

Савелий Кашницкий

СРЕДИ ЛЮДЕЙ

соционика –

наука

общения



Отношения в зеркале соционики



Савелий Кашницкий

СРЕДИ ЛЮДЕЙ

соционика –

наука

общения



Армада - пресс
Москва
2001

УДК 316.6
ББК 88.53
К 31

Серия основана в 2001 году

Оформление серии
А. Шишкова

Фото автора на обложке *А. Астафьева*
(архив газеты «Московский комсомолец»)

© Кашницкий С. Е., 2001
© ООО «Дрофа», 2001
© Художественное оформление,
ООО «Армада-пресс», 2001

ISBN 5-309-00039-9

Содержание

<i>Л. Бескова. Для тех, кто еще не знаком с соционикой</i>	11
Предисловие. В нем обозначается проблематика книги: мы общаемся друг с другом «вслепую» — история цивилизации не обогатила культуру наукой общения	24
На заре соционики. Новая наука поначалу была несколько наивной, бессистемной, мало похожей на науку, она родилась как фольклорное движение ближайшего окружения литовского психолога Аушры Аугустинавичюте , где впервые попытались разобраться, отчего люди такие разные	30
Сквозь призму соционики многое видится иначе: выбор жизненного пути, который делает каждый из нас, взаимоотношения друзей, сотрудников и даже героев классических романов — все это подчиняется законам соционики, в соответствии с которыми строятся межличностные отношения	42
ЛИЧНОСТЬ	
Наука жить среди людей. Ее основы заложил Карл Густав Юнг, а создала Аушра Аугустинавичюте	59
Трусливый или осмотрительный? Не стоит спешить с определением, не стоит критиковать природу другого человека; если он слишком разбросан — может, потому что экстраверт; если кажется замкнутым — может, интроверт	70
Можно ли Макаревичу доверить деньги? Чтобы ответить на этот вопрос, необходим социоанализ личности популярного певца. ДЮМА — такой диагноз влечет за собой отрицательный ответ на вопрос	77

Свобода есть (не)осознанная необходимость. Рационалы предпочитают действия, заранее обдуманые, они люди основательные, хотя менее устойчивы к стрессам; иррационалы гибки, подвижны, способны одновременно делать много дел, стрессоустойчивы.....	83
Человек с развитым чувством долга... Так можно охарактеризовать каждого ДРАЙЗЕРА, в том числе и актрису Аллу Демидову.....	92
Разум или сердце? Вечная дилемма на языке соционики означает не более чем преобладание логического или этического мышления, восприятие явлений жизни по шкале «правильно — неправильно» или «хорошо — плохо».....	102
Ласка в нужном количестве. Мера родительского чувства, отмеренная генералом Аушевым и свойственная людям социотипа МАКСИМ	111
Журавль в небе или синица в руке? Две крайности мировосприятия, определяемые преобладанием интуиции или сенсорики в мышлении человека	118
Вспыльчивый, но отходчивый рубаха-парень. Эта характеристика известного футболиста Сергея Юрана, по социотипу ГЕКСЛИ, помогает понять суть его конфликта с немецким клубом «Бохум»	126
Анатомия страха. Исследуя ее на примере поведения первого президента СССР М. С. Горбачева, НАПОЛЕОНА по типу, автор ставит вопрос о двух механизмах страха — «фрейдовском» и «юнговском»	136
Азбука судьбы. Изучив ее, мы постигнем тонкие механизмы работы блоков сознания и подсознания, проникнем в тайну формирования типа информационного метаболизма, возможно скрытую в материнской утробе.....	147

Специалист по экстремальным ситуациям. Так назвал себя генерал Лебедь и, как всякий ЖУКОВ, был совершенно прав..... 163

Закон сменяемости квадр. Открытый социониками, он, вероятно, станет одним из самых фундаментальных в познании. Благодаря ему мы можем рассматривать социум как тонко отлаженный механизм с четырехтактным циклом работы; знание особенностей четырех квадр социона более важно для человека, чем знание четырех времен года..... 169

Взаимотерапия — медицина будущего, доступная нам уже сегодня. Эксперименты петербургского врача-психотерапевта С. Гиндина открывают перспективы принципиально новой медицины, основой которой станет благоприятное воздействие одних людей на других, подходящих по социотипу..... 192

СЕМЬЯ

Отчего так много несчастливых семей? Вопрос, мучивший Льва Толстого и исследованный им на примере семьи Карениных, и сегодня не теряет своей актуальности..... 207

Блеск и нищета «документальных мелодрам». Анализ семейных ситуаций, представленных в телепередаче «Моя семья», соционика могла бы сделать более глубоким..... 219

Реанимация Гименя. Работы социоников с неблагополучными семейными парами позволяют надеяться на отыскание рецептов их спасения даже в случаях тяжелейших межличностных отношений

Хватит конфликтовать! Семейная пара, живущая в отношениях конфликта, обречена на развод, двое детей — на полусиротство. Обучение одного из супругов смене коммуникативных моделей предотвратило распад семьи

Игра в кубики. Московскими социониками разработан оригинальный «архитектурный» метод коррекции межличностных отношений, апробированный ими на десятках проблемных семей..... 245

Прививка дуальности. Опыт киевской соционической фирмы с названием, символизирующим человеческий контакт, полезен как для менеджеров, так и для людей, еще не нашедших свою «половину»..... 267

ОБЩЕСТВО

Не место красит человека, а социотип. Эксперты из киевского Международного института соционики, работая с управленческим звеном строительного комплекса, убедительно «переиграли» социологов, доказав преимущества своей науки в решении практических задач..... 275

Ильич замыкает кольцо. Точнее, в кольце социального заказа. Такой рецепт исцеления творческой группы получил мой друг..... 288

Не увольняйте конфликтера! — призывает новосибирский соционик Н. Якушина, ссылаясь на собственный опыт коррекции даже самых тяжелых отношений..... 297

Право на обобщение социотипа класса, группы, этноса, населения страны получают соционики, определяя интегральный тип информационного метаболизма на строго научной основе..... 306

Информационный психоанализ. Так определила костромской психолог И. Самойлова метод исследования интегрального социотипа коллектива, позволяющий с помощью соционики заполнить брешь в социальной психологии..... 317

Рождается информационная бионика. Будущее эргономики, науки о человеко-машинных системах — в соответствии типов информационного метаболизма технических устройств и работающих на них операторов..... 324

Наука или искусство? Осторожности и большого умения требует применение соционических методов, особенно в ответственных отраслях, таких как атомная энергетика..... 339

Кому идти в кадровики? Вопрос профессионального подбора специалистов для работы с персоналом решается методами соционики как рядовая практическая задача..... 348

Кем быть? И на этот вековечный вопрос ответить молодому человеку поможет соционика с учетом естественных природных различий людей; сходным образом решается проблема гармоничного разделения труда в обществе и государстве..... 355

Подросток Клинтон весьма опасен. Это стало ясно после социоанализа скандала между президентом США и Моникой Левински..... 372

Волков бояться? Соционика может оказаться не только универсальным инструментом познания личности и социума, но и опасным оружием, если ею распорядятся не во благо людей, а во зло..... 379

ВМЕСТО ЭПИЛОГА

Не сыпьте соль на рану. Обзор мест наименьшего сопротивления всех 16 социотипов представляет собой своего рода нравственный кодекс соционики..... 389

Соционика в XXI веке. Попытка бегло обрисовать ближайшие перспективы развития науки об устойчивых типах личности и интертипных отношениях..... 397

Персоналии социоников. Впервые сведены воедино данные о специалистах-социониках, занимающихся теорией, практикой, обучением и пишущих о соционике..... 399

Список литературы содержит 46 названий. Практически полностью охвачены издания, так или иначе касающиеся соционики..... 408

Комментарий к списку литературы. Кратко изложена история публикаций по соционике. Издания распределены по темам, жанрам и отношению к соционике..... 411

Для тех, кто еще не знаком с соционикой

Вы держите в руках книгу, которая открывает серию «Отношения в зеркале соционики». Для того, чтобы сориентировать тех, кто впервые слышит о соционике, в самых общих чертах можно сказать, что это область практической психологии. Если измерять ее возраст в масштабе Вечности, то наука эта еще очень и очень молодая. И в то же время она уже весьма определенно заявила о себе и с каждым годом приобретает все большую популярность.

Ее основы были заложены в трудах австрийского психолога Карла Густава Юнга (ученика Зигмунда Фрейда), а позднее, в 60-х годах, принципы новой науки начала разрабатывать литовская исследовательница Аушра Аугустинавичюте.

В чем же отличие соционики от других направлений практической психологии?

Ее особенность в том, что она рассказывает нам о нас самих предельно конкретно, избегая давать слишком общие рекомендации. Наверное, каждый из вас замечал, читая книги по практической психологии, что советы их, может, и хороши, да не всегда подходят именно вам. Возникает закономерный вопрос: почему? Совет неправильный или дело в чем-то другом?

Обратимся к маленькому примеру. Представим себе, что автор книги по общению с противоположным полом дает молодому человеку замечательный совет — держитесь увереннее, раскованнее, берите инициативу в свои руки и так далее.

Совет замечательный. Но можете ли вы воспользоваться им, если вы человек по природе своей робкий, нерешительный, погруженный в себя? Получается, что фактически психолог дает вам совет вести себя, ну, скажем, как Арнольд Шварценеггер. А ваш характер больше ассоцииру-

ется с образом князя Мышкина. Соционика помогает каждому понять свои слабые и сильные стороны, снимает многие комплексы и учит, как грамотно строить свою личность и адекватно решать проблемы, встающие именно перед вами.

Не может психология также дать ответ на другой вопрос: в чем причина взаимной приязни или неприязни, которую испытывают друг к другу отдельные люди, и как ее преодолеть. А ведь существует еще целая богатая гамма взаимоотношений, лежащих между двумя этими крайними состояниями, и теперь, благодаря соционике, о них тоже можно говорить вполне определенно. Есть ли способ узнать, кто для тебя лучшая пара и на ком в конечном счете остановить свой выбор, когда принимаешь решение связать свою жизнь с другим человеком? Можно ли избежать ссор в семье, научиться ладить с окружающими? Как обойтись без конфликтов в коллективе и улучшить эффективность его работы?

На все эти и многие другие вопросы может ответить соционика.

*Согласно соционике существует **шестнадцать базовых типов личности.***

В умелых руках соционика является весьма эффективным инструментом, помогающим человеку понять, в чем же состоят особенности его **типа личности** (или социотипа), что отличает его от множества других людей, принадлежащих к остальным пятнадцати типам. Это и в самом деле весьма серьезный вопрос, с которого начинается дифференцированный подход к личности человека. Определив свой тип личности, вы можете получить от практикующего консультанта-соционика именно те рекомендации, которые подходят для вас, для вашего типа личности, а не для кого-то другого. В этом видится залог успеха, когда возникает необходимость в том, чтобы скорректировать поведение человека, помочь ему наладить отношения с другими людьми.

Тот, кто впервые слышит о таком подходе, чаще всего тут же задает недоуменный вопрос: неужели я как две капли воды похож на других людей, которые относятся к одному со мной типу? Спешу успокоить вас — это совершенно не так.

Формирование личности каждого отдельного человека происходит под воздействием множества совершенно уникальных условий. Родившиеся младенцы отличаются друг от друга не только определенным темпераментом — генетически они унаследовали от своих родителей определенный набор склонностей и способностей. Каждый маленький человек растет в совершенно особых, не похожих на другие, условиях жизни данной конкретной семьи. На его развитие оказывают влияние не только материальные условия его жизни, но и та духовная атмосфера, которая характерна для каждой семьи и не повторяется ни в какой другой.

Важно и то, каковы социотипы его матери, отца, родных и близких, потому что, согласно соционике, между людьми могут устанавливаться максимально благоприятные, просто комфортные, некомфортные, а также максимально неблагоприятные отношения, что, безусловно, оказывает существенное влияние на характер ребенка. По мере того как ребенок взрослеет, он испытывает на себе влияние со стороны сверстников и взрослого окружения, к которому могут относиться учителя, друзья родителей, родители друзей и так далее.

Не забудем, что на каждого из нас оказывает влияние эстетика (книги, фильмы, спектакли), философские, религиозные и другие источники гуманитарной информации, и это тоже делает всех нас неповторимыми и уникальными.

И самое главное — самовоспитание, отбор тех принципов, которыми мы собираемся руководствоваться в жизни. Опираясь на них, мы будем строить свой жизненный путь и налаживать общение с другими людьми.

Согласитесь, при таком количестве факторов, влияющих на формирование личности, у человека нет никакой опасности оказаться похожим на кого-то другого. Зато как полезно знать, какой социотип лежит в основе твоей неповторимой личности! Это снимает множество проблем, комплексов, которые, как иногда кажется, присущи только тебе одному.

По какому признаку соционика выделяет шестнадцать типов личности?

Главное, чем все мы отличаемся друг от друга, — **способ переработки информации, поступающей в наше сознание** из внешнего мира. Более подробные объяснения этой концепции вы найдете в самой книге. Здесь же хочу сказать лишь основное, чтобы помочь читателю разобраться в азах соционики. Условно говоря, информацию, поступающую в наше сознание, можно рассмотреть в четырех разных аспектах, которые соответственно представлены четырьмя дихотомиями (парными признаками).

Люди различаются по тому, 1) какой мир (внешний или внутренний) определяет их жизнедеятельность; 2) какого типа информацию они усваивают лучше; 3) интересует ли их мир объективной реальности или мир человеческих взаимоотношений; 4) как, на основе полученной по остальным каналам информации, они организуют свою жизнь.

Какой мир определяет нашу жизнедеятельность?

Итак, для начала определим «вертность», то есть установим, куда направлено наше внимание, какой мир является опорой для нашего поведения — внутренний или внешний.

Человек, развернутый к своему окружению, ловящий сигналы извне, открытый для новой информации, активно поддерживающий общение с другими людьми, называется *экстравертом*.

Но есть и другая категория людей, которые стремятся ограничить воздействие на себя окружающего мира, несколько оградить себя от лишних впечатлений. Эти люди больше доверяют своему внутреннему миру, черпают силы именно оттуда. Их мы называем *интровертами*.

Итак, в самых общих чертах, отвечая на первый вопрос, можно составить следующую дихотомию:

внешний мир (экстраверты)	—	внутренний мир (интроверты)
------------------------------	---	--------------------------------

Какого типа информацию мы лучше воспринимаем?

Второй аспект связан с характером информации, которую отбирает для себя наш мозг. Оказывается, он предпочитает иметь дело с более понятной для него и лучше запоминающейся информацией. Строго говоря, информация-то одна, но ее можно представить как конкретную или как абстрактную.

Под конкретной информацией понимаются все подробности, в которых можно описать мир. Это и звуки, и запахи, и вкус, и многое другое, что можно охарактеризовать как подробности этого мира. Люди, хорошо воспринимающие и запоминающие такого рода информацию, называются *сенсориками* (или *сенсорными*). Сенсорники, как правило, живут «здесь и теперь», это основательные люди, которые «крепко стоят на ногах».

Другая группа людей тяготеет к отвлеченной, абстрактной информации. Этим людям свойственно схватывать концепции и теории в целом, отводя подробностям и конкретике второстепенное, подчиненное место. Тех, кто воспринимает мир «в общем и целом», в соционике называют *интуитами* (или *интуитивными*). Они, как правило, склонны предаваться мечтам, витать в облаках, зато могут схватывать, например, волнующие перспективы развития человечества.

Вторая дихотомия выглядит так:

конкретная информация (сенсорики)	—	абстрактная информация (интуиты)
---	---	--

Какой мир нам ближе — мир объективных закономерностей или мир человеческих отношений?

Третий аспект связан с тем, развернут ли человек к людям или его интересует объективная сторона всего, что происходит в мире.

Как правило, те, кто настроен на постижение «истинного положения вещей», учитывая в первую очередь объективные закономерности мира, по большей части не принимают во внимание чувства и переживания людей. Люди, чей ум ориентирован именно на такое виденье мира, могли бы сказать: «Платон мне друг, но истина дороже». Их в соционике называют *логиками* (или *логическими*). Но есть и другая категория людей. Для них важен мир человеческих отношений, и, при всей их любви к истине, они делают акцент на том, чтобы всем было хорошо и ничьи интересы не были ущемлены. Это *этики* (или *этические*).

Третья дихотомия выглядит следующим образом:

объективные закономерности (логики)	—	человеческие взаимоотношения (этики)
---	---	--

Как мы принимаем решения и тем самым организуем нашу жизнь?

Четвертый аспект связан с принятием решений, без чего люди не могли бы осуществлять задуманное.

Одна часть представителей рода человеческого добивается этого простейшим и кратчайшим путем. Эти люди намечают себе цель и начинают двигаться к ней, невзирая на привходящие обстоятельства. В психологии они известны

как шизотимы. Это те, кто, условно говоря, движутся по прямой, не отклоняясь от заданного курса. В соционике их называют *рационалами* (или *рациональными*).

Остальные поступают совсем по-другому, они движутся словно бы по спирали. Они, впрочем, тоже достигают поставленной перед ними цели (иногда), но, скажем так, не самым коротким и эффективным путем. Это значит, что на пути следования к своей цели они могут отвлечься на сигналы, поступающие извне, чтобы скорректировать свой маршрут. В результате чего иногда начинают делать совсем не то, что планировали в самом начале. В психологии их называют *циклотимами*, а в соционике для них есть название *иррационалы* (или *иррациональные*).

Итак, прояснилась и наша последняя дихотомия:

планомерное движение к цели (рациональные)	—	движение к цели с учетом обстоятельств (иррациональные)
--	---	---

Важно отметить, что у каждого человека по любому из четырех признаков представлены обе пары, и тем не менее одним из них мы пользуемся, как правило, более уверенно, чем другим. Здесь уместна аналогия с правой и левой руками. У правшей всю основную работу выполняет правая рука, однако это не означает, что левой рукой они совсем не пользуются. У левшей, соответственно, ситуация обратная, но правая рука все равно является подспорьем во многих операциях.

Соединив в разных комбинациях четыре представленные выше характеристики, мы получим шестнадцать типов личности. Напомним, что изначально они отличаются лишь **способом переработки информации о мире**.

Однако, когда мы имеем дело с конкретными людьми, мы можем наблюдать отличия и в характерах, и в способе организации жизни, и в отношении к другим людям, и во многом другом. И все же при этом не перестаешь удивляться,

как много общего обнаруживается в людях, принадлежащих к одному и тому же типу.

А теперь несколько слов об обозначениях, используемых в книге.

Возьмем для примера тип человека, который характеризуется *экстраверсией, сенсорикой, логикой и рациональностью*. Для удобства обозначения такого социотипа в соционике используется аббревиатура ЛСЭ, что означает *логико-сенсорный экстраверт*. Такое обозначение принято для удобства, а чтобы научиться правильно расшифровывать название социотипов, нужно запомнить, что такие признаки, как *логика* и *этика*, являются *рациональными*, а такие признаки, как *интуиция* и *сенсорика*, — *иррациональными*. Таким образом, в зависимости от того, какое слово стоит на первом месте, легко определить еще один признак данного социотипа — *рациональность* и *иррациональность*. Так, все восемь социотипов, названия которых начинаются со слов «логико-» и «этико-», являются *рациональными*, а остальные восемь социотипов, названия которых начинаются со слов «интуитивно-» и «сенсорно-», являются *иррациональными*.

Каждый из признаков (или психических функций) получил в соционике свой символ, причем любой не закрашенный (белый) значок отображает *интроверсию*, и, наоборот, любой черный значок отображает *экстраверсию*.

Экстравертируемая	Интравертируемая
● сенсорика	○ сенсорика
▲ интуиция	△ интуиция
■ логика	□ логика
└ этика	┘ этика

Система такого рода обозначений нужна для того, чтобы можно было построить наглядную схематическую

структуру личности любого социотипа, о чем более подробно будет рассказано в предлагаемой вашему вниманию книге.

Но и это еще не все. В соционике разработана таблица интертипных отношений, позволяющая понять, какие отношения складываются между людьми разных типов, потому что, как выяснилось, это величина достаточно постоянная, связанная с характером информационного обмена между людьми.

Человек, изучивший особенности разных типов характера, а также постигший закономерности взаимоотношений между людьми разных социотипов, способен лучше ориентироваться в непростых ситуациях, которые часто возникают в жизни каждого из нас. Это способствует осмысленному подходу к формированию отношений с окружающими, помогает избежать конфликтов, урегулировать недоразумения — одним словом, способствует оздоровлению климата в отношениях с людьми как дома, так и на работе.

Специалисты-соционики могут помочь при подборе кадров, дать рекомендации по выбору профессии в соответствии с особенностями типа молодого человека, выбирающего, какой специальности себя посвятить, проконсультировать людей, создающих новую семью, осуществить коррекцию проблемных и конфликтных отношений в уже сложившихся семьях.

Что нового внесла соционика в учение о человеческой личности, о взаимоотношениях между людьми?

Пожалуй, основное, что хочется подчеркнуть, говоря о соционике, — это ее гуманистический характер. Прежде всего, соционика вооружает человека знанием о его сильных и слабых сторонах. Она помогает понять, что всякая личность сильна своими сильными сторонами и что у каждой личности есть свои слабые стороны. Она объясняет, что вовсе не нужно стремиться к тому, чтобы «выковать» из

себя идеального человека, развивая в себе в равной мере абсолютно все качества.

Кроме того, все те, кто работает в области соционических знаний, не устают повторять, что нет плохих типов. Все дело в том, чтобы знать особенности разных типов личности и разных типов отношений и уметь пользоваться этим знанием во благо себе и другим людям.

Любопытно, что соционика родилась не в русле профессиональной психологии, а потому ей знакома не только радость открытий, но и горечь непризнания со стороны официальной науки. Судьба этой молодой и увлекательной науки оказалась в руках людей самых разных профессий, которые с энтузиазмом и азартом разрабатывали ее во всех направлениях.

Сегодня существует несколько крупных центров соционики. В частности, широкое развитие соционика получила в Прибалтике, на Украине, в Сибири, в таких крупных городах, как Петербург и Москва. Соционика как наука еще далека от завершенности. Перед ней стоит много нерешенных проблем, и она ждет новых талантливых исследователей. Обо всем этом и многом другом вы узнаете из книги Савелия Кашницкого.

А теперь несколько слов об авторе. Это московский журналист, которого многие читатели знают по публикациям в газете «Московский комсомолец». Он занимается соционикой на протяжении долгих лет и накопил огромный и исключительно интересный материал в этой области. Автор не ставил перед собой цель написать учебник по соционике, вот почему мне, как составителю серии, показалось необходимым предпослать книге небольшое введение и предельно коротко ввести основные понятия, без которых невозможно подойти к знакомству с соционикой. Материал, собранный в этой книге, представляет собой очерки и статьи, написанные в разные годы и тематически разбитые в книге по главам.

Для начинающих ценность этой книги в том, что они, минуя скучные правила и объяснения, смогут погрузиться в волнующий мир человеческих отношений и увидеть, как с помощью соционики в нем можно с успехом разобраться и неплохо ориентироваться.

Благодаря тому, что автор — журналист, формирование соционики предстает перед нами как живой процесс открытия ее закономерностей отдельными авторами. Читая интервью с ними, мы получаем возможность как бы присутствовать в качестве свидетелей при рождении тех или иных, иногда и спорных, положений соционики.

Для тех же, кто уже знаком с этой наукой, будут интересны некоторые нюансы, которых, как правило, не встретишь в более строго организованных книгах, выполняющих роль учебника по соционике. Свободная форма изложения позволяет, например, вместе с автором проследить, как можно по тексту интервью, взятого у кинозвезды или знаменитого футбольного игрока, провести соционический анализ, как по прямым и косвенным признакам определить тип интервьюируемого. Логические построения, приводимые автором, помогут вам делать это впоследствии и самим, если вы научитесь внимательно прислушиваться к словам человека, тип которого вас интересует. Это и многое другое вы сможете узнать из книги Савелия Кашницкого.

Поскольку уже вышедшие книги по соционике писались разными авторами, нужно сказать еще об одной особенности этой науки — о неустоявшейся терминологии в той части, которая относится к псевдонимам соционических типов.

В России также вышло несколько книг американских авторов, у которых сложилась своя традиция именования типов людей. Для тех, кто знаком, например, с американской буквенной системой или привык к какой-то другой системе, я решила привести сводную таблицу обозначений соционических типов.

Дон Кихот	▲□	ИЛЭ	ENTP	Изобретатель, Новатор	Визуал- сциентик
Дюма	○■	СЭИ	ISFP	Посредник, Художник	Тактил- трейдик
Гюго	■○	ЭСЭ	ESFJ	Энтузиаст, Коммуникатор	Кинетико- трейдик
Робеспьер/ Декарт	□▲	ЛИИ	INTJ	Аналитик	Аудиал- сциентик
Гамлет	■▲	ЭИЭ	ENFJ	Артист, Педагог	Кинетико- лингвистик
Максим Горький	□●	ЛСИ	ISTJ	Систематик, Инспектор	Аудиал- продактик
Жуков/Ма- кедонский	●□	СЛЭ	ESTP	Организатор, Маршал	Визуал- продактик
Есенин/Ту- танхамон	△■	ИЭИ	INFP	Лирик, Романтик	Тактил- лингвистик
Наполеон/ Цезарь	●■	СЭЭ	ESFP	Политик, Лидер	Визуал- трейдик
Бальзак	△■	ИЛИ	INTP	Критик, Архитектор	Тактил- сциентик
Джек Лондон	■△	ЛИЭ	ENTJ	Предприниматель, Экспериментатор	Кинетико- сциентик
Драйзер	■●	ЭСИ	ISFJ	Хранитель	Аудиал- трейдик
Штирлиц/ Холмс	■○	ЛСЭ	ESTJ	Администратор, Управляющий	Кинетико- продактик
Достоев- ский/Ватсон	■▲	ЭИИ	INFJ	Гуманист, Писатель	Аудиал- лингвистик
Гексли	▲■	ИЭЭ	ENFP	Психолог, Вдохновитель	Визуал- лингвистик
Габен	○■	СЛИ	ISTP	Мастер	Тактил- продактик

При кажущейся простоте и доступности соционики хочу предупредить новичков, что овладеть соционическими знаниями непросто. Не имея опыта, практически невозможно правильно определить социотип человека, поэтому нужно сказать, что овладеть соционикой означает не только изучить теорию, но также потратить многие годы на наблюдения и собственные наработки, а это долгий и кропотливый труд. В этом вам поможет литература по соционике, список которой приводится автором в конце книги. Завсегда на Интернету могут протестироваться и установить свой социотип на сайте соционических знакомств www.socionics.org.

А теперь желаю вам приятного чтения. Надеюсь, из книги С. Кашицкого вы сможете вынести для себя много интересного и полезного!

Наше издательство приступает тем временем к подготовке новой книги по соционике «Природа собственного Я» Е. Горенко и В. Толстикова.

*С уважением,
составитель серии
«Отношения в зеркале соционики»
Любовь Бескова*

Предисловие

Чем мы запасемся в первую очередь, собираясь в поход по незнакомой местности? Конечно ж, картой и компасом — без них легко заблудиться. Если нет лоции, корабль останется на рейде и ни в коем случае не войдет в бухту, пусть даже не раз бывал у ее причалов. Сколь бы ни был смел и безрассуден средневековый полководец, он не приступал к штурму вражеской крепости, пока не добывал ее плана и схемы внутреннего устройства. Если вам случалось покупать аквариумных рыбок, вспомните: вы непременно выспрашивали у продавца, чем и как их кормить, в каких условиях содержать.

Такова элементарная основа разума — перед непосредственной встречей с новым объектом позаботиться об информационном обеспечении. За нарушение этого правила люди часто расплачиваются. В первую минуту сломав нового заводного крокодила, горько оплакав его безвременную кончину, младенец получает бесценный опыт; в следующую раз он попросит старшего показать ему, как запустить новую игрушку.

Повзрослев и накопив разумную предосторожность, мы с вами обычно не повторяем детских ошибок: перед включением электроприбора знакомимся с правилами пользования; отправляясь в дальнюю командировку, выясняем прогноз погоды в месте пребывания; идя на важное совещание, заранее изучаем повестку дня...

И так во всем, применительно ко всем объектам живой и неживой природы. Кроме одного, самого важного и сложного, — человека. Сообщаю жене: сегодня к нам в первый раз приедут два моих одноклассника, с которыми она пока незнакома. Как реагирует жена на это сообщение? Открывает холодильник и проверяет, чего недостает для пристойного ужина. Ее легко понять: хозяйка дома должна принять гостей в соответствии с правилами приличия. И ей не-

когда задать мне вопросы о самих гостях: какие у них характеры? разговорчивы ли они? активны в общении или застенчивы? любят ли сами рассказывать или слушать других? Безупречно оформив стол, жена оказалась совсем не готова психологически к приему моих старых товарищей, а ведь ей тоже предстояло с ними общаться. Пришлось нырять в это общение с крутого бережка, словно в незнакомый пруд. С немалым риском свернуть себе шею или разбить голову.

Отчего же мы так легкомысленны в обращении с человеком? Редко кто из нас, отправляясь в новый коллектив, дает себе труд собрать информацию о характерных особенностях людей, с которыми завтра предстоит общаться. Не всякий руководитель, приглашая на работу сотрудника, поинтересуется, помимо сухих анкетных данных, условиями, в которых тот рос, и отличительными чертами его родителей. Что мы выясняем о человеке, знакомясь с ним? Имя, фамилию, профессию, хобби? Ну, в последние годы, повинуюсь моде, знак зодиака, под которым он родился, — так ведь и эта информация мало кому дает практическую помощь в общении.

Надеюсь, приведенных примеров достаточно, чтобы согласиться с утверждением: большинство из нас на удивление неосторожны и непредусмотрительны в подходе к людям. Мы невежественны, плохо информированы, с преступной легкостью подставляем себя, своих близких и незнакомых людей под случайные удары неподготовленного общения. Мы перемещаемся среди себе подобных без карты и компаса в дремучем лесу, населенном лешими и русалками, водяными и соловьями-разбойниками. Мы безрассудно внедряемся в человеческие отношения. Собираем, а порой возглавляем коллективы, не смущаясь тем, что перед нами неведомые гуманоиды, высадившиеся из НЛО. Затеваем знакомства, дружбы, любовные связи, создаем семьи, зачастую не имея представления о конкретном человеке.

И расплата не заставляет себя ждать. У электробритвы, рассчитанной на более низкое напряжение, тотчас после включения сгорает мотор. Так и у нас — после бездумного

«включения» в межличностные отношения возникают неврозы и депрессии, микроинфаркты и инсульты, притупляется вкус к жизни, душу разъедает злоба, снедает тоска. Разочаровавшись в людях, одни спасаются одиночеством, другие — агрессивностью. Погрешности неграмотного общения накапливаются не только у отдельного человека, но в коллективах и в социумах.

В результате иные отделы, лаборатории, бригады, театральные труппы, редакции превращаются в банки с пауками, в которых все едят друг друга поедом. В макросообществах аккумуляция отрицательной энергии приводит к взрывам насилия, смутам, революциям, войнам, «характер и движущие силы» которых будут потом наукообразно формулировать историки, но так никогда и не поймут основного парадокса историософии: отчего ни в какие времена, ни в каких землях ни одно поколение не смогло прожить без войн?

Неужели человек так грешен и природа его столь конфликтна, что мы и все наши потомки обречены повторять одни и те же ошибки, периодически уничтожая сами себя?

Странно, что, создав сотни наук, изучающих все на свете, за тысячелетия прогресса люди так и не создали самой главной науки — о себе самих. Странно, что в школе перед нами раскрывают азы счета и письма, дают знания о просторах Земли и тайнах истории, элементах физического мира и строении материи, но совершенно не учат самому насущному и важному — как общаться друг с другом «без инфаркта и паралича».

А разве не удивительна практическая беспомощность психологии, пасующей перед самыми простенькими конфликтами?

История человеческой цивилизации вместе с хижинной, колесом, электричеством и расщеплением атомного ядра донесла до нас огорчительную прореху — отсутствие науки об отношениях между людьми.

О какой бы области знания ни зашла речь, первые проблески опыта встречаются в папирусных текстах Древнего

Египта или в клинописных табличках Шумера, ну, на худой конец, в культуре Древней Греции, в которой, как известно, было все. А уж гуманисты эпохи Возрождения, кажется, не упустили ни пяди в своей картине мира. Однако ни Аристотель, ни Платон, не говоря уже о прочих, не оставили нам простейшей техники безопасности общения.

Начала этой науки следует искать, как ни странно, не в античности, не в эпохе Ренессанса, а в первой четверти нашего столетия.

В настоящей книге предпринята попытка рассказать о соционике максимально просто и охватить как можно больше сфер ее применения. Не обольщайтесь надеждой научить читателя пользоваться соционикой — для этого есть специальные курсы. Как всякое знание, содержащее элементы искусства, секреты соционики предпочтительнее передавать «из рук в руки». Поэтому менее всего хотелось бы, чтобы данную книгу рассматривали как учебник соционики.

Но все же в книге дается понятие о базисе Юнга, о квадратах и 16 социотипах. Избегая строгих определений (которых зачастую просто еще нет), в различных очерках автор снова и снова возвращается к уже упомянутым ранее понятиям. Эти повторы лучше отнести не к забывчивости или торопливости, но к стремлению на некоторых участках полотна проложить несколько красочных слоев — для усиления объемности изображения.

Книга построена в форме отдельных очерков, тематически связанных между собой. Как фрагменты мозаики, сложенные вместе, они, по замыслу автора, могут обрисовать цельный образ соционики. Эти очерки были написаны в разное время. Самые первые — в середине 80-х. С тех пор многое изменилось: бурно развивалась сама соционика, пройдя путь от салонной забавы в домах Вильнюса и Каунаса до области знания, объединившей сотни интеллектуалов — специалистов в самых различных областях. В вузах Новосибирска, Киева, Петербурга, Барнаула, Ярославля и других

городов читают курс соционики, ежегодно проходят научные конференции, в которых принимают участие исследователи из стран СНГ и Балтии. Международный институт соционики в Киеве издает научный журнал. Защищены две диссертации по соционике. На факультетах психологии все больше студентов, которые выбрали профессию психолога как трамплин для серьезных научных занятий соционикой. Все эти изменения в той или иной мере отражены в очерках.

Если писать эту книгу «в один присест», наверняка она была бы несколько иной. Но автору показалось интересным сохранить ее такой, как она естественным образом складывалась — изменив лишь явные ошибки и устаревшие воззрения. Будучи журналистом, автор почти нигде — кроме нескольких специально оговоренных случаев — не выходит за рамки своей профессии. Много лет находясь в живом процессе развития соционики, поневоле используешь накопленные знания и некоторые исследования проводишь самостоятельно. Но в большинстве случаев приводятся указания на работы социоников-профессионалов, даются необходимые ссылки на авторство этих работ.

Соционика находится в стадии становления. В ней немало дискуссионных вопросов — в основном касающихся идентификации конкретных людей по социотипам. Здесь возможны споры, каковые постоянно вспыхивают на конференциях. Хотелось бы заранее отвести от себя упреки. Время постепенно все расставляет по местам, утрясется и эти непринципиальные разночтения.

Настоящая книга рассчитана преимущественно на тех, кто прежде ничего не слышал о соционике. Для тех, кто хотел бы углубить свои знания, приведен наиболее полный список литературы по соционике. Список снабжен специальным комментарием, помогающим выбрать именно те книги, которые больше отвечают возникшему интересу.

Уже есть несколько книг, ведущих читателя в глубь соционики, — это учебные пособия, монографии, издания, оснащенные научным аппаратом. Данная книга отнюдь не

такова. Ее задача — осуществить движение вширь, показать возможности и горизонты соционики. Поскольку не всем такой подход покажется подходящим, автор предусмотрел возможность для читателя ознакомиться с некоторыми, отдельными частями.

Вот почему книга умышленно разделена на достаточно автономные блоки: ЛИЧНОСТЬ, СЕМЬЯ, ОБЩЕСТВО. Это деление в целом соответствует сферам применения соционики. Те, кого больше интересуют проблемы исследования внутренних психических возможностей и скрытых резервов личности, могут ограничиться чтением раздела ЛИЧНОСТЬ. Те, кого волнуют проблемы поиска партнера для любви и брака, проблемы взаимопонимания в семье, могут сразу раскрыть раздел СЕМЬЯ. Для руководителей всех рангов, для тех, кто работает с людьми, формирует рабочие коллективы, кого интересуют проблемы взаимопонимания в трудовом процессе, оптимизация межличностных отношений в деловой сфере, — раздел ОБЩЕСТВО.

Книга построена так, что можно читать любой раздел вне зависимости от других — все равно будет понятно. Лишь таблица интертипных отношений А. Аугустинавичюте, составленная В. Ляшкявичюсом, — общая для всей книги.

Выражаю признательность Аушре Аугустинавичюте, благодаря гениальной прозорливости которой мы получили в руки столь замечательный инструмент для самосовершенствования, как соционика. Мое знакомство с соционикой было бы неполным без многолетнего творческого общения с Григорием Рейниным, Натальей Якушиной, Виктором Гуленко, Валентиной Мегедь, Анатолием Овчаровым, Александром Букаловым, Григорием Шульманом, без сотрудничества с Еленой Удаловой и Татьяной Прокофьевой. Всем им, вольно или невольно способствовавшим написанию этой книги, а также литературному редактору Юлии Овчинниковой, премного благодарен.

Автор

На заре соционики

В ожидании фоторобота

Аушра — по-литовски «заря». Конечно, это не более чем совпадение. Может, и не стоило придавать ему особый смысл. Но очень уж заманчиво в имени узреть предопределенность.

Юнг описал восемь типов: четыре экстравертивных и четыре интровертивных. Но поскольку у каждого типа, кроме основной функции, он проследил наличие еще одной, предполагалось как бы два оттенка одного и того же типа. Юнг дал описания типов, интересные для своего времени, но теперь уже не удовлетворяющие некоторой поверхностностью. Дело

будущих историков науки определять роль швейцарского ученого в развитии соционики. Важно, что его книга послужила для Аушры стимулом.

Аушра узаконила наличие второй функции, установив, что для каждого типа одна носит экстравертивный, другая — интровертивный характер, одна определяет цели человека, другая — средства достижения этих целей. Так, например, Юнг описывал мыслительного интроверта, отмечая, что одной части таких людей могут быть присущи ощущения, другой части — интуиция. В типологии, созданной Аушрой, есть два логических интроверта: РОБЕСПЬЕР (логико-интуи-



Аушра Аугустинавичуте в Киеве на Международной конференции по соционике. 1997

Фото С. Кашницкого

тивный интроверт) и МАКСИМ (логико-сенсорный интроверт). Совпадая в целях (справедливость, параметры, расстояния), представители обоих типов могут быть хорошими теоретиками, конструкторами. Они отличаются средними достижениями цели: у РОБЕСПЬЕРА это потенциальная энергия, оценка работоспособности людей, у МАКСИМА — воля, склонность к руководству. Что служит средством для одного, является слабым местом для другого: так, РОБЕСПЬЕР обычно уступчив, а МАКСИМ слаб в оценках внутренних возможностей. Между собой они родственны.

Благодаря разделению по вторым функциям в типологии Аушры вместо восьми — 16 типов. Но принципиальное отличие от Юнговой структуры даже не в этом. Предшественник, описав психологические типы, не разработал типологии интертипных отношений, — его описание оставалось теоретическим. Аушра сделала этот решающий шаг — с него-то, по существу, и началась соционика.

Как это происходило? Для удобства рассуждений Аушра ввела символьные обозначения соционических функций. Вроде бы чистая формализация, не влияющая на суть дела. Но из словесных описаний типов, сделанных Юнгом, не вытекали различия в отношениях. Как только типы предстали в виде символов (четыре разных знака — простейшее описание типа), сразу же наметились закономерности. К примеру, порядок следования символов у ШТИРЛИЦА и у ДОСТОЕВСКОГО обратный и по цвету они разные. Это и есть полное дополнение, или дуальность. У ДОН КИХОТА и РОБЕСПЬЕРА перестановка знаков внутри каждой пары. Аушра назвала подобный тип отношений зеркальным. И так далее. Всего 16 разных типов структурных отличий — отсюда и 16 типов отношений.

Уже потом, отождествляя своих знакомых с конкретными типами и анализируя их отношения друг с другом, она разрабатывала реальные описания тех или иных отношений. Работа длилась много лет. Буквально в процентах вычисляла Аушра, сколько в каждом из ее знакомых логики, этики, интуиции, сенсорики (разумеется, оценивала на

глазок). Потом психологические особенности типа пытались связать с внешностью человека.

Оказалось, что каждому психологическому типу свойственны не только определенные оценки людей, событий, ситуаций. Они отличаются не только речью, пристрастиями, привычками, но и внешностью. Это давало в руки пусть и несовершенный, но инструмент: ведь, чтобы соционику применять, надо научиться различать людей по типам.

Вот Аушра выкладывает передо мной 16 скоросшивателей с характерными символами на каждом. Открываю папку со значком ДОН КИХОТА. Множество лиц смотрит на меня: Суворов, Ришелье, Черчилль, Золя, Бернард Шоу, Моруа, М. Глинка, Шагал, Фернандель, Менделеев, И. Павлов, Эйнштейн, все члены семьи Кюри, Бор, Курчатов... Здесь же портрет самой Аушры. Ищу сходство. Признаться, нахожу лишь в отдельных случаях. Но вот Аушра предлагает мне сопоставить отдельные элементы лиц: брови, веки, переносицы, уголки губ, сравнить выражение лиц у ДОН КИХОТА и очень далекого от него типа, предположим, у НАПОЛЕОНА. Да, различия видны, надо лишь привыкнуть вглядываться, анализировать и обобщать.

Диагностика по внешности — самое уязвимