. Точнее — отдельные части окружающего мира отражаются психикой человека с разной степенью осознанности. То есть каждый индивид глубоко и осознанно отражает лишь какую-то из сторон внешнего мира. Личность, если даже это гениальная личность, — лишь часть интегрального интеллекта.

Код ИМ

Давно известно, что особенности личности определяются врожденными и приобретенными факторами. Исходной точкой соционики является открытие третьего фактора, занимающего место между первыми двумя. Это **механизм селекции воспринимаемых сигналов**. Его можно назвать **кодом информационного метаболизма (ИМ)**, т. е. правилами языка, с помощью которого передается информация. Его нельзя назвать врожденным, так как он возникает уже после рождения и лишь при условии, что ребенок растет среди людей. Но его трудно назвать и приобретенным, так как это не столько следствие индивидуального человеческого опыта, сколько этим опытом пробужденное повторение истории развития психики. Как на стадии развития зародыша под воздействием материнского организма повторяется биологическая история человека как вида, так в раннем детстве под воздействием чаще всего той же матери повторяется история развития психики, история становления человека как индивида. Только после этого начинается история личности и ее индивидуального опыта.

² См. журнал «Соционика, ментология и психология личности» №№1-3, 1996 г.

Интертипность и интротипность

В психологии известны понятия интроиндивидуальных и интериндивидуальных различий. Интериндивидуальные различия — это различия в выраженности какой-либо черты у одного и того же индивида в разные периоды его жизни.

Интертипные различия определим как различия между людьми, относящимися к разным типам ИМ. Интротипные — различия в насыщенности одной и той же черты у индивидов, принадлежащих к одному и тому же типу ИМ.

Как появляются интертипные различия? Предположительно это происходит так. Психика ребенка в возрасте до пяти лет проходит три этапа дифференциации получаемой информации. Механизм селекции сигналов, или код ИМ, трижды трансформируется с последовательным сужением диапазона и увеличением степени сознательности активно воспринимаемых сигналов, пока не образуется код ИМ взрослого человека: $1 \times 2 \times 2 \times 2 = 8$.

Однако типов ИМ не восемь, а шестнадцать, так как шизотимность или циклотимность по Э. Кречмеру (рациональность или иррациональность по К. Юнгу) являются врожденными³. Каждый шизотим, как и каждый циклотим, приобретает один из доступных ему восьми кодов ИМ, а $8 + 8 = 16$.

Код ИМ ребенка, то есть тип его личности, формируется до 5-ти лет под влиянием взаимодействия кодов ИМ близких ребенку людей. В дальнейшем наличие рядом людей с совместимыми или конфликтующими кодами ИМ формирует личность индивида как сильную или слабую, здоровую или нездоровую, хорошо или плохо социализированную, то есть складываются интротипные различия.

Цель данной работы — краткий обзор основных форм информационных отношений между людьми с различными кодами ИМ. Более подробно мы останавливаемся лишь на отношениях, которые нам показались особо значимыми в личной или общественной жизни человека.

Обмен информацией

Общественная значимость личности определяется особенностями ее психики, ее дифференцированностью. Один человек — лишь носитель одного из шестнадцати равноценных и равноправных типов ИМ, лишь одна из разновидностей социального интеллекта. Поэтому большую часть необходимой для существования информации индивид получает не путем своих личных наблюдений и выводов, а от людей с теми или иными типами ИМ.

Люди обмениваются приобретенной информацией. Отношения между двумя типами ИМ — отношения информационные. Для жизни вне общества человеку не хватило бы скорее психических, чем физических сил.

Если интеллект интегрален, то роль отдельного индивида в обществе, особенно в малой группе, его социальную функцию определяет не только и не столько уровень интеллекта (образование, специальность), сколько его тип. Вполне определенно можно говорить о социальной функции каждого типа интеллекта. Проблема реализации типа интеллекта не менее важна, чем проблема реализации его уровня. Каждому необходимо чувствовать, что в окружение, в котором он живет, он вносит определяемый типом своего интеллекта индивидуальный, общественно необходимый элемент. Без такой реализации человек не чувствует органической связи с обществом, отчуждается.

Пространство и поле

А. Кемпинский заметил, что одно и то же пространство для человека может казаться большим и малым, то есть что чувство достаточного или недостаточного пространства определяется не количеством людей на единицу пространства. Люди одних типов ИМ стесняют нас больше и пространство уменьшают больше, чем люди других типов.

³ Наши исследования показали, что 80% людей, отнесенных нами к рациональному типу (шизотимики), замечают у себя признаки леворукости.

Пространство с такими свойствами можно называть психологическим пространством, т. е. пространством, которое искривляется другими людьми и при этом искривляется в соответствии с типами ИМ присутствующих в нем людей.

Учитывая асимметричность психики отдельного человека, приходится допустить, что недифференцированному индивиду необходимо гораздо большее пространство, чтобы он не чувствовал притеснения со стороны других людей. Его психологическое пространство при приближении любого случайного человека резко искривляется, он постоянно напряжен и растерян. Это делает человека беспомощным или злобным, склоняет к затворничеству. При наличии партнера с дополняющим типом ИМ положение меняется. Дело, по-видимому, и в том, что биополя людей с дополняющими типами психики сливаются, образуя симметричное, более обеспеченное иммунитетом от влияния других лиц, биополе диады. Оно защищает людей от опасных для них информационных сигналов-раздражителей и увеличивает психическую жизнеспособность.

Поле диады — физическое явление. Но при настоящем уровне развития точных наук проверяется оно только сенситивами — людьми с повышенной чувствительностью к биополю. Что касается непосредственного и моментального изменения самочувствия и поведения индивидов, допустим, изменения тембра голоса при появлении партнера с дополняющим типом ИМ, то это мы наблюдаем повседневно как закономерность. Самочувствие и поведение меняются даже в тех случаях, когда такими партнерами являются до этого незнакомые, ничего общего между собой не имеющие люди.

Самая обыденная физическая закономерность требует, чтобы полям с определенными свойствами (разные типы ИМ) были присущи определенные отношения и расстояния. Поэтому в группе с появлением нового человека происходит изменение отношений между всеми ее членами. Меняется их положение в пространстве группы. Это обуславливает улучшение или ухудшение их функционирования. Конкретным содержанием или конкретным последствием нарушения функционирования биополя отдельного индивида является улучшение или ухудшение обмена информацией с окружением.

Поэтому человеку и небезразлично, на каком расстоянии от него находятся определенные люди. С одними, в интересах своего психического равновесия, нужно общаться непосредственно, с другими — через посредников. Пространство, в котором типы ИМ расположены правильно, кажется свободным. При неправильной расстановке партнеры чувствуют себя зажатými, стесненными, становятся агрессивными или ипохондричными.

Соприкосновение с природой большинству из нас кажется благотворным не столько из-за ощущения непосредственного влияния природных благ типа «чистый воздух», сколько из-за того, что на лоне природы естественно увеличиваются расстояния между людьми, уменьшается искривляемость психологического пространства.

Формальные и неформальные группы

В сравнительно небольших формальных коллективах можно ограничить количество типов интеллекта (в неформальных, как правило, оно ограничивается само собой), а вместе с тем и количество форм транзакций. С точки зрения стоящих перед коллективом задач такое ограничение может сыграть положительную роль. Но при этом нельзя забывать, что в такой группе положение отдельных ее членов не будет одинаковым. Например, в группе из 17 человек, в которой присутствуют все 16 типов ИМ, в лучших условиях для реализации своего типа интеллекта окажется человек, у которого будут 2 партнера с дополняющим типом ИМ.

Бегающий от свободы

Истоки человеческой культуры, как и духовных терзаний, сомнений, переживаний, борьбы с собой и другими — в дифференцированности личности отдельного индивида. Но в этом же и причина социального прогресса. Только интегрированность интеллекта превращает зверя, не знающего социальных уз, в «бегущего от свободы» (по Эриху Фромму) члена общества.

Одновременно с интеграцией появилась опасность дезинтеграции. Это касается как психики отдельного человека, когда дезинтеграция проявляется в невротических заболеваниях, так и

«психики общества», когда она проявляется в застоях и социальных смутах.

Уравновешенность психики

Психика каждого человека отличается большей или меньшей уравновешенностью. Это не Божий дар и не заслуга человека, а результат лучше или хуже налаженного обмена информацией, то есть следствие информационных свойств психологического пространства, в котором человек рос, созрел и в котором находится в настоящее время.

Благоприятными условиями формирования психики являются такие, когда в окружении человека было достаточное число партнеров с дополняющим типом ИМ, необходимых для адаптации и социализации личности в обществе, а также партнеров с тождественным психологическим типом для идентификации; или, если со временем индивид сумел сам обеспечить себя такими партнерами. Такой индивид отличается спокойным, уравновешенным характером, без признаков невротизма и психопатий, появляющихся при хронических нарушениях обмена информацией. Он сумеет выдержать необходимое безопасное расстояние в общении и защитить себя (и других) от негативных стрессов.

Уровень интеллекта, культура

В своих дальнейших рассуждениях мы совершенно абстрагируемся от уровня интеллекта и типа культуры человека. Мы говорим о разных типах ИМ при всех прочих равных условиях. В связи с этим, хочется обратить внимание читателя на тот факт, что, хотя уровень интеллекта и культура человека имеют большое значение, в межлических отношениях тип ИМ более первичен и поэтому более важен. Основным условием удачного или неудачного кооперирования между людьми, возникновения симпатии или антипатии является тип ИМ. Мнение человека об интеллекте и культуре других людей очень субъективно. При проверке, как правило, оказывается, что оно определяется интертипными отношениями.

Это отнюдь не уменьшает значения уровня интеллекта, который при кооперации обеспечивает коэффициент реализации интеллекта партнера.

При выборе спутника жизни на это обращают гораздо больше внимания. Образование **престижно**. Это не стало бы бедой, если бы у молодых людей было достаточно возможностей для общения, если бы само общество начало интересоваться расширением круга знакомств молодежи. Мало сказать — нужно выбирать по себе. А где встретить достойного? Конкретного ответа нет. Круг знакомств — даже у студента — слишком узок.

Религия

Наука о шестнадцатитипной природе человека дает возможность по-другому подойти и к такому вопросу, как появление религии. По-видимому, Бог был необходим не для объяснения непонятных явлений природы, а для мирного способа сосуществования с себе подобными, мотивация поведения которых при определенных соотношениях типов становится совершенно непонятной и неизменно приводит к вражде. Религия может рассматриваться как объединяющее начало, как сила, стоящая над конфликтной типной природой человека. Ни один тип не отличался преимуществами перед другими и не мог пользоваться большим, чем другие уважением. В таких условиях при отсутствии какого-либо общего объединяющего начала трудно было объединиться под началом кого-либо одного, если за ним не стояла объективная сила, представляющая все способы мышления и понимания мира. Перед ней все типы чувствовали свое равноправие, чего нельзя было сказать об отношении к вождям, у которых всегда были «любимцы» среди подходящих для них типов и которые неподходящим, несомненно, казались очень и очень несправедливыми.

Теперь на помощь приходит разрешенная загадка шестнадцатитипного человеческого интеллекта, объясняющая многое из того, на что до сих пор можно было отвечать лишь общими рассуждениями. Благодаря ей молодые могут понять то, к чему раньше приходили лишь умудренные опытом старцы. Энергия каждого может быть направлена на реальный поиск более совершенных форм интеграции многотипного интеллекта. Таким образом, соционика позволяет избежать накопления недовольства и агрессивности, может сделать общество более управляемым. Однако пер-

вое, что нужно решать на данном пути, самая важная для дальнейшего спокойного и быстрого развития общества предпосылка — создание организационных форм, облегчающих молодым людям правильный выбор партнера. Для управляемости общества, роста его культуры и психосоматического здоровья это самое главное.

Элементы ИМ

Теория информационного метаболизма предполагает, что психика человека расчленяет окружающую действительность на восемь составных частей. (Это то, что К. Г. Юнг называл функциями). Как и на каком основании это происходит?

Во-первых, материя образована из тел и полей. Поэтому сигналы-раздражители, которые живому существу приносят информацию об объективном материальном мире, можно разделить на те, которые приносят информацию о телах и на те, которые приносят информацию о полях, то есть — отношениях между телами. На этом основании, можно говорить о двух видах ощущений:

- ощущения, которые формируются в восприятия и приносят информацию о качествах и состоянии тел,
- ощущения, которые формируются в чувства и приносят информацию о взаимодействии полей, или об отношении между телами.

Кроме того, можно говорить о четырех составных частях состояния тела и четырех составных частях состояния поля. Первые будем называть телотактами, вторые — полетактами. Что они собой представляют? То есть, какими же параметрами, с нашей точки зрения, обладает каждое тело и каждое поле?

У каждого тела есть форма, содержание (структура), оно способно двинуться или быть сдвинутым, то есть изменять свое положение относительно других тел; внутри каждого тела происходит какое-либо движение: химическое, органическое, атомное, эмоциональное и т. п. Короче говоря, каждому телу присущи форма, содержание, внешняя и внутренняя динамика.

Кажется само собой понятным, что человек получает больше всего информации о форме тела и его внешнем движении, но это верно только для некоторых типов ИМ. Другие же типы людей лучше разбираются в том, какие потенциальные силы скрыты в объекте или какие процессы в нем происходят.

У каждого поля тоже есть четыре аспекта или четыре параметра, то есть четыре полетакта. Во-первых, это пространство, которое объединяет объекты и благодаря которому один объект отражается в другом объекте, а один процесс — в другом процессе. Это отражение определяет **самочувствие** живых существ. Пространство можно назвать просто отношением между процессами, происходящими в одно и то же время. Во-вторых, это время как отношение между процессами, следующими друг за другом, или — между составными частями одного и того же процесса. Третий полетакт — это отношение между теми качествами объектов, изменение которых может привести тела к движению, к внешней динамике. Например, на одни объекты, объекты с определенными качествами человек совершенно не реагирует, от других спасается бегом. Четвертый полетакт — отношение между теми качествами объектов, изменение которых приводит к увеличению или уменьшению внутренней динамики тела (химические реакции, эмоциональные состояния, эмоциональное возбуждение и т. п.).

Тело- и полетакты являются лишь полутактами энергетического и информационного метаболизма: полный такт образован из одного телотакта и одного полетакта. Такие полутакты называем **однородными**, например ▲ и △.

Для обозначения тело- и полетактов воспользуемся графическими символами:

Телотакты

1. Восприятие содержания, структуры и потенциальной энергии объекта — ▲
2. Восприятие внешней формы и кинетической энергии тела — ●
3. Восприятие внутренней динамики объекта и превращения потенциальной энергии в кинетическую — ■

4. Восприятие внешней динамики объекта как восприятие использования кинетической энергии — ■.

Полетақты

1. Восприятие времени, чувство времени — Δ
2. Восприятие пространства, самочувствие — \circ
3. Восприятие внутренних отношений между объектами, их внутреннего взаимодействия — \sqcup
4. Восприятие внешних отношений между объектами, их внешнего взаимодействия — \square

Примечание: В какой-то мере, можно сказать, что пространство (\circ) — это внешняя обусловленность процесса процессом, а время (Δ) — внутренняя обусловленность процесса процессом. Потому что, когда один процесс рождает другой процесс во времени, то это как бы — внутренняя причинная связь и тогда, когда мы говорим о внутренних, и тогда, когда говорим о внешних процессах. А вот когда один процесс обуславливается другим в пространстве, это уже как-будто бы внешняя связь даже в тех случаях, когда речь идет об обусловленности эмоций одного человека эмоциями другого человека. Или — обусловленности химической реакции в одном сосуде реакцией в другом.

В психике людей все полетақты и телотақты обособляются друг от друга и притом — настолько обособляются, что отличаются степенью осознанности, тем, насколько обдуманно индивид способен пользоваться полученной по данному полутақты информацией. Один и тот же полутақты у индивида одного типа ИМ является более осознанным, чем у индивида другого типа. В этом суть всей типологии и инертных различий людей.

Тип ИМ человека определяется двумя наиболее развитыми полутақтами. Один из них всегда полетақты, другой — телотақты. Притом первым, ведущим у экстратимов (экстравертов) является телотақты, а у интроимов (интровертов) — полетақты. Эта пара тактов образует блок, называемый нами блоком ЭГО. Полная модель ИМ — модель А — образована из всех восьми полутақтов, модель Ю — из четырех (см. рис. 1. на с. 12). Однако нас пока интересует только самый сознательный блок, блок ЭГО⁴.

Структура блока ЭГО

Элементы, или такты, из которых образован блок ЭГО, отличаются своими функциями. Первый такт блока отражает, фотографирует, репродуцирует действительность и обеспечивает психику объективной информацией. Можно говорить о недостаточной обеспеченности информацией, но не о ее субъективности. Этот такт мы будем называть акцептным, то есть — воспринимающим и акцептирующим то, что есть вове.

Второй элемент блока — продуктивный. Можно его назвать и творческим, потому что в том, что он извлекает из информации, полученной первым тактом, есть частица того, чего нет и не было в объективном мире. Это **самоприспособление** индивида к объективному миру. Творчество индивида.

Экстратимы, или экстраверты

Первый, акцептный такт блока ЭГО каждого экстратима всегда является телотақтом, а второй — полетақтом. По существующим правилам образования блоков, подробная информация о которых приводится в «Соционе», можно составить восемь блоков ЭГО экстратимов:



По той же причине, существует восемь экстратимных типов ИМ. К. Г. Юнг называл их экстравертированными потому, что полученная о состоянии объекта информация (первый такт) «экстравертируется» вове вторым тактом, то есть на основе информации об объектах строятся отношения с этими объектами.

⁴ Более подробную информацию по вопросам структуры модели А можно найти в другой монографии того же автора, «Социон» // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 4–5.

Интротимы, или интроверты

Если в каждой паре элементы переставить местами, получим ведущие блоки, то есть — блоки ЭГО интротимных типов ИМ. Их тоже восемь.

□▲, □●, ▣▲, ▣●, ○■, ○■, △■, △■

К. Г. Юнг называл их интровертированными потому, что информация, полученная об отношениях между объектами (первый, акцептный такт) «интровертируется» извне, то есть из отношений в объект.

Репродуктивное и продуктивное мышление

Первый элемент ведущего блока ЭГО соответствует, по-видимому, тому, что немецкий психолог О. Зельц в двадцатые годы нашего столетия назвал репродуктивным мышлением, а второй — тому, что им же названо продуктивным мышлением. Репродуктивное мышление — это репродукция ранее полученной индивидом информации и использование ее в новых условиях. Оно расширяет знания человека о применении ранее добытой информации. Суть продуктивного мышления — производство совершенно новой для самого субъекта информации. Результат такого мышления обогащает его тем, что до этого было ему неизвестно.

Может возникнуть вопрос, почему первая, наиболее развитая функция, которую мы будем называть акцептной, соответствует репродуктивному, а не продуктивному мышлению. Дело в том, что для живого существа самое главное — не потерять контакт с объективной действительностью. Это и обеспечивается акцептирующим элементом. Без исключительной стабильности и объективности информации, полученной первой, **акцептной** функцией, человек не был бы достаточно компетентным контролером для проверки качества продукции следующей функции. Это не значит, что, допустим, человек с ведущим блоком ■○ свое основное внимание уделяет окружающим его объективным процессам. Даже напротив — основное его внимание направлено на эмоциональное состояние окружающих его людей и на усилия избежать конфликтов в эмоциональной сфере. Но сила его интеллекта не в умении разбираться в эмоциях, в отношении которых он отличается лишь особой чувствительностью, а в **умении управлять объективными процессами**. В то время как индивид с ведущим блоком ■○, искусно управляющий эмоциями других людей, основное внимание направляет на логику объективных процессов.

Экстравертированный — экстраверт — экстратим

Понятие экстраверсии-интроверсии ввел К. Юнг. Он различал экстравертированные и интровертированные типы личности. Позднее прижились термины экстраверт и интроверт. Они короче названий К. Юнга, но гораздо менее точны. Не будем углубляться в этот вопрос, лишь упомянем, что за терминами К. Юнга был глубокий смысл, который в сокращенном варианте потерялся. Кроме того, *экстравертированные* у К. Юнга и *экстраверты* у других авторов часто являются различными понятиями. По тесту Айзенка, в категорию интровертов попадают почти все *интуитивно-логические экстраверты* лишь потому, что они достаточно трудно устанавливают контакты с людьми. В то время, как общительный *сенсорно-этический интроверт* неизменно попадает в группу экстравертов. Карл Леонгард в своей книге «Акцентуированные личности»⁵ определяет Дон Кихота как интроверта-мечтателя, а Санчо Панса как практического экстраверта. По типологии К. Юнга, первый является полностью обращенным к внешнему миру *интуитивно-логическим экстравертом*, второй — очень практичным *сенсорно-логическим интровертом*.

Исходя из вышеизложенного, и для того, чтобы избежать любых недоразумений по поводу терминов и вкладываемого в них смысла, мы будем пользоваться терминами экстратимии и интротимии.

⁵ - Киев, 1961 г.

Экстравертированность — интровертированность сознания

«Как известно, каждый ориентируется на данные, которые ему доставляет внешний мир...»⁶.

Экстраверт получает информацию об объекте. Т. е. его сознание воспринимает какую-то сторону проявления объекта — ▲, ●, ◻ или ■ и идет от него к отношениям, — к □, ◻, ○ или △. Переход от восприятия (акцептации) объекта к творчеству новых отношений с ними назван Юнгом экстравертированностью сознания. Интроверт соответственно получает информацию об отношениях и от них идет к творчеству новых качеств, новых форм проявления объекта. Это то, что им названо интровертированностью сознания. Интровертированность и экстравертированность — две стороны одного целого, разделяемые в абстрактных рассуждениях, но не в реальной жизни. Информация о состоянии объектов и их полей — две равноценные части информации об объективном мире. Юнг по этому поводу писал: «Личность в целом и мир — соизмеримые величины, вследствие чего нормальная интровертированная установка является в такой же степени пригодной для проверки бытия, как и нормальная экстравертированная установка»⁷.

Если остановить свой взгляд на обществе, то окажется, что роль объектов выполняют люди, а роль полей — сумма возможных объективных человеческих отношений. Человек и его отношения — единое целое, как, впрочем, и любое тело и его поле.

Восприятие экстратима

Восприятие экстратима обеспечивает личность информацией об объектах материального мира, которые:

- имеют определенную потенциальную энергию — ▲
- приходят в состояние внутреннего возбуждения — ◻
- благодаря этому возбуждению приобретают кинетическую энергию, в которую превращается часть потенциальной энергии — ●
- реализуют эту кинетическую энергию при изменении места в пространстве — ■.

К. Г. Юнг второй и четвертый аспекты восприятия, то есть ◻ и ■, называл рациональными, остальные — иррациональными.

Информацию, получаемую личностью о четырех аспектах объекта, мы будем называть интротимной, не забывая, что одним из объектов является сам человек, субъект восприятия. Получая информацию о других объектах, он получает информацию и о себе, о своих физических и психических свойствах. К. Г. Юнг эти четыре стороны функционирования объекта называл **прямо объектом**.

Восприятие интротима

Восприятие интротима обеспечивает его информацией о полях межобъектных отношений, о состоянии зоны взаимодействия объектов. Как уже известно, мы выделяем четыре формы отношений:

- внешние, «логические» отношения между объектами — □
- внутренние, «этические» отношения между объектами — ◻
- пространственные отношения между одновременно происходящими процессами — ○
- временные отношения между следующими друг за другом процессами — △

Первый и второй аспекты информации рациональны, остальные — иррациональны.

Названия тактов и полутаков

Всем составным элементам ИМ кроме графического изображения-символа, необходимо присвоить определенные названия, которыми можно было бы пользоваться и при конструировании названий отдельных типов ИМ. К. Г. Юнг в определениях следовал строгой внутренней логи-

⁶ К. Г. Юнг. Психологические типы. — М., 1924, с.13.

⁷ Там же, с. 60.

ке, однако полностью сохранить терминологию К. Г. Юнга нам не удалось потому, что один из элементов ИМ им был определен как «мышление», в результате чего он противопоставлялся всем другим. Термин «мышление» одинаково годен для определения всех элементов ИМ. Условно мы остановились на следующих определениях отдельных тактов ИМ. Как известно, один такт состоит из двух полутактов: телотакта и полетакта:

●, ○ — сенсорика, ■, □ — логика,
▲, △ — интуиция, ▣, ▢ — этика.

У К. Г. Юнга это, соответственно, называлось сенсорикой, интуицией, мышлением и эмоциями.

То, что у двух символов — одно название, соответствует не только нашему пониманию четырех тактов ЭМ и ИМ, но и пониманию К. Г. Юнга того, что существует, например, лишь одна сенсорика, но у одних типов она экстравертирована, у других — интровертирована.

Согласно положениям К. Г. Юнга, то, что мы называем телотактами: ●, ▲, ■, ▣ — экстравертируется полетактами: □, ▢, ○, △. А то, что мы называем полетактами, интровертируется телотактами. На этом основании **интровертирующие телотакты** можно называть интротимными элементами, а **экстравертирующие полетакты** — экстратимными элементами. Интроверсия — все то, что связано с телом, находится в теле. Экстраверсия — все то, что находится за пределами тела, связано с полем.

Примечание. К сожалению, если посмотреть с другой точки зрения, не менее логичной кажется противоположная трактовка, по которой все то, что экстравертировано, называется экстравертным, а что интровертировано — интровертным. Тем более, что индивид с ведущей первой функцией ■ или ▣ называется *экстравертом*. Однако при этом забывается, что любой *экстраверт*, как это образно говорил К. Г. Юнг, «служит объекту», то есть — поклоняется интровертным полетактам, а его творчество, свобода воли проявляется при реализации второй, **экстравертирующей** и поэтому — экстратимной функции, например, ○ или △. Он экстратим потому, что способен изменять внешние отношения, вносит что-то **свое** в один или другой полетакт окружающего мира. У интроверта все наоборот: он вносит новое в окружающие объекты.

По всем вышеуказанным причинам, отдельным полутактам присвоены следующие названия:

● — интротимная сенсорика,	○ — экстратимная сенсорика,
▲ — интротимная интуиция,	△ — экстратимная интуиция,
■ — интротимная логика,	□ — экстратимная логика,
▣ — интротимная этика.	▢ — экстратимная этика.

Примечание. В разговорной речи все телотакты в соответствии с цветом их символа часто называют черными: черная сенсорика, черная интуиция, а полетакты — белыми: белая сенсорика, белая интуиция и т. п. Они приемлемы не менее вышеуказанных по той простой причине, что все используемые нами названия тактов энергетического и информационного метаболизма очень условны.

Мы признаем, что эти термины очень несовершенны, могут привести к определенным недоразумениям, допустим, к ошибочному мнению, что «этический» тип ИМ мыслит алогично, а «интуитивный» тип отличается какими-то таинственными способностями. Однако поиск более точных определений — задача дальнейших исследований.

Модели Ю и А

Имеются две модели информационного метаболизма отдельных типов. Модель Ю (Юнг), построенная в самом начале наших исследований на основе «четырех функций», то есть из четырех наиболее сознательных, по мнению К. Г. Юнга, элементов психики. В 1979 г. сформировалась новая энергетическая модель А (Аугустинавичюте), образованная из двух колец, в которой свое место, и уже в ином порядке, нежели у К. Г. Юнга, нашли все восемь элементов ИМ. С ее появле-

нием модель Ю потеряла свою актуальность⁸. Однако предлагаемая читателю теория интертипных отношений написана нами с использованием модели Ю, так как при рассмотрении интертипных отношений, особенно при потребности в их графической образности, модель Ю показалась нам незаменимой. Она дает исключительно отчетливую и легко запоминающуюся, графически несложную картину взаимодействия всех шестнадцати типов ИМ (рис. 1). В каждую из них входят четыре элемента: ведущий блок и еще два элемента, функции которых определяются ниже. Лишь отметим, что следующий за продуктивным, т. е. третий элемент, условимся называть местом наименьшего сопротивления (МНС), а четвертый — суггестивным.

Итак:

- 1) ведущий акцептный элемент,
- 2) продуктивный,
- 3) МНС,
- 4) суггестивный.

В модель Ю включаются четыре из восьми, то есть наиболее развитые, согласно теории К. Юнга, элементы ИМ, выполняющие I, II, III и IV функции. Построение модели произведено сверху вниз.

Рис. 1. Модели Ю шестнадцати типов ИМ.

экстратимы							
1	2	3	4	5	6	7	8
■ ○ △ ◻	■ △ ○ ◻	◻ ○ △ ◻	◻ △ ○ ◻	● ◻ ◻ △	● ◻ ◻ △	▲ ◻ ◻ ○	▲ ◻ ◻ ○
логико-сенсорный экстратим	логико-интуитивный экстратим	этико-сенсорный экстратим	этико-интуитивный экстратим	сенсорно-логический экстратим	сенсорно-этический экстратим	интуитивно-логический экстратим	интуитивно-этический экстратим
■○	■△	◻○	◻△	●◻	●◻	▲◻	▲◻
Штирлиц	Дж. Лондон	Гюго	Гамлет	Жуков	Наполеон	Дон Кихот	Гексли
дедуктивные шизотимы				индуктивные циклотимы			
интротимы							
9	10	11	12	13	14	15	16
◻ ● ▲ ◻	◻ ▲ ● ◻	◻ ● ▲ ■	◻ ▲ ● ■	○ ■ ◻ ▲	○ ◻ ■ ▲	△ ■ ◻ ●	△ ◻ ■ ●
логико-сенсорный интротим	логико-интуитивный интротим	этико-сенсорный интротим	этико-интуитивный интротим	сенсорно-логический интротим	сенсорно-этический интротим	интуитивно-логический интротим	интуитивно-этический интротим
◻●	◻▲	◻●	◻▲	○■	○◻	△■	△◻
Шукшин	Робеспьер	Драйзер	Достоевский	Габен	Дюма-отец	Бальзак	Жан Жак Руссо
индуктивные шизотимы				дедуктивные циклотимы			

Если 1-я функция интротимна, то следующие три ее экстравертируют, и такая модель называется экстратимной. Если же 1-я функция экстратимна, то следующие три ее интровертируют, и модель называется интротимной.

Все наши исследования показывают, что продуктивность деятельности индивидов разных типов обуславливается не только типом личности индивида, но и типами личности кооперирующих с ним людей, а также социальными заказами общества. Так, каждый из нижеперечисленных писателей принадлежит к иному типу ИМ: Сервантес, Мартин Дю Гар, Оноре де Бальзак, Жан-Жак Руссо, Владимир Маяковский, Лев Толстой, Андре Моруа, Уильям Фолкнер, Джон Голсуор-

⁸ Прим.ред.: Ряд социоников успешно использует в своих исследованиях именно модель Ю. На ней основаны работы Г. А. Шульмана, Е. Л. Литровника, И. А. Булкина, Е. В. Шепетько и других.

си, Антуан де Сент Экзюпери, Антон Чехов, Уильям Шекспир, Василий Шукшин, Иван Тургенев, Федор Достоевский.

Информационные отношения

Коммуникаты и коммуниканты

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

Рис. 2. Графическое изображение информационных отношений сенсорно-этического экстратима со всеми другими типами ИМ.

	притяжение ⁹				отталкивание		
Гетеро- вертные							
Условное название	1 <i>дуализации, полного до- полнения</i>	2 <i>недоста- точного до- полнения</i>	3 <i>полной про- тиво- положности и нейтрали- зации</i>	4 <i>мираж- ные</i>	5 <i>зеркальные</i>	6 <i>конфликт- ные</i>	7-8 <i>контроля</i>
	отталкивание				притяжение		
Гомо- вертные							
Условное название	9 <i>тождества</i>	10 <i>родствен- ные</i>	11 <i>суперэго</i>	12 <i>деловые</i>	13 <i>активации</i>	14 <i>параллель- ные, квази- тождества</i>	15-16 <i>социального заказа</i>

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

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

Для психического равновесия, хорошего самочувствия и полной реализации интеллектуальных и физических сил человек нуждается только в некоторых формах информационных отношений. Но общество складывается из всех типов интеллекта, поэтому нельзя избежать и других форм

⁹ Отношения притяжения образуются между индуктивной и дедуктивной моделью ИМ, отношения отталкивания - между двумя индуктивными или дедуктивными.

отношений. Пока нет достаточных доказательств для утверждения того, что некоторые формы информационных отношений человеку всегда и во всех случаях вредны. Нами установлено лишь, что некоторые формы вредны при отсутствии других, необходимых для психического иммунитета. Точнее, нами установлено, что при наличии отношений с дополняющими (см. с. 19) типами ИМ деструктивные формы отношений теряют силу. Наверное, мы более всего приблизимся к истине, утверждая, что все формы информационных отношений хороши при соблюдении безопасных расстояний. И что при каждом из них это безопасное расстояние является различным. То есть типы ИМ должны взаимодействовать между собой в определенных сочетаниях и группировках. Чем хуже налажены эти отношения, тем больше энергии уходит для их «подгонки», тем больше проявлений неосознанной или полусознанной злобы, агрессии, ненависти, асоциальных поступков, психических травм и неврозов. Социальная задача всех этих явлений — интеграция человеческого интеллекта при случайно сложившихся, неотрегулированных, не планируемых, не нормированных, не изученных информационных **отношениях** между людьми. Это насильственная подгонка отношений, стихийное отбрасывание всего лишнего, что не поддается интегрированию из-за отсутствия нужных пропорций.

Переkreщивающиеся трансакции

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

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

Тожественные элементы

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

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

Симметрия и асимметрия

Отношения информации можно подразделить на симметричные и асимметричные. Когда воздействие одного коммуниката сильнее воздействия второго, отношения асимметричны. Можно выразиться иначе: при симметричных отношениях притяжение или отталкивание двух индивидов

выражается с одинаковой силой. Сколько выигрывает или проигрывает один, столько же выигрывает или проигрывает второй. При асимметричных — один из индивидов чувствует больший выигрыш или проигрыш.

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

Рис. 3. Таблица информационного отношения между типами ИМ.

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

Гомовертные и гетеровертные отношения

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

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

На рис. 2 дано графическое выражение отношений *сенсорно-этического экстратима* со всеми 16 типами ИМ. Каждому из них присвоено условное название. Например, 9-е отношение — отношение идентичности или *тождества*, 13-е — отношение *активации* и т. д.

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

¹⁰ Отношения притяжения образуются между индуктивной и дедуктивной моделью ИМ, отношения отталкивания — между двумя индуктивными или дедуктивными.

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

Четыре функции

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

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

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

Здесь мы сталкиваемся со стремлением к подчеркнутой самостоятельности, с упрямством, неуступчивостью и большей, чем в первой функции, категоричностью. Что касается «противников», то есть людей, имеющих другие взгляды и ведущих себя «неправильно», то в отношениях с ними чувство юмора снижается. Появляются тенденции вызова, оценки — хороший (плохой), умный (глупый), честный (нечестный), красивый (некрасивый) — это все ярлыки, которые подбираются согласно содержанию или специализации второй функции оценивающего индивида. Инте-

ресно, что каждый, как правило, оценивает лишь какое-то одно из качеств других людей.

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

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

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

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

Остановимся коротко на конкретных примерах связи между элементом, выполняющим роль третьей функции, и «зовом о помощи»¹¹.

- — «Я еще глупее, чем вы думаете, и не стараюсь быть иным».
- ▣ — «Я еще хуже и бестактнее, чем вы думаете. И никто мне не нужен».
- — «Я еще более слабый и больной, чем вы думаете, и не стараюсь быть иным» (заболевания параноидального или истероидного типа).
- △ — «Мне еще более страшно от всего того, что может произойти, но я ничего не предприму для изменения положения».
- — «Я не только не знаю, что и как делать, но не могу и не хочу знать».
- ▀ — «А у меня вообще нет и не было никаких эмоций. Эмоции других мне тем более не нужны».
- — «Я не только некрасив и незелегантен, но мне это и не нужно. Не имею жизненных целей (или объектов — любви), да они мне и не нужны».
- ▲ — «Кому какое дело до того, что во мне? Не хочу и не стараюсь быть ни сильным, ни разумным (честным, благородным)».

¹¹ Приведенные примеры усреднены, потому что в каждом случае подразумеваются два типа ИМ. Пример с □ более подходит к ▲▣, чем к ●▣.

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

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

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

Классификация типов ИМ

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

1) Экстратимы–интротимы

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

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

2) Индуктивные–дедуктивные

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

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

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

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

3) Логические-этические

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

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

4) Интуитивные-сенсорные

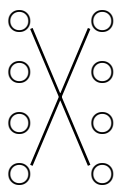
К первым мы относим всех интуитивных, способных координировать процессы или разбираться во внутренней координированности объектов. Они отличаются стратегическими способностями и большим спокойствием и трезвостью в отношении всего происходящего, но вместе с тем, медлительностью.

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

А. Симметричные отношения

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

Отношения дуализации или полного дополнения



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

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

сословия¹². Оба жили несколько вне общества или — «выше общества», в условиях, позволяющих полностью отгородить семейную жизнь от света, в котором они жили и работали сами.

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

Асимметричность психики. Психика человека асимметрична. Ни один человек не может быть одновременно экстравертом и интровертом, иметь развитое и индуктивное, и дедуктивное мышление, быть сенсорным и интуитивным, логическим и этическим. Но без всех этих свойств трудно обойтись даже в повседневной жизни. Экстратиму нужен интрогим, индуктивному — дедуктивный и т. д. Отношения между двумя типами ИМ со всеми дополняющими свойствами мы и называем *дуальными* отношениями, отношениями *дополнения*¹³, или *дуализацией*. Человек не только физиологически, но и психически парное существо. Каждому необходим кто-то близкий с дополняющим типом ИМ — отец, мать, брат, сестра, супруг, сослуживец. Индивид, выросший при психически дополняющем его родителе, отличается более легким нравом и более уравновешенной нервной системой, лучше социализирован. Другие же чувствуют себя в некоторой мере потерянными, виновными или ненужными, им не хватает психического иммунитета, ярче выступает агрессивность (у экстратимов) или конформность (у интрогимов). Они чаще попадают в конфликтные ситуации и утопают в неврозах.

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

Как люди с дополняющими дуальными психиками воспринимают друг друга?

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

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

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

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

У каждого бывает плохое настроение, которое проявляется в какой-то ворчливости. *Дуалов* это не задевает. Ворчливость никогда не воспринимается как неприятный упрек. Часто именно это — форма общения, отличающаяся самой большой непосредственностью, с помощью которой за

¹² Ж.-Ж.Руссо — *интуитивно-этический интрогим*, его жена — *сенсорно-логический экстратим*; Гете — *этико-интуитивный экстратим*, жена — *логико-сенсорный интрогим*.

¹³ В более широком социальном смысле все типы ИМ дополняют друг друга.

минимально короткое время партнеру передается обширная информация. Часто ворчливость — лишь обращенная к партнеру неосознанная просьба объяснить что-то, ему самому непонятное. На это ворчание никто, кроме *дуала*, правильно прореагировать, то есть дать нужный ответ или объяснение, а иногда просто промолчать, не может.

Однако следует отметить, что в браке с дополняющей психикой возможны временные недоразумения. Это происходит с людьми, которые не чувствуют своей собственной дуальности из-за того, что росли в семьях, где не было дополнения, они не могут положиться на других, и, кроме того, в родительской семье не научились программировать *дуала*. Интересно, что если хотя бы один из них умеет программировать, то второй очень быстро выучивается «принимать программу». Большинство людей не знает и не чувствует, что такое дуализация собственной психики, и потому лишено ее. Поэтому и в период добрачной дружбы у этих людей есть склонность искать не дуализацию и духовный комфорт, а великую «самоотверженную» любовь. Многие уверены, что чувство должно сопровождаться духовными муками: «Нет любви без страданий».

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

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

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

Отношения полной противоположности и нейтрализации

Люди успешно кооперируются лишь в том случае, если между их кодами

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

Однако, если люди это свое интеллектуальное различие познали теоретически или хотя бы практически, «интуитивно», и знают, что им в любом деле нужен кропотливый перевод с одного кода на другой, с языка одного типа ИМ на язык другого, то деловое сотрудничество может оказаться очень благотворным. Нам удалось наблюдать сотрудничество при создании новой теории между *интуитивно-логическим экстратимом* и *интуитивно-логическим интротимом*. Несомненно, это сотрудничество было возможно лишь по той причине, что перед их глазами был тот же участок конкретной действительности. Первый, обладая аналитическим умом, во все углублялся способом индуктивного мышления, второй разрабатывал методику, размышлял, как ухватить, обобщить, синтезировать замеченные первым закономерности и найти способы их объективной

проверки. Что по-настоящему объединяло этих людей, так это азарт и упрямство, с которым они брались за дело.

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

Иногда такие люди принадлежат к одной и той же группе, имеют общих друзей, уважают интеллект друг друга и даже симпатизируют друг другу или хотя бы образу жизни другого. Но даже в таком случае один из них теряется, когда сталкивается с мотивацией поведения другого. Успешность их общения во время совместных бесед может быть лишь показателем того, как много выученного во внешней культуре человека. Если раскрыть подлинный смысл их мыслей, окажется, что за одними и теми же словами или нормами скрывается противоположный смысл.

Когда это далекий, малознакомый человек, в нем, как правило, видят не столь неприятную, сколь загадочную натуру, ему трудно или невозможно доверять, с ним нельзя работать вместе. О таком человеке никогда точно неизвестно, говорит ли он правду, лжет или шутит, издеваясь над твоей непонятливостью. Это неприятие одним другого ярко выступает при просмотре фильмов с актерами, имеющими противоположный тип ИМ. Какую бы роль актер ни исполнял, он воспринимается как абстракция. При просмотре снимков незнакомых людей с противоположным типом ИМ изображенные на фото нередко характеризуются отрицательно как неприятные, двуличные, фанатичные и т. п. Когда такой человек работает рядом, многое в его поведении (взаимно) воспринимается как хитрая, завуалированная (потому что окружающие ее не замечают) агрессивность или насмешка.

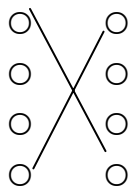
Интересна реакция на книги, написанные автором с противоположным типом ИМ. Если это даже художественные произведения, на их содержании чаще всегда трудно сосредоточиться. Научные – и вовсе непонятны. Всегда кажется, что автор таких книг в большей или меньшей мере неприятно издевается над другими людьми: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

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

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

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

Отношения недостаточного дополнения

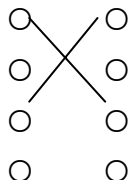


Это мирные, но несколько обманчивые отношения. Такие люди довольно легко входят в контакт, испытывают друг к другу симпатию, но при большем сближении, в общем деле оказывается, что им сотрудничать трудновато, что они не поощряют активности друг друга, не способствуют ей. Все вроде так и вместе с тем,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

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

Немного от отношения недостаточного дополнения по своей сути отличается отношение, которое мы называли миражным. Только миражные отношения легче. При них партнер может казаться поверхностным, легковесным, но не эгоистическим человеком.

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.

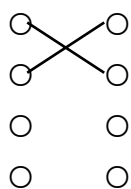
Не всегда кажется, что «этот другой» обижает нарочно. Возможно мнение, что партнер — эгоист, что он черств, эмоционально или интеллектуально недостаточно развит, что ему совершенно безразличны чувства других людей.

Пример. «Ах, какой у тебя красивый костюм, — обращается *этико-сенсорный интрогим* (□●) к *логико-интуитивному экстратиму* (■△), — И ради кого ты его надел, ради Эльзы или Иоланты?». Дополняющий *этико-сенсорного интрогима* — *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 интрогима* (○■). 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 интрогим* (□●), когда задевают его самого, обвиняет задевающего в желании подчинять себе других людей и отмечает, что в данном случае он «не на такого напал». Это совершенно понятно, если вспомним значение ведущего блока данного типа ИМ. Интеллект (ЭГО) *этико-сенсорного интрогима* приспособлен к определенного типа 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 *интрогим*, 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 ИМ¹⁴, которое 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 интрогима в себе (духовное равновесие, невозмутимость, умение отстаивать свое внутреннее Я). Для интрогима — 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 не-

¹⁴ Вопрос разработан в работе «Социон» — см. №№ 3–5 /2003.

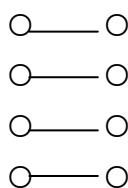
достаток внимания хотя бы в форме ревности (интуитивные). Слишком они похожи: трудно и прорваться, и сосуществовать.

Интересно, что к перекрестным трансакциям их отношения не приводят. Во всяком случае, нам не пришлось наблюдать такие явления даже в тех случаях, когда люди изощрались в издевательствах друг над другом. По-видимому, из-за того, что у них нет возможности задеть слабозазвитые 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 интрогим* (□▲), понимая, что если муж об этом важном событии оповещает ее, вместо того чтобы выключить газ самому, бросает дело, которым занималась, 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 интрогим* (○■), 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 часто¹⁵. Дочери чаще вырастают с типами психики, идентичными матери, а сыновья — отцу¹⁶.

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 тождествен типу матери (чаще дочерям), в семье не хватает дополнения. Они не привыкли к тому, что кто-то из родителей с дополняющим типом психи-

¹⁵ Если только у детей и родителей совпадает врожденная группа шизотимности или циклотимности.

¹⁶ В последнее время довольно часто приходится наблюдать обратное — когда мать и сын находятся не в отношении дополнения, а в отношении тождества.

ки 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 любимы, 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.

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 закрыто 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 помогаете. Но если не можете или просто не хотите, партнер 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 результатом¹⁷. И суть совершенно не в том, куда вела и куда привела эта дорога. То, что одному удается 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, — 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»¹⁸ не было.

Преимущество 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.

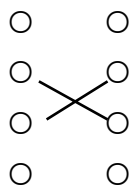
Однако следует помнить, что только человек с идентичным типом психики может вникнуть в дела учителя и проверить его. Даже более того: человек с идентичным типом ничего не принимает на веру из того, что сделал его предшественник. И пока не убедится на деле, пока не увидит своими глазами того, на основании чего создавались теории, пока не почувствует 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

¹⁷ Во всяком случае — экстратимы.

¹⁸ 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.

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.

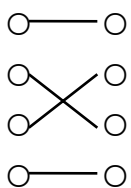
Эти отношения мы называем отношениями суперэго, так как то, что у одного является самой сильной стороной личности (ЭГО), для второго — источник сомнений и угрызений совести. К сожалению, это наглядно можно наблюдать только на модели А ИМ, и нам к этому еще придется вернуться. Поэтому пока ограничимся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

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

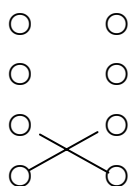


Эти отношения могут быть очень разными в эмоциональном смысле. Если люди друг друга уважают и признают, они могут быть в исключительно хорошем контакте. В них столько общего и столько разного, что они становятся отличными продолжателями начатого другими дела. Как, допустим, Дарвин и Гексли, Нильс Бор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

тельствах друг над другом, становятся сварливыми, их отношения изобилуют перекрестными транзакциями.

Отношения параллельных интеллектов, или квазитожество

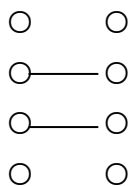
Это отношения между двумя экстратимами или двумя интротимами, один из которых рационален, второй иррационален, один индуктивный, другой — дедуктивный. Это люди, у которых наиболее развитые интеллектуальные функции однотипны, но с противоположными знаками. Если один пользуется развитой экстратимной логикой, 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 под-



ходы 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

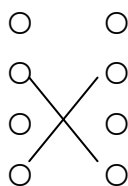
ни обидеть друг друга, ни поссориться между собой. Они слишком разные. Причина этого — маленький перекрест, связывающий нижние функции, что всегда означает мирное сосуществование.¹⁹

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 транзакции, которые, однако, не имеют тенденций к перекрещиванию.

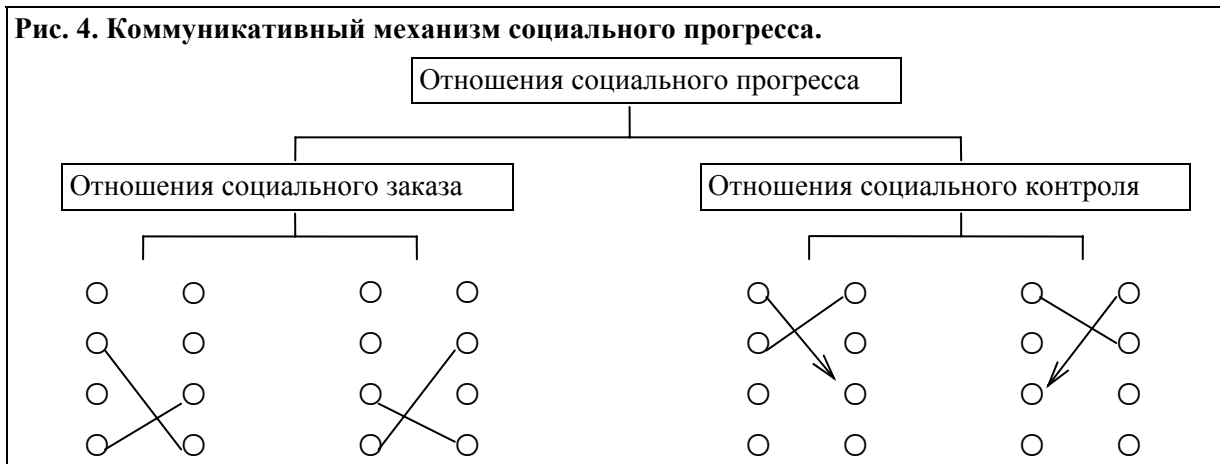
По сравнению с отношениями полного дополнения, у отношений активации есть одно преимущество. С дополняющим всегда хорошо, но он далеко не всегда является поддержкой. Дело он поддерживает только «своих», тех, за кого чувствует себя в ответе, с кем кооперирует. Отношения же активации как отношения между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

¹⁹ Как показали дальнейшие исследования, такая оценка отношений *квазитожества* справедлива только для случая 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.

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 — с. 21 в № 8/2003) используются для передачи социального опыта и заказа, что можно назвать и коррекцией активности, а гетеровертные (седьмое и восьмое) — для контроля за его исполнением.



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.

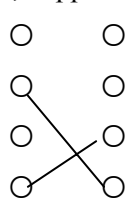
Из вышесказанного следует, что каждый человек ведет как бы двойную жизнь:

- 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, 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.

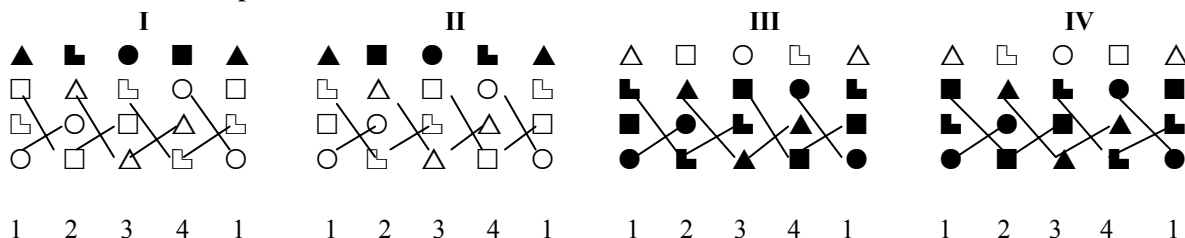
Что представляет собой механизм передачи опыта и социального заказа?

К нему относятся два отношения стыковки: пятнадцатое и шестнадцатое (рис. 2 и 3 из № 8). 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. Во-первых, сначала у одного типа ИМ появляются не вполне осознанные, но явно неудовлетворенные активизированные потребности, дающие о себе знать раздраженностью или растерянностью. Самим индивидом это воспринимается как психический дискомфорт и неприспособленность, а на самом деле это неумение 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 общество 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 котором один и тот же заказ (или разные его стороны) выполняется и контролируется не одним, а четырьмя параллельно действующими кольцами и при котором 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-приемниками²⁰. Первый из психоаналитиков, которого сразу и серьезно заинтересовали идеи К. Маркса, — Адлер — тоже был его партнером-приемником²¹.

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 быстрее, способствуя развитию культуры и науки. Со временем это явление, несомненно, 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.

²⁰ – Интуитивно-этический интрогим (△■) и логико-интуитивные интрогимы (□▲).

²¹ – Интуитивно-логический экстрагим (▲□) и этико-интуитивный экстрагим (■△).

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. 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, 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 помочь²². 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»²³ 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*).

²² Каренин — *логико-сенсорный экстратим* (■○), Анна — *сенсорно-этические экстратим* (●□).

²³ Клайд и Драйзер — *этико-сенсорные интротимы* (□●), двоюродный брат Гильберт — *сенсорно-логический интротим* (○■), Роберта — *интуитивно-этический интротим* (△■), Сондра Финчли — *логико-интуитивный экстратим* (■△).

Одним из наиболее ярких описаний отношений между партнером-*приемником* и партнером-*передатчиком* с точки зрения партнера-приемника является новелла Наталии Гинзбург «Он и я»²⁴

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*.

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 продвигается к следующей ступени исполнения. Иными словами, индивиды, непосредственно не участвующие в деле, все равно оценивают новые идеи, восхищаются ими, по возможности поддерживают их и тем способствуют их продвижению.

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

²⁴ Он — *этико-сенсорный экстратим* (■○), она — *интуитивно-этический экстратим* (▲□). («Литература ир менас», 1980, № 9, 6 с.).

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 непонятыми, 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 собратьями. 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 мужей, 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 малопонятны сознательные функции партнера-приемника. К ним нет доступа. Они от него «свободны». Потому информационный поток, направленный лучом на четвертую функцию партнера-приемника, превращается в раду, 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 взаимного дополнения. 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 сателлиту или вассала партнера-передатчика. Проявлять само-

стоятельную активность на глазах у партнера-передатчика, который из-за особенностей своего типа ИМ не понимает методов работы партнера-приемника, невозможно²⁵.

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 — необходимое условие 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.

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 Бёрна, 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.

²⁵ 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.

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 взяться. 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.

Запасись этой энергией на будущее, к сожалению, нельзя. Она либо используется в проявлениях внешней активности, либо сжигает самого субъекта, его вегетативную нервную систему²⁶, 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 возникавший при этом «излишек» энергии не превращался в излишек, 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 энный 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 трансакции. 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 трансакции — 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 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 интертных отношений все конфликты — мнимые. 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 — коммуникатами 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 ро-

²⁶ Что ведет к психосоматическим заболеваниям, причина которых — издерганность вегетативной нервной системы.

дитель. 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, полуосознанные 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 ним 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 интрожима* (○■). 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 интрожима* (□●), 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 удается. 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 коммуниках репродуктивной и продуктивной функций партнеру-приемнику передается социальный опыт, а при коммуниках 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 понятна партнеру-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 кон-

кретная 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 в болезнь», но это происходит несколько позже. Партнер-приемник «выходит из строя» раньше.

В браках, где супруги связаны отношениями *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, 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 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 усло-

вия 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 нестрашный укротитель. Ребенок уходит в себя настолько, что *экстратим* окружающими воспринимается как *интротим*, а *интротим* 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 слышатся 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 задели нечаянно. Извинение является заверением, без этого трудно успокоиться.

Очень большое значение имеет интонация: 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.

Снова кольца

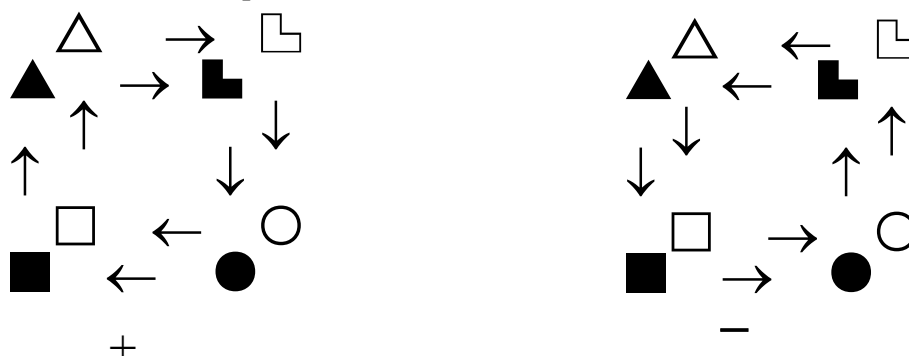
Вернемся к рис. 5. Изображенные на нем кольца передачи социального опыта и заказа даны в развернутом виде. Если схему немного обобщить и отдельный тип ИМ обозначить лишь одним первым элементом ИМ, получим четыре более обобщенных кольца (рис. 6), где стрелки «плюс» или минус показывают направление социального заказа.

Рис. 6. Индивидуальные кольца передачи социального опыта и заказа.



Картина еще более будет соответствовать действительности, если эти кольца изобразим спаренными, так, как это и происходит при кооперировании людей с дополняющей психикой (см. рис. 7).

Рис. 7. Дуальные кольца передачи социального опыта и заказа.



Отношения социального контроля

Контролеры и подконтрольные

Механизм социального контроля образован из двух гетеровертных отношений, то есть из отношений, в которых один из коммуникантов интротим, другой — экстратим (рис. 9 и 3).

Один исполняет роль контролера, другой — подконтрольного. При этом партнер, который в одних отношениях является контролером, в других превращается в подконтрольного.

Все шестнадцать отношений социального контроля распадаются на четыре закрытых кольца, которые при взаимодействии образуют сетку социального контроля (см. рис. 8).

Отношения социального контроля в механизме социального прогресса выполняют вспомогательную роль. Их функция — держать под контролем индивида, находящегося на следующей ступени в кольце социального прогресса, т. е. *дополняющего* своего партнера-приемника, или — что то же самое — партнера-приемника своего *дополняющего*, или *дуала*. В этом суть кооперации индивидов с дуализирующей друг друга психикой в механизме социального прогресса: один передает социальный заказ, другой так же неосознанно и автоматически следит за его исполнением. Если, допустим, моим партнером-передатчиком является *логико-сенсорный экстратим* (■○), то контролером — его дополняющий *этико-интуитивный интротим* (□▲).

Рис. 8.



Что нам известно об отношениях контроля? К сожалению, об этом типе информационных отношений у нас пока маловато сведений, мало конкретных, позволяющих сделать выводы, наблюдений. Однако уже из предложенных на вышеприведенных рисунках схем видно, что у *контролера* — прямой выход на третью функцию, то есть место наименьшего сопротивления (МНС) *подконтрольного*, поэтому некоторые сигналы контролера могут быть исключительно неприятны (другие же исключительно приятны) *подконтрольному*. Приятны — в случае, когда *контролер* определенно одобряет какие-то личностные свойства и поведенческие моменты *подконтрольного*, *неприятны* — в случае малейших проявлений неодобрения или порицания. И это даже в тех случаях когда *контролер* находится на гораздо низшей ступени интеллектуально-социальной лестницы. Вполне возможно, что неодобрение со стороны интеллектуально и социально вышестоящего партнера воспринимается более конструктивно, в нем нет для *подконтрольного* того унижительно-го элемента, который появляется в первом случае. Хотя для *подконтрольного* в *контролере* всегда есть какая-то неуловимость и ирреальность. Как для *контролера* в *подконтрольном* — подчеркнутая конкретность. Одобрение или порицание, заключенные в сигналах *контролера*, далеко не всегда соответствуют программе *подконтрольного*. Однако с ними считаются и, по меньшей мере, такого контроля стараются избежать.

Индивид не знает, для кого он является *контролером*, т. е. как бы обладает тайной силой из-за того, что его первая функция связана с третьей функцией этого другого, не знает, что это отношение — отношение односторонней уязвимости. Чаще всего *контролер* просто чувствует, что он чаще, чем *подконтрольный*, «прав» и что «люди правду не любят». Суть же этой «правды» лишь в том, что каждому человеку свойственно рассуждать и делать сиюминутные выводы. Всеми другими типами ИМ, третьей функции которых это не касается, они так и воспринимаются — как рассуждения и мимолетные установки. А вот *подконтрольный* воспринимает рассуждения и «мнения» *контролера*, связанные с его личностью, как важное одобрение или неодобрение. Поэтому ничто другое так глубоко не обманывает, как лживая лесть *контролера*. Опасны *контролеры* с неустойчивыми нормами оценки, то есть *контролеры*, которым, по каким-то объективным

причинам (допустим, неустойчивость из-за отсутствия дополняющего), приходится становиться в определенной мере приспособленцами. Сами «приспособленцы» об этом не знают и не могут знать. Они гораздо более всех других стараются быть принципиальными, и часто трудно заметить, что эта принципиальность в приспособлении — попытка стать кому-то по-настоящему нужным и незаменимым. *Контролер* дополняющего контролирует с особым рвением и с неустойчивой программой контроля. Так как обычно, насколько нам удалось заметить, установки *контролера* в отношении *подконтрольного* больше определяются тем, как этого *подконтрольного* оценивает дополняющий *контролера*. Когда партнер-передатчик доволен действиями партнера-приемника, ими доволен и *контролер*. При условии, что эта установка доведена до его сведения или понимания.

Доказать что-либо *контролеру подконтрольный* не может, если тот этого не знает по другим источникам. Можно сказать, что *контролер* не позволяет *подконтрольному* большую разумность, чем его собственная.

Как воспринимает *контролера подконтрольный* при хороших отношениях между ними? Как слишком мелочного, его мелочность просто «претит». Одному претит «мелочность» Ф. Достоевского, с которой тот «копается» в духовном мире людей, другому — «мелочность» Э. Ремарка, описывающего конкретные поступки людей, третьему — «мелочность» Ги де Мопассана, с которой тот описывает «низменные сенсорные утехы». Так и в отношениях близких людей. Всегда кажется, что *контролер* совершенно неожиданно и беспардонно вторгается в какую-то область человеческой жизни, причем именно в ту, которая должна идти как-то сама собой и, по возможности, без наблюдения со стороны посторонних глаз: *контролер* преспокойно останавливает свое внимание на том, что у него связано с наиболее развитой, первой функцией. У *подконтрольного* же она — МНС, которой и без того уделяется достаточно много внимания. Дополнительная фиксация этого внимания отвлекает от проблем репродуктивной и продуктивной функций, снижает жизненную активность партнера, которой тот, как правило, и так недоволен.

На достаточно безопасном расстоянии *контролер* и *подконтрольный* могут признавать друг друга, даже восхищаться. При сближении *подконтрольный* старается отдалиться. В общем, *подконтрольного* недостаточно понимают, он загадочен и непонятен, а загадочность нередко даже притягивает, в нем постоянно что-то удивляет, восхищает, и отрицательные установки часто являются лишь попыткой отделаться от этого непонятого притяжения. Чувствующаяся в нем глубина объясняется тем, что *подконтрольный* (вроде лишь *подконтрольный*) находится на более высокой ступени в цепи социального прогресса. Сознательные функции *подконтрольного* *контролеру* недоступны, непонятны, и, видимо, поэтому, он даже немного пугает своей загадочностью.

Подконтрольный тоже пользуется определенной силой в отношении *контролера*, только ее нельзя назвать тайной. *Контролер*, как уже упоминалось, чувствует какую-то особую конкретность, материальность, силу *подконтрольного*, которую мы не можем объяснить на используемой в этой работе модели Ю. Поэтому со стороны *подконтрольного* он часто может чувствовать нечто вроде физического или психического насилия, от которого избавиться собственными силами почти невозможно. И это до тех пор, пока *подконтрольный* не обидится и не уйдет сам.

В отношении *контролера* такой загадочности нет. *Подконтрольный* совсем неплохо разбирается в возможностях своего *контролера*. К сожалению, слишком часто «претят его мелочность, назойливость и ограниченность».

Примечание: В какой-то мере отношение *контролера* к *подконтрольному* иллюстрируют следующие литературные примеры. Старший слуга Григорий в романе Достоевского «Братья Карамазовы» был *подконтрольным* по отношению к автору романа. Видим загадочность и нераскрытость образа. Это станет понятным, если обратим внимание на то, что Дон Кихот Сервантеса и Григорий Достоевского относятся к одному и тому же типу ИМ, являются *интуитивно-логическими экстратимами*. Только первое описание принадлежит перу *сенсорно-логического интроверта* — неполное дополнение, а второе перу *этико-интуитивного интроверта* — *контроль*.

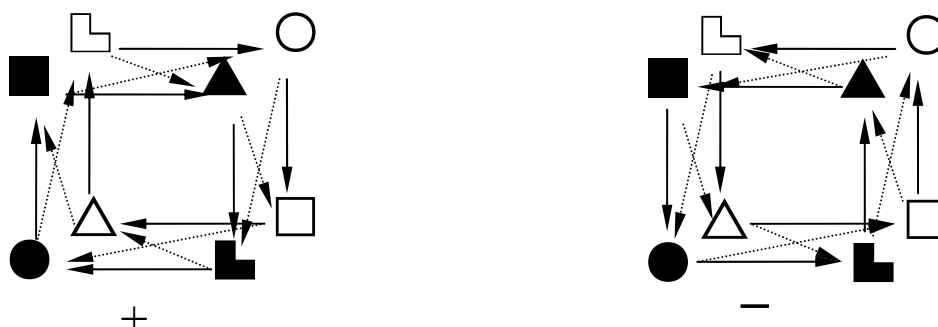
При общении в постоянном узком кругу, в т. ч. в браке, это отношение опасно своими последствиями. Мы не занимались специальным изучением этого вопроса, столкнулись с тремя по-

добными браками пришлось совершенно случайно. Во всех трех случаях подконтрольный был тяжело болен. В двух случаях подконтрольным был *логико-интуитивный экстратим*, браки распались из-за паранойи подконтрольного. В третьем случае подконтрольный — *этико-интуитивный экстратим* — на двенадцатом году брака заболел астмой в тяжелой форме и каталепсией (склонность *этико-интуитивного экстратима* к заболеванию астмой нам приходилось наблюдать и в других случаях).

Социон как единица социального интеллекта

Если изображенные на рис.7 кольца социального заказа дополнить стрелками социального контроля, они превратятся в кольца социального прогресса и вместе взятые образуют полный надоганизм или единицу социального интеллекта, которую мы и называем соционом.

Рис. 9. Два кольца социального прогресса, или социон.



Квадра

Квадра — одна четвертая часть социона, образованная из четырех типов ИМ, или двух дуальных диад, активизирующих друг друга, одна из которых относится к одному, другая к другому кольцу социального прогресса. Участников квадры объединяет определенная общность интересов, а главное — отсутствие возможностей конфликта. Друг друга они всегда понимают, за словами и поступками не замечают ничего обидного. Исключительно плодотворна и производительна совместная работа.

Общение в квадре снимает физическую и психическую усталость, активизирует, поднимает тонус, обеспечивает психическим иммунитетом перед жизненными невзгодами. Это идеальная форма психотерапевтической группы. Квадры можно образовать из достаточно большого количества людей. При этом совершенно не обязательно, чтобы каждого из типов ИМ было бы одинаковое количество.

Примечательно, что если в такую группу попадает человек из другой квадры, он либо чувствует себя исключительно неуютно, либо ставит в такое положение всю квадру. «Кто кого» определяется соотношением типов ИМ. Одних «чужаков» квадры почти не замечает, другие как бы «раскалывают», «раздирают» её. Несомненно, что таким образом о себе дает знать несовместимость биополей.

Всего есть четыре квадры:

Первая

Этико-сенсорный экстратим (■○, ЭСЭ) и *логико-интуитивный интротим* (□▲, ЛИИ),
интуитивно-логический экстратим (▲□, ИЛЭ) и *сенсорно-этический интротим* (○■, СЭИ).

Вторая

Этико-интуитивный экстратим (■△, ЭИЭ) и *логико-сенсорный интротим* (□●, ЛСИ),
сенсорно-логический экстратим (●□, СЛЭ) и *интуитивно-этический интротим* (△■, ИЭИ).

Третья

Логико-интуитивный экстратим (■△, ЛИЭ) и этико-сенсорный интрогим (□●, ЭСИ),
сенсорно-этический экстратим (●□, СЭЭ) и интуитивно-логический интрогим (△■, ИЛИ).

Четвертая

Логико-сенсорный экстратим (■○, ЛСЭ) и этико-интуитивный интрогим (□▲, ЭИИ),
интуитивно-этический экстратим (▲□, ИЭЭ) и сенсорно-логический интрогим (○■, СЛИ).

Приложения к «Теории интертипных отношений»

Приложение I. МЕРА ТАЛАНТА ПИСАТЕЛЯ

Меру таланта писателя, его класс, с точки зрения соционики, можно определять тем, какое количество типов ИМ он способен видеть, понимать и описывать.

В произведениях «однодневных» писателей герои обычно делятся на белых и черных, и типы ИМ разобрать совершенно нельзя. Писатель, описывающий от двух до четырех типов чаще всего становится широко известным. У классиков легко распознаем от восьми до десяти типов ИМ. У Льва Толстого **все 16 типов!** Приводим некоторые примеры.

Квадра α:

- ▲□ — Мария Дмитриевна Ахросимова, Вера Ростова-Берг, Балага.
- — Берг, Долохов, жена Андрея Болконского.
- — Граф Ростов и Николай Ростов.
- ▲ — Князь Болконский (отец).

Квадра β:

- △ — Андрей Болконский, Платон Каратаев.
- — Мари Болконская, Пелагеюшка.
- — Элен.
- △■ — Жюли Курагина.

Квадра γ:

- — Наташа Ростова, Петя Ростов, сын Андрея Болконского, Наполеон.
- △■ — Графиня Ростова и Соня, Кутузов, Пьер Безухов.
- △ — масон Бездеев, князь Василий Курагин.
- — царь Александр I (так, как он описан автором).

Квадра δ:

- — Анна Михайловна Друбецкая.
- ▲ — Борис Друбецкой.
- ▲□ — Анатолий Курагин, Анна Павловна Шерер, Денисов.
- — партизан Тихон.

Это список, установленных нами типов; несомненно, можно распознать типы и многих других героев книги, но я этим просто не занималась.

Очень красиво описаны отношения дополнения: отношения Наташи с матерью, Наташи с Соней, Болконского с сестрой, матери и сына Друбецких, Берга и Сони, а особенно Пьера и Наташи. Между Николаев Ростovým и женой отношения полудополнения. Хотя оно не плохое и больших ссор между ними нет, но это все-таки не то, что у Наташи с мужем. Автор явно замечает, что между матерью и детьми или братьями и сестрами часто встречается отношение дополнения.

Обычно в жизни очень трудно заметить отношение конфликта между дуалом и его конфликтером. Поэтому отношение между четой графов Ростовых кажутся не *конфликтными*, а лишь какими-то бесцветными, безжизненными. Однако в экстремальных ситуациях раздражаемость супругов одного другим проявлялась достаточно явно (отъезд из Москвы, известие о смерти Пети). То же конфликтное отношение между Николаем и Соней. Хотя ... они могли и пожениться. Но ведь и в реальной жизни браков с конфликтным отношением предостаточно. Бесхозяйственность графа Ростова объясняется только невозможностью серьезного делового контакта между супругами и тем, что они постоянно в какой-то мере боялись друг друга.

Очень хорошо описано тождественное отношение. Например, то, как граф Ростов понимает собственного сына при картежном проигрыше.

Две личности в романе явно идеализированы. Это Андрей Болконский и Платон Каратаев. Это и понятно — каждый автор идеализирует собственных заказчиков. Недаром то, что у Пьера при его хозяйственных реформах получалось шиворот навыворот, у Андрея, благодаря его особой разумности заказчика, появлялось как бы само-собой и без лишних слов.

В какой-то мере идеализирован и Пьер. В нем, по-видимому, автор старался описать затаянные уголки собственной души, которые в жизни реально не проявлялись. Возможно, Толстому казалось, что он неуклюж и рассеян и мечтатель, но ... описал он в нем не собственный тип, а собственного дуала. Окружающие так видят только $\triangle\blacksquare$, а не $\bullet\square$.

Исключительно правильно описано раздражающее отношение контроля между Андреем и его женой. Но то же отношение между Пьером и Андреем (Андрей контролер Пьеру) заметить не удалось. Автору не могло придти в голову, что такого спокойного и всесторонне симпатичного Пьера может раздражать такой идеал, как Болконский. Та же ошибка – при описании отношений между Андреем и Кутузовым.

Кроме того, нельзя требовать, чтобы хотя бы и самый гениальный автор, описывая какого-либо героя, с точки зрения другого героя, полностью принял точку зрения другого типа личности. Поэтому, например, если мы хотим, по размышлениям Николая, определить тип какого-то другого героя, то следует учесть, что он в основном описывается не с точки зрения $\blacksquare\circ$, а с точки зрения $\bullet\square$.

Отлично показано и отношение погашения. В книге яркими красками выведены три $\circ\blacksquare$. И все они по сути дела автору непонятны. Это как-бы люди без собственной жизни, люди, живущие не непосредственным чувством, как подобает сенсорно-этическим, а лишь сухим расчетом. Так оно и есть — можно видеть поступки противоположного типа, можно их высчитывать, но мотивация этих людей, их чувства, духовная жизнь всегда под семью замками. Потому несведущему в соционике они могут показаться сухими, бездушными, эгоистичными.

Франсуаза Саган: «Здравствуй, грусть»

Сесиль $\circ\blacksquare$, ее отец Реймон $\blacktriangle\square$, Анна $\blacksquare\circ$, Анна была заказчиком Реймону, поэтому была для него авторитетом и в достаточно большой степени управляла им. Для Сесиль же она была раздражающим контролером, и та потихоньку сделала все, чтобы эту связь расторгнуть.

Сама Франсуаза Саган — $\circ\blacksquare$.

Приложение II. НАТУРАЛЬНАЯ КВАДРИЗАЦИЯ

Активность каждой социальной, а особенно руководящей группировки, ее способность или неспособность объединяться для решения тех или иных задач определяется не только однородностью социальных интересов группы, но и соционной совместимостью составляющих ее людей. Для того, чтобы люди могли объединиться, следовать одной общей идее, быстро и однозначно решать возникающие перед ними вопросы и при этом не перессориться, необходима социально-психологическая совместимость.

Обычно в центре любой активной социальной группы находится какая-либо квадра.

Для объединения по квадровому принципу нужно перешагнуть барьеры родственных, классовых, клановых, кастовых, этнических, религиозных и прочих социальных связей. Это обычно возможно лишь в особых социальных условиях, когда эта ломка сама собой неизбежна из-за каких-то более общих социальных задач. По сути дела, до сих пор это происходило лишь в экстремальных социальных ситуациях: революция, освободительная война, появление новой отрасли науки. То есть в условиях любого социального брожения. Это брожение и есть не что иное, как квадратная кристаллизация общества. В обществе будущего, которое будет выкристаллизовано по квадровому принципу, неконтролируемое и потрясающее основы общества брожение невозможно по той простой причине, что в таком обществе нет застоя.

Что дают человеку квадры? Защиту его активности, идеальные условия для самореализации. Там, где все активны и от этой в собственной квадре признаваемой активности чувствуют удовлетворенность, нет ни застоя, ни вспышек агрессии.

Ни историей наук, ни историей социальных государств с точки зрения соционики у нас пока всерьез никто не занимался. Однако некоторые наблюдения уже имеются. Во всяком случае известно, что в результате любого социального брожения появляется какое-то квадратное ядро. Ниже прилагаем некоторые из известных нам примеров:

1. Только несведущему в типологии может показаться случайностью то, что академик А. Иоффе был $\bigcirc\blacksquare$, а академик И. Курчатов $\blacktriangle\square$, то есть они были *дуалами*. Каждый, кто понимает закономерности интERTипных отношений, понимает и то, что научно-организаторская активность Курчатова была бы в несколько раз менее успешной при отсутствии дуального прикрытия: своевременной моральной поддержки, рекламы, умения отчитаться, позаботиться и т. п. Никогда такие спокойные, деловые отношения не могли бы сложиться между Иоффе и Ландау ($\blacksquare\triangle$).

2. Академик Королев сыграл большую роль в судьбе Юрия Гагарина. Именно он заметил его смелость и особые таланты. Но... они тоже были дуалами и, несомненно, лучше других могли оценить положительные свойства друг друга. Королев — $\bullet\square$, Гагарин — $\triangle\blacksquare$.

3. Особый интерес представляет личная биография Сесилия Родса, который поехал в Южную Африку хилым, больным чахоткой молодым человеком, притом с пустыми карманами. И который каким-то образом очень быстро сколотил большущие капиталы, став одним из самых богатых и влиятельных людей в капиталистическом мире. Хитрость и личное обаяние? Не только это. Что касается личного обаяния, то у него был достаточно большой физический дефект — неприятно высокий голос. Но у него были друзья по квадре и — хотя они никогда не объединяли своих капиталов — все работали рука об руку, полностью доверяли друг другу и выручали друг друга. Сам Сесиль Родс был $\blacksquare\bigcirc$, его друг Шарли Дунель Руд — $\square\blacktriangle$ и Альфред Бейт — $\bigcirc\blacksquare$. Родс старался сблизиться и еще с одним дельцом Б. Борнато. Но это не могло увенчаться успехом по той причине, что Борнато был $\triangle\blacksquare$, т. е. контролер Родсу. Их общая деятельность была обречена на неудачу, и всегда казалось что это — по сознательной воле другого. Родс со своей квадратой был сильнее, и все кончилось полным банкротством Борнато, человека, которому $\blacksquare\bigcirc$ не мог доверять.

4. Освободительной войной США руководила квадра альфа: Джордж Вашингтон — $\blacksquare\bigcirc$, Томас Джефферсон — $\square\blacktriangle$, Александр Гамильтон — $\bigcirc\blacksquare$, Аарон Бэрр — $\bigcirc\blacksquare$, Бенджамин Франклин — $\blacktriangle\square$, Роберт Моррис — $\bigcirc\blacksquare$, и Семюель Адамс — $\bigcirc\blacksquare$.

В. МОДЕЛЬ А ИНФОРМАЦИОННОГО МЕТАБОЛИЗМА

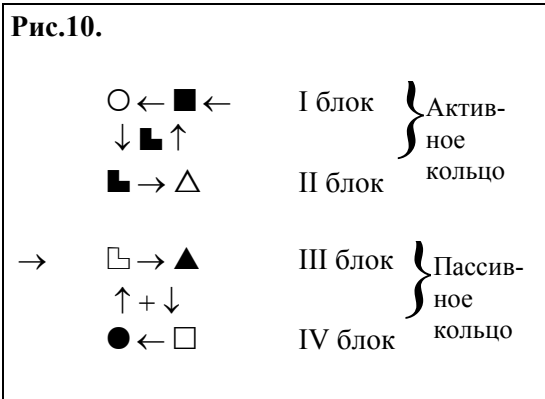
После того как почти все, что мы могли сказать об интERTипных отношениях на основе модели Ю, сказано и появился рисунок социальных полей, можно вспомнить и модель А. Это внесет дополнительную ясность и четкость в понятие интERTипных отношений.

Модель А образована из всех восьми элементов информационного метаболизма. Это — энергетическая модель, в которой элементы объединяются в блоки и кольца:

8 элементов = 4 блока = 2 кольца = активное кольцо + пассивное кольцо.

Каждый блок образован из одного экстравертного и одного интровертного элементов. При этом в активном кольце экстраверта блоки начинаются с экстравертного, а в пассивном — с интровертного элементов. У интровертов наоборот.

На рисунке 10 дана одна из моделей А, модель этико-интуитивного экстраверта с горизонтально расположенными блоками. Внешними стрелками обозначены элементы, воспринимающие относящиеся к их профилю сигналы без отбора. Внутренними — направление нервного импульса и последовательное сужение диапазона внимания. Кольцо, обозначенное плюсом, будем называть индуктивным, минусом — дедуктивным.



Условные названия блоков:

- I. Ориентационный
- II. Интеллектуальный
- III. Суггестивный
- IV. Аккумулятивный

Модель образована из восьми элементов, каждый из которых занимает в ней одно из восьми мест и вместе с тем выполняет одну из восьми ролей.

Условные названия ролей: 1) ориентативная, 2) адаптивная, 3) репродуктивная, 4) продуктивно-манипулятивная, 5) инструктивная, 6) регулятивная, 7) каритарная, 8) веритарная.

Рис. 11

По нашей модели А	По З. Фрейду	По РВД	По К. Юнгу
I блок	суперэго	Родитель	(III+V) функции
+ II блок	эго	Взрослый	(I+II) функции
= активное кольцо		Дитя	= персоне
III блок	х		(VII+VIII) функции
+ IV блок	+ х		(IV+VI) функции
= пассивное кольцо	= ид		= тень

Интересно отметить, что модель психики З. Фрейда полностью вписывается в нашу модель А. «Эго» соответствует первому блоку, «суперэго» — второму, «ид» — третьему и четвертому. Отношение моделей З. Фрейда и К. Юнга с нашей моделью А видно на рис. 11.

Каждый тип ИМ имеет свою модель А, как это показано на рис. 12.

Напомним, что ядро атома — с положительным зарядом, электроны — с отрицательным. Можно спорить по поводу значения этой параллели, но нельзя отрицать: то, что находится в состоянии относительного покоя — ядро, голова, туловище — имеет положительный заряд, а то, что так или иначе движется или крутится вокруг — электроны, конечности, — имеет отрицательный заряд. Отрицательный заряд и в одном и в другом случае служит для контактов с окружением и защищает находящийся в центре положительный заряд.

3) При конструировании модели А отдельного типа ИМ нельзя забывать следующие правила: а) в обоих кольцах всех типов ИМ начальные элементы могут быть только такими, как на рисунке 12, б) порядок расположения элементов в кольцах каждого типа ИМ по направлению нервного импульса тоже строго установлен. Все прочее — расположение одного кольца в отношении другого, горизонтальность или вертикальность блоков могут меняться в зависимости от того, какие закономерности нужно выдвинуть на первый план.

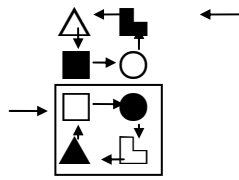
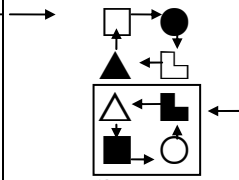
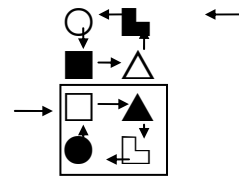
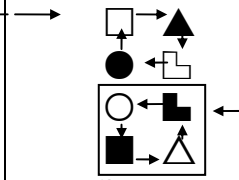
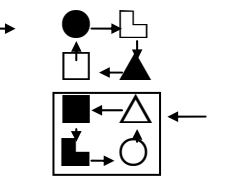
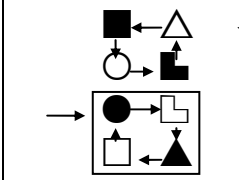
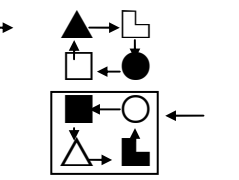
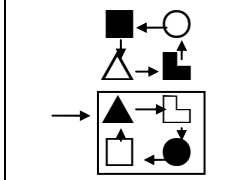
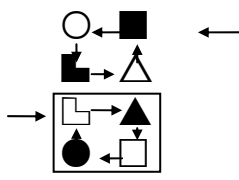
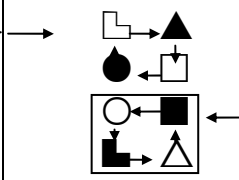
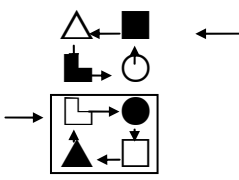
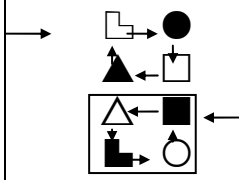
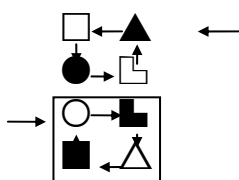
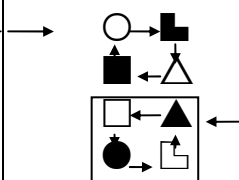
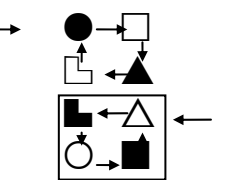
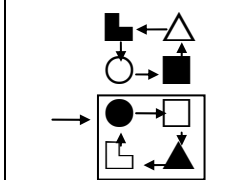
Активное и пассивное кольца

Одно из колец ИМ активное, другое пассивное. То есть одно кольцо выполняет свои функции с гораздо большей сознательностью, чем другое. Мышление как таковое присуще только активному кольцу. Пассивное кольцо, по меткому замечанию К. Юнга, в психической жизни человека соответствует тени, которая ищет властелина в лице индивида с дополняющей²⁷ психикой. Человек, по-видимому, только тогда и начал «мыслить», когда за все его деяния в ответе осталось одно кольцо, у которое нет и не может быть полной информации об окружающем мире. Вторая половина информации оседает во втором кольце как бы «про запас». Если бы могли «мыслить» оба кольца, все вокруг стало бы слишком понятным и простым, настолько простым и несложным, что и «думать», как это мы понимаем сегодня, было бы излишним. Зачем думать, когда все видно?

²⁷ К. Юнг заметил тенденцию дополнения, но не понял ее социального смысла, — видел в нем проявление слабости, а не силы человека.

Рис.12

Модели А шестнадцати типов ИМ

	Первое кольцо социального прогресса		Второе кольцо социального прогресса	
δ	 <p>Логико-сенсорный экстраверт</p>	 <p>Этико-интуитивный интроверт</p>	 <p>Логико-интуитивный экстраверт</p>	 <p>Этико-сенсорный интроверт</p>
α	 <p>Интуитивно-логический экстраверт</p>	 <p>Сенсорно-этический интроверт</p>	 <p>Сенсорно-логический экстраверт</p>	 <p>Интуитивно-этический интроверт</p>
β	 <p>Этико-интуитивный экстраверт</p>	 <p>Логико-сенсорный интроверт</p>	 <p>Этико-сенсорный экстраверт</p>	 <p>Логико-интуитивный интроверт</p>
γ	 <p>Сенсорно-этический экстраверт</p>	 <p>Интуитивно-логический интроверт</p>	 <p>Интуитивно-этический экстраверт</p>	 <p>Сенсорно-логический интроверт</p>

Примечания к рисунку 12:

1) Представленная на рис. 12 таблица сконструирована таким образом:

- в каждой модели однородные символы, например, ■ (экстравертная логика) и □ (интровертная логика) находятся друг против друга, вокруг оси, проложенной между кольцами,
- модели дополняющих типов расположены рядом,
- модели приемников расположены вниз от моделей передатчиков.

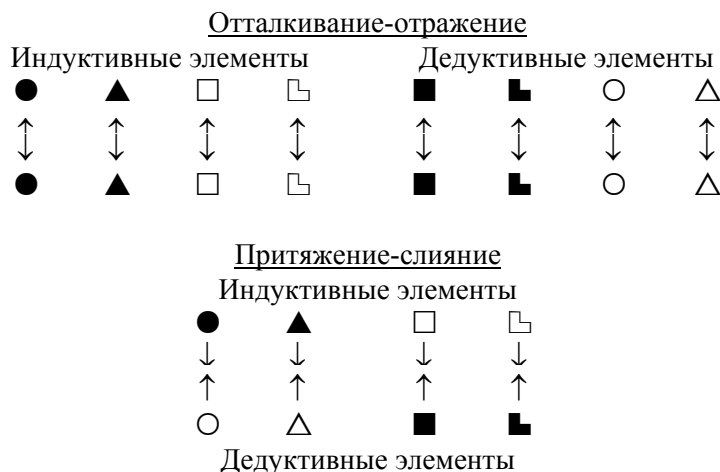
2) С помощью активного дедуктивного кольца сознание индивида контролирует эмоции и динамику (свои и объективного окружения). С помощью активного индуктивного кольца — запасы энергии (свои и окружающих тел). Использованные на таблице знаки (+, —) соответствуют знакам, которыми пользуются физики, которые находят, что конечности четвероногих (двигательный аппарат) имеют отрицательный энергетический заряд, а голова и туловище (запасы энергии) — положительный.

Специализация — углубление мышления за счет сужения объекта, о котором мыслят. Это условие кооперирования людей.

При этом существует два способа взаимодействия однородных элементов:

- 1) тождественные элементы, то есть элементы одного знака — отталкивают друг друга (отражение). Отталкивание — признак стремления к обособленному существованию, к «свободе»;
- 2) Однородные элементы с противоположным знаком — две противостоящие друг другу бесконечности — склонны к притяжению и слиянию, то есть к отказу от самостоятельного существования, к исчезновению.

Рис.14.



Каждый элемент одной модели взаимодействует со всеми однородными элементами других моделей. Каждый элемент ИМ отражается в тождественном элементе другой модели (одним из восьми способов). Способ определяется ролями. Кроме того, каждый элемент ИМ (тоже одним из восьми способов) притягивается к противоположному однородному элементу в другой модели ИМ.

Для наглядности на рисунке 14 показаны ряды отталкивающихся и сливающихся элементов.

Взаимодействие колец

Активные индуктивные кольца одних типов ИМ отталкиваются от индуктивных активных колец других типов ИМ потому, что все они образованы из четырех одинаковых тех же самых индуктивных элементов. Индуктивные кольца притягиваются к дедуктивным и стараются с ними слиться потому, что те образованы из противоположных, то есть дедуктивных элементов.

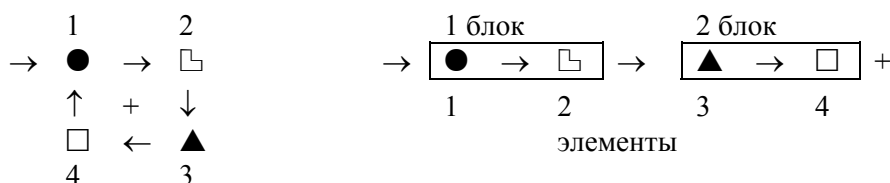
В живой природе отталкивание называют отражением или даже идентификацией (глубокое отражение). Элементы активного кольца одного индивида отражают элементы активного (1) или пассивного (2) кольца другого индивида. В первом случае модели ИМ отражают друг друга, т. е. идентифицируются на сознательном уровне и — отталкиваются. Во втором — притягиваются для идентификации на бессознательном уровне. При идентификации на бессознательном уровне происходит частичное или даже полное слияние противоположных идентичных элементов активных колец и имеет место более или менее сильно выраженное подчинение: степень подчинения обратно пропорциональна степени слияния.

Отражение и слияние — противоположности. Чем меньше проявляется тенденция слияния, тем отражение полнее, точнее и — наоборот. После открытия этой простой истины на информационные отношения можно смотреть как на разные формы отталкивания или притяжения. Неодинаковая сила отталкивания или притяжения активных колец ИМ разных типов ИМ, а вместе с тем и различие их информационных отношений, объясняются расположением взаимодействующих, т. е. противоположных или тождественных элементов.

Притяжение в основном проявляется как чувство симпатии, восхищения, дружелюбия, склонности к знакам внимания. Отталкивание — в чувстве спокойного понимания, безразличия, недоверчивости или обидчивости.

Эти положения можно проиллюстрировать демонстрацией взаимодействия активных колец при всех формах информационных отношений. Для этого все активные кольца придется развернуть так, как это на рисунке 16 сделано с активным кольцом интуитивно-логического экстраверта.

Рис. 15.



Широта и глубина отражения

Элементы отличаются широтой и глубиной отражения объективного мира. Широта — площадь обзора, или поверхность, воспринимающая энергию, т. е. поверхность, на которую распространяется внимание человека. Самая большая площадь обзора у первого элемента, самая малая — у четвертого:

$$8 — 4 — 2 — 1.$$

Из-за того, что энергетическая сила всех элементов равна, с уменьшением площади обзора увеличивается концентрация энергии, т. е. интенсивность, внимание или глубина отражения — количество энергии на единицу отражаемой площади:

$$1 — 2 — 4 — 8.$$

В будущем площадь обзора будем обозначать буквой а, глубину отражения буквой б. Энергетическая сила каждого отдельно взятого элемента выражается следующим образом:

$$\text{I элемент} = 8a \times б = 8ab$$

$$\text{II элемент} = 4a \times 2б = 8ab$$

$$\text{III элемент} = 2a \times 4б = 8ab$$

$$\text{IV элемент} = a \times 8б = 8ab$$

Во взаимоотношениях двух людей площадь внимания — не что иное, как широта диапазона посылаемых и воспринимаемых от партнера сигналов, а глубина отражения — сила сигналов.

Отношения отталкивания

Модели ИМ отталкиваются друг от друга тождественными элементами активных колец. Сила отталкивания и точность отражения прямо пропорциональны ролевой близости отталкивающихся элементов. Самая большая сила отталкивания, как и самая большая точность отражения, — в отношении *тождества* (рис. 16), потому что в этом отношении тождественные элементы в обоих моделях выполняют одинаковые роли и пользуются тождественной по своей интенсивности силой отталкивания. Это полное и совершенно безболезненное отталкивание.

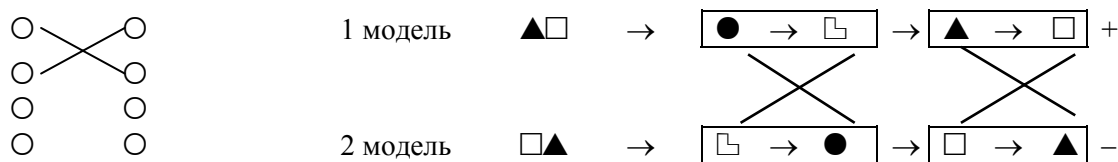
Рис.16.



В *зеркальном* отношении (рис. 17) немного другая картина: экстравертный и интровертный элементы лежащих друг против друга блоков переставлены местами. Из-за чего в отталкивающихся элементах получается перекрест. Это значит, что они, в зависимости от своей роли, отличаются широтой или глубиной отражения, и полной идентификации, то есть полного понимания целей и

установок или выводов другого быть не может. (Чем порядковый номер элемента выше, тем меньше отражаемая площадь и больше глубина отражения.)

Рис. 17.

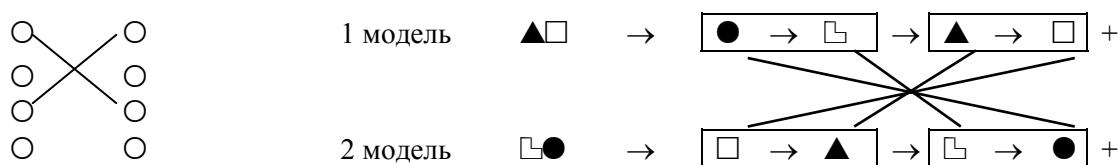


Перекрестики обозначают возможность конфликтов как на уровне второго блока, так и на уровне первого²⁸. Для обладателя первой модели ориентационными элементами окружения являются объекты и, прежде всего, одухотворенные объекты. Особенно люди. (По схеме об одухотворенности или неодухотворенности объекта можно судить по адаптивному элементу: в данном случае он указывает на взаимоотношения субъектов (□), а не объектов (□). Можно сказать, что исходной точкой его сознания является человек. Он — неприкасаем. Если человеку плохо, обладатель первой модели всегда ищет причины во втором адаптивном элементе, т. е. в формах отношений с другими людьми. Влиять на изменение субъекта непосредственно он не чувствует права, и если старается это сделать, то только изменяя отношения. Поэтому, обладатель первой модели отличается исключительной чуткостью к человеку, а не к его отношениям с другими людьми. С обладателем второй модели — наоборот. Для него неприкасаемыми являются человеческие отношения. Объект, по его глубокому убеждению, может много вынести и ко многому приспособиться ради этих отношений. На отношения можно и следует воздействовать только способом воздействия на самих людей²⁹.

Второй перекрестик говорит о том, что первый индивид отличается большим совершенством и постоянством в области экстравертной интуиции (▲) и может допускать некоторые ошибки в творческих выводах об объективных отношениях между разными источниками энергии (□). Допустим, может отлично видеть способности и возможности отдельных людей, но ошибаться при их сравнении друг с другом. Второй не ошибается во взаимоотношениях людей, как и любых других энергетических устройств, потому что (□) есть репродуктивная функция, но может ошибаться, когда старается дать полную картину способностей (т. е. энергетическая возможность недооценивать или переоценивать людей или общества, т. е. ▲). Потому при изучении структур любых объектов и их потенциальных возможностей интеллектуальная кооперация этих двух индивидов исключительно продуктивна. Притом усовершенствование сделанных открытий может идти в любом направлении. Как от первого ко второму, так и наоборот.

На рисунке 18 — изображение конфликтных отношений. Здесь тоже два перекреста, но, в отличие от рис. 17 1) точки обоих перекрестов совпадают, 2) находятся не в области отдельных блоков, а между ними, что предвещает остроту конфликта.

Рис. 18.



Маленьким перекрестиком отталкивается репродуктивный, т. е. самый сильный элемент от неуверенного, постоянно склонного к изменениям установок адаптивного элемента. Обладателя

²⁸ Что касается конкретного содержания интертных отношений, определяемого взаимодействующими элементами, то — как здесь, так и дальше имеется ввиду не вообще отношение ложного тождества, отношение конфликтности и т. п., а лишь конкретное отношение тех индивидов, модели которых нарисованы.

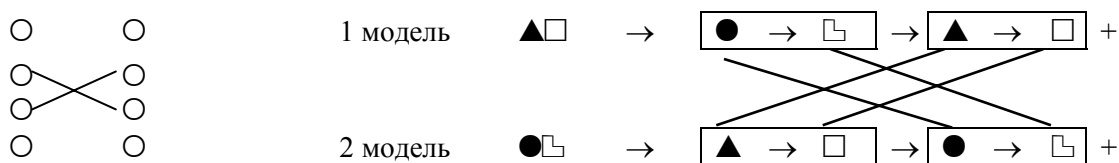
²⁹ Первая точка зрения в определенной мере выражает позицию всех экстравертов, вторая — интровертов. Потому что экстраверт меняет отношения — между людьми, объектами, процессами, интроверт же — перевоспитывает людей, объекты, процессы. То есть эти объективные потребности приспособляются к нужным отношениям. Отношения — выше объектов, принципов, проявлений материи.

первой модели неприятно потрясает категоричность второго о «правильных» и «неправильных» отношениях людей (△). Обладателя второй модели — категоричность суждений первого об энергетических возможностях, то есть о физических и духовных способностях человека (▲).

Большим перекрестом отталкивается продуктивный четвертый элемент одной модели от ориентационного элемента второй. Четвертый элемент очень творческий, часто трудно разобрать, где кончается серьезная работа и начинается шутливость. А первому элементу не до шуток, он не имеет права на потерю ориентации, он «должен знать точно». Поэтому обладателя первой модели из равновесия выводят не только шутки второго о людях (□●), а того — шутки и «рассуждения» о закономерностях объективного мира (▲□). При конфликтном отношении первый блок одного индивида отталкивается от второго блока другого. Это конфликт между ориентацией одного и интеллектком второго.

При отношении *суперэго* (рис. 19) первый блок одной модели полностью повторяет второй блок другой. Поэтому, хотя здесь, как и на рисунке 18, они отталкиваются друг от друга, точки перекреста не совпадают, и до по-настоящему острых конфликтов дело не доходит. Хотя, несомненно, обладателю второй модели совершенно непонятны невнимательность первого к людям, неумение или нежелание ими манипулировать, продуцировать новые взаимоотношения людей, как и его смелость, находчивость, самонадеянность в области подхода к закономерностям объективного мира. Первого же удивляет самонадеянность второго во взаимоотношениях с людьми и — сдержанность в отношении всего объективно совершенно нового, неумение или нежелание понять это объективно новое. При деловой кооперации это отношение дает опору, уменьшает чувство неуверенности в себе и как бы прибавляет сил.

Рис. 19.



Модели А индивидов, отношения которых мы до сих пор рассматривали, отличались одним общим свойством — в блоках «спаривались» одни и те же элементы. При *родственных, деловых* и *контрольных* отношениях (рисунки 20, 21 и 22) схемы взаимодействия элементов более сложны.

Рис. 20.



На рис. 20 представлено *родственное* отношение. При нем две роли, то есть роли ориентационного и репродуктивного элементов выполняются тождественными элементами. Поэтому в ориентации этих двух индивидов (ориентационный элемент), как и в сознательной репродукции картины окружающего мира (репродуктивный элемент), довольно много общего, хотя полное тождество и отсутствует. Ведь первый из них за каждым объектом видит живое, субъективное, могущее быть обиженным, задетым (●□), а второй и в живом склонен видеть только объективный факт существования (●□), более или менее ценный объект, не принимая во внимание то, что это существо — со своей волей, субъективными потребностями и переживаниями.

Что касается репродуктивного элемента, — ▲, то в первом случае речь идет о потенциальных способностях человека, его таланте (▲□), который используется как средство влияния на объективное окружение. Т. е., на выявление объективных закономерностей объективного мира и на использование и учет этих закономерностей в деятельности. Во втором случае речь идет о потенциальных способностях человека, это талант (▲□), который используется как средство влияния на субъективное окружение. То есть на выявление объективных закономерностей функциони-

рования субъективного окружения, на учет и использование этих закономерностей в повседневной деятельности. Поэтому в науку, например, новое приносят первые — интуитивно-логические экстраверты, а вторые — интуитивно-этические экстраверты — успешно борются за внедрение этого нового в психику людей, в академическую науку. Новое в искусство приносят вторые, а борются за место этого нового в культуре человечества — первые.

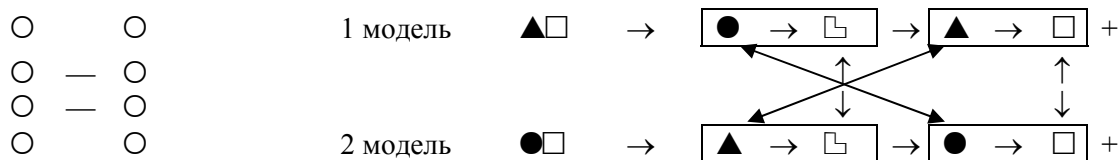
В отношениях этих двух моделей есть один перекрест, значит, возможны и конфликты. Первый может неприятно удивлять второго своим свободолобием в области научных идей, своей демонстративной «ненаучностью», несерьезностью, второй первого — бессердечностью, неискренностью, спекулятивностью, в отношениях с людьми, неуважением к принятым нормам этики. Хотя и научная несерьезность первого и душевная черствость второго лишь кажущиеся: первый чаще других становится открывателем новых объективных, а второй — новых субъективных закономерностей.

Пример 1. «Если разрешите, — говорит *интуитивно-логический экстраверт* (▲□, ИЛЭ), — я вам покажу новую интересную схему человеческих взаимоотношений». «Извините, — отвечает *интуитивно-этический экстраверт* (▲□, ИЭЭ), — я не специалист, а во-вторых, — разве вы психолог?»

Пример 2. «Я вам с удовольствием покажу легковёрность девиц, когда с ними заговариваешь о любви», — говорит *интуитивно-этический экстраверт* (▲□, ИЭЭ). «Извините, — отвечает *интуитивно-логический экстраверт* (▲□, ИЛЭ), — но как Вы можете лезть в душу другого человека?»

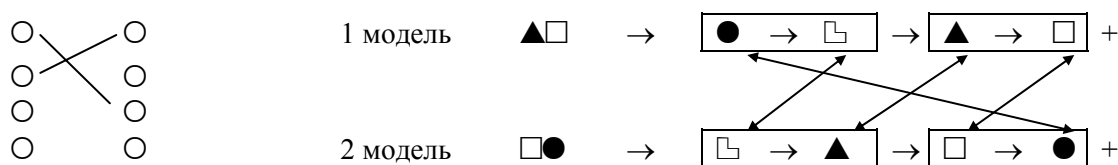
Из сказанного видно, что один из этих двоих оберегает **науку** от вмешательства «посторонних», а другой — **души людей**. И это потому, что тот элемент, который у одного является творческим, очень продуктивным и любящим шутку, у второго занимает место адаптивного, т. е. осторожного, ни в чем полностью не уверенного, вынужденного постоянно приспосабливаться и чаще всего совершенно не понимающего шуток.

Рис. 21.



При деловых отношениях (рис. 21) тождественными элементами выполняются роли адаптивного и продуктивного элементов. Поэтому в способах адаптации этих двух индивидов, как и в творческих выводах продуктивного элемента, довольно много общего. Хотя полное тождество и отсутствует из-за того, что идентичные элементы находятся в разных парах. Здесь тоже есть один перекрест, который может привести и иногда приводит к конфликтам.

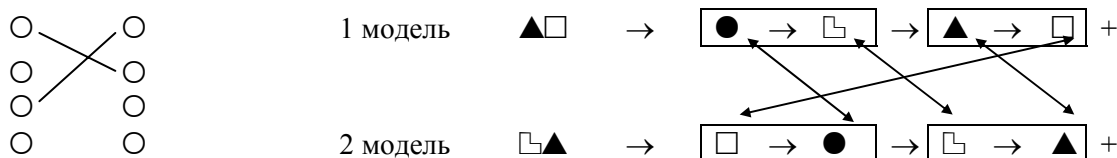
Рис. 22-а.



Отношения *контроля* по своей схеме — на рис.22-а сильно отличается от предыдущих. Три более интеллектуальных элемента контролера отталкиваются от трех на одну ступень менее развитых элементов подконтрольного. Это и создает впечатление психологического преимущества контролера. *Контролер* может «заговорить» партнера, потопить его в потоке своих якобы значимых слов, в которых *подконтрольный* не успевает разобраться даже тогда, когда они бессмысленны. Он это может чувствовать, но не может должным образом среагировать, потому что все его реакции, начиная с ориентационного элемента, — притормаживаются. У *подконтрольного* в руках лишь одно преимущество — преимущество творческого продуктивного элемента над ориентационным элементом контролера. Весь механизм контроля действует, по-видимому, следующим об-

разом. Если интеллектуальный уровень, культура, образованность или социумы, к которым принадлежат эти двое людей, не сходятся, при контакте подконтрольный своим творческим элементом неизменно задевает ориентационный элемент контролера, после чего и обрушивается на подконтрольного со стороны контролера лавина слов, которая тремя перекрестиками подавляет волю подконтрольного. «Перекрестики» в данном, как и в предыдущих случаях, обозначают конфликтность отношений.

Рис. 22-б.



В нашем примере преимущество *подконтрольного* — в творческом подходе к объектам, в том числе к людям. Этим он очень легко задевает застывшую ориентационную функцию *контролера* — начинается «защита человека», которая сразу запутывает подконтрольного, так как *контролер* многословным потоком бьет сначала по ориентационному, а потом и по другим элементам.

На рис.22-б модель *интуитивно-логического экстраверта* подконтрольна. Лавина слов *контролера*, т. е. *этико-интуитивного интроверта*, обрушивается на него после того, как логические рассуждения творческого блока каким-либо образом задевают ориентационный элемент *контролера*.

Что при отношении отталкивания происходит с пассивными кольцами? Взаимоотношения пассивных колец как самая настоящая тень полностью повторяют отношения активных колец.

Отношение притяжения

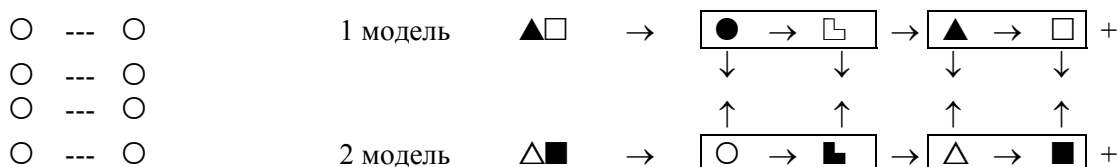
Когда элементы активного кольца одного типа ИМ отражаются в элементах пассивного кольца другого типа ИМ, отталкивание превращается в свою противоположность — притяжение для идентификации на бессознательном уровне. В результате этого появляется более или менее выраженное дополнение. Каждое отношение притяжения является противоположным одному из отношений отталкивания, — это видно по схемам.

Противоположные однородные элементы притягивают друг друга, стараются слиться и хотя бы частично сливаются. Сила притяжения прямо пропорциональна ролевой близости притягивающихся противоположных элементов. Сила воздействия на пассивное кольцо обратно пропорциональна степени слияния.

Нейтрализация

При отношении *нейтрализации* противоположные элементы полностью сливаются. Это происходит потому, что при выполнении одинаковых ролей используются тождественные по своей интенсивности силы, рис.23.

Рис. 23.

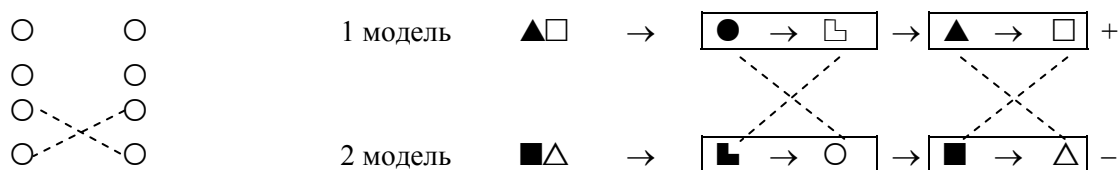


Параллельные интеллекты

В отношениях *параллельных интеллектов* (рис.24) имеем немного другую картину. Противоположные элементы переставлены местами и полностью слиться не могут: отличаются шириной

или глубиной отражения определенной части объективного мира. Поэтому часть силы каждого элемента направляется на пассивное кольцо партнера для отражения в тождественном элементе.

Рис. 24.

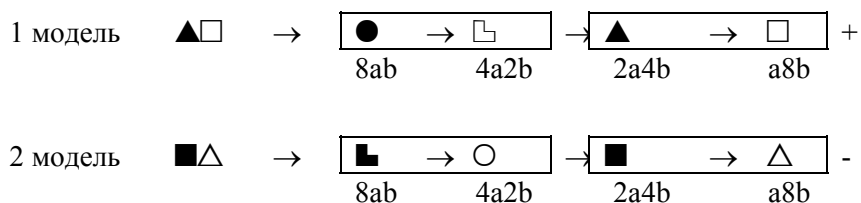


Перекрест при отношениях притяжения обозначает невозможность конфликта. Они в данном случае невозможны на ориентационном блоке по вопросу отношений с людьми (■, □). Невозможны и на интеллектуальном блоке в отношении к абстрактному (▲, △). Отсутствие перекреста на переходе от ориентационного блока к интеллектуальному обозначает некоторое недопонимание и обрыв контакта. Эти двое людей прекрасно общаются и понимают друг друга как при обмене информацией на ориентационном уровне, так и на зрелом интеллектуальном уровне. А вот совместный переход от одного уровня к другому не получается, есть склонность к совершенно самостоятельной деятельности. Что и дает эффект параллелизма интеллектов.

Как уже упоминалось, погашение может быть полным только тогда, когда противоположные элементы одинаковы по площади внимания и глубине отражения. Во всех остальных случаях оно частично, и остаток энергии элементов активного кольца направляется на тождественный элемент пассивного кольца партнера. В каждом случае частичного погашения у элемента с низким порядковым номером уменьшается площадь внимания, у элемента с высшим номером — глубина отражения.

Теперь рассмотрим это на примере отношения параллельных интеллектов. Для этого в первой части рисунка 23 поставим исходную энергетическую оценку каждого элемента, а во второй рассчитаем свободную энергию, которая направляется на тождественный элемент пассивного кольца партнера и которой определяется сила психического воздействия одного человека на другого.

I. Отношение параллельных интеллектов с исходной оценкой каждого элемента:



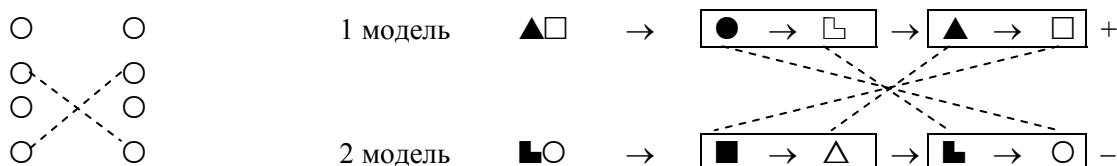
II. Расчет свободной энергии, которая направляется на тождественный элемент пассивного кольца партнера:

●	□	▲	□	+
$a(8-4)b =$	$4ab(2-1) =$	$a(2-1)4b =$	$ab(8-4) =$	
$=4a \cdot b$	$=4a \cdot b$	$=a \cdot 4b$	$=a \cdot 4b$	
■	○	■	△	-
$a(8-4)b =$	$4ab(2-1) =$	$a(2-1)4b =$	$ab(8-4) =$	
$=4a \cdot b$	$=4a \cdot b$	$=a \cdot 4b$	$=a \cdot 4b$	

Отношение активации

Следующим в цепи отношений притяжения есть отношение активации. В этом отношении тождественные элементы расположены в разных блоках, расположены не параллельно, а напротив друг друга. Потому противоположные блоки связаны двойным перекрестом, что означает не только полное отсутствие конфликтов, но и постоянство кооперирования при переходе от уровня ориентационного блока к уровню интеллектуального блока.

Рис. 25.



Противоположные элементы притягивают друг друга «на перекрест». Кооперация людей этих двух типов дает исключительно хорошие условия для реализации продуктивного элемента интеллектуального блока, что отлично видно на рисунке 26 после расчета свободной энергии.

Рис.26. Расчет свободной энергии при отношении активации.

●	◻	▲	◻	+
$a(8-1) \cdot b = 7ab$	$a(4-2) \cdot 2b = 2a \cdot 2b$	$2a(4-2)b = 2a \cdot 2b$	$ab(8-1) = a \cdot 7b$	
◻	○	■	△	-
$a(8-1) \cdot b = 7ab$	$a(4-2) \cdot 2b = 2a \cdot 2b$	$2a \cdot (4-2)b = 2a \cdot 2b$	$ab(8-1) = a \cdot 8b$	

Вывод: Первый и четвертый элементы при отношении активации теряют энергии меньше, чем это происходит при отношении дополнения, а второй и третий — больше. (Для сравнения см. рис.28). Это и накладывает свой оттенок на результат отношений этих двух людей: активация одних элементов больше, чем при отношении дополнения, активация других — меньше.

Отношение дополнения

При отношении дополнения, (рис. 27, 28), противоположные элементы расположены в разных блоках, но расположены параллельно. Из-за этого каждый элемент при слиянии с противоположным теряет одинаковую частицу своей активности. И все элементы активного кольца на все элементы пассивного кольца воздействуют с одинаковой силой, то есть пропорционально. Другими словами, все бессознательное другого индивида подчиняют себе с одинаковой силой. (Это и больше и меньше отношения активации).

Рис.27.

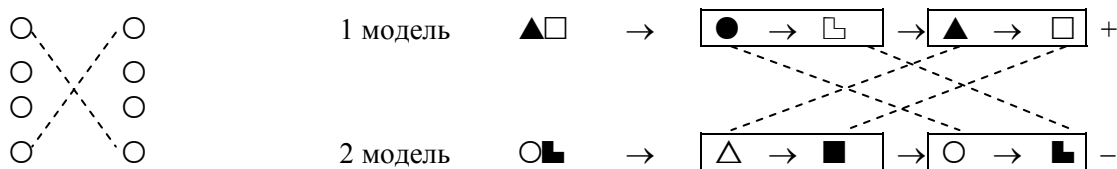


Рис. 28. Расчет свободной энергии при отношении дополнения.

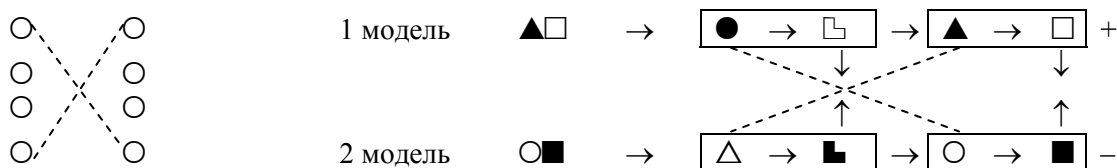
●	◻	▲	◻	+
$a(8-2) \cdot b = 6ab$	$a(4-1) \cdot 2b = 3a \cdot 2b$	$2a(4-1)b = 2a \cdot 3b$	$ab(8-2) = a \cdot 6b$	
△	■	○	◻	-
$ab(8-2) = 6ab$	$a(4-1) \cdot 2b = 3a \cdot 2b$	$2a \cdot (4-1)b = 2a \cdot 3b$	$a \cdot (8-2) b = a \cdot 6b$	

Вывод: При отношении дополнения каждый элемент теряет одну четвертую своей энергии. Для первого элемента это $2a$, для второго — a , для третьего — b и для IV-го — $2b$.

Недостаточное дополнение

На рис. 29 представлено отношение недостаточного дополнения, в котором сливаются и взаимно погашаются две пары элементов: адаптивный и продуктивно-манипулятивный.

Рис. 29.

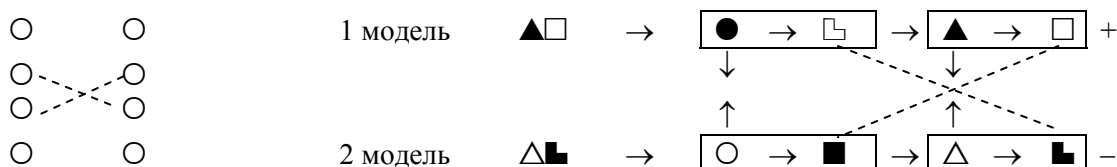


Эти двое людей не активизируют друг друга эмоционально (■), не доверяют своим личным отношениям (□), не понимают мотивации динамической трудовой активности (■), как и логических рассуждений (□) друг друга. Потому не поощряют друг друга ни в трудовой деятельности, ни в интеллектуальных размышлениях. Кооперация между ними возможна по вопросам эстетики (●, ○), понимания прошлого и будущего (△), или в вопросах потенциальных и кинетических возможностей и способностей разных людей и явлений (●, ▲). Такие люди могут уставать друг от друга, могут не доверять друг другу, но из-за наличия «перекреста» не могут поссориться.

Миражное

В *миражном* отношении (30 рис.) погашаются ориентационный и репродуктивный элементы. Эти двое людей не доверяют ни сенсорике (●, ○) ни интуиции (▲, △) друг друга, не обращают на них внимания. Однако, благодаря перекрещивающимся функциям, доверяют своим взаимоотношениям, могут успешно кооперироваться как в труде, так и на досуге.

Рис. 30.



Отношения социального заказа

Отношения *социального заказа* по своей схеме — противоположная сторона отношений контроля (31 рис.). Три наиболее интеллектуальных элемента *приемника* притягивают к себе на одну ступень менее интеллектуальные элементы *передатчика* и — частично — взаимно погашаются. В результате этого воздействие этих трех интеллектуальных элементов *приемника* на элементы пассивного кольца *передатчика* значительно снимается, в то время как 4-й элемент *заказчика* первым элементом мало поглощается и сохраняет почти полную свою силу для воздействия на подсознание *приемника*. Т. е. *передатчиком* становится та модель, четвертый продуктивный элемент которой связывается с первым элементом активного кольца партнера.

Рис. 31.

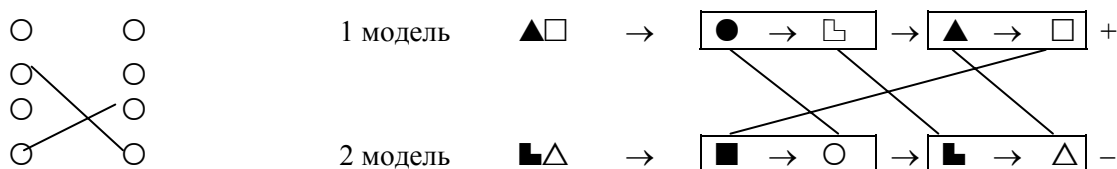
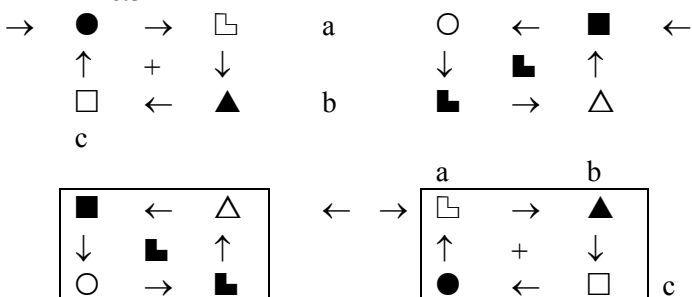


Рис.32



Достаточно красноречивое объяснение этого отношения дает сравнение самих моделей А (см. рис. 32)

В отношениях с дополняющим суггестивный, пятый элемент поддается внушению первого элемента дополняющего индивида, шестой — второго и т. п. При отношении *социального заказа* пятый элемент внушается более

сильным вторым элементом, шестой — третьим и т. д. Этим и объясняется бóльшая внушаемость к сигналам, получаемым от *заказчика*, чем от дополняющего. Этот рисунок дает объяснение и известным нам болезненным реакциям *приемника* на *передатчика*. Восьмой, то есть веритативный элемент *приемника*, не получает от передатчика достаточно сильного подкрепления, потому что принимает слабые по интенсивности сигналы ориентационного элемента, а не продуктивного, как это было бы при отношении *дополнения*. Можно сказать, что Интуитивно-логический экстраверт «раскручивает» пассивное кольцо *приемника* эффективнее, чем это сделал бы *дополняющий*, но... он не может вознаградить его достаточно внимательным отношением к нему самому как к объекту, то есть не может должным образом закрыть пассивное кольцо, и именно это приводит приемника к фрустрации и беспокойству.

Для более точной оценки воздействия передатчика на приемника дадим расчет свободной энергии, которой эти две модели воздействуют на тождественные элементы пассивных колец друг друга.

I. Отношение передачи социального заказа с исходной оценкой энергетической силы каждого элемента:

заказчик	●	◻	▲	□	+
	8ab	4a2b	2a4b	a8b	
приемник	■	○	◼	△	-
	8ab	4a2b	2a4b	a8b	

II. Расчет свободной энергии, которая направляется на тождественные элементы пассивного кольца партнера:

заказчик	●	◻	▲	□	+
	$a(8-4)b=7a \cdot b$	$a(4-2) \cdot 2b=2a \cdot 2b$	$a(2-1) \cdot 4b=a \cdot 4b$	$a \cdot (8-1)b=a \cdot 7b$	
приемник	■	○	◼	△	-
	$a(8-1) \cdot b=7a \cdot b$	$4a \cdot (2b-b)=4a \cdot 2b$	$2a \cdot (4b-2b)=2a \cdot 2b$	$a \cdot (8b-4b)=a \cdot 4b$	

Какие выводы можно сделать на основе полученных нами результатов? Прежде всего, после частичного слияния противоположных элементов модель *заказчика* на бессознательном уровне сохраняет большую глубину (степень) отражения, то есть большую интеллектуальность и пробивную силу информации, посылаемой в пассивное кольцо *приемника*. Вторым и третий элементы передатчика обладают вдвое большей интенсивностью проникновения (2b и 4b), чем эти же самые элементы приемника (b и 2b). Мало чем отличается ситуация четвертых элементов: 7b против 4b.

В то же время модель *приемника* на каждом элементе, за исключением четвертого, сохранила гораздо большую площадь обзора. Это, по-видимому, является причиной большой восприимчивости *приемника* к «объективным», самим передатчиком неосознанным и неконтролируемым проявлениям личности. То есть к восприятию сигналов пассивного кольца *передатчика*. *Передатчик* же, ввиду значительно уменьшенной площади внимания, отличается исключительно малой восприимчивостью ко многим, ненамного более слабо выраженным, сигналам *приемника*. Объективных проявлений пассивного кольца *приемника*, неполадок на нем он почти не замечает, тем более — не понимает.

Вполне возможно, что критичность передатчика в отношении *приемника* объясняется большой насыщенностью b. А увеличенная чувствительность *приемника* к этой критичности — большой поверхностью a.

Итак, расчет свободной энергии при отношении *социального заказа* показал:

- 1) узость диапазона и глубину информативности доходящих до пассивного кольца *приемника* сигналов *передатчика*;
- 2) широкий диапазон и поверхностность, не+информативность доходящих до пассивного кольца передатчика сигналов *приемника*. Поэтому *передатчику* круг интересов *приемника* кажется невероятно широким и из-за этого поверхностным;
- 3) всё связанное с объективным проявлением личности, т. е., с информативностью, которая контролируется пассивным кольцом, *приемник* воспринимает гораздо лучше, чем *передатчик*. То есть *приемник* глубже себя идентифицирует на бессознательном уровне с *передатчиком*, чем последний с ним.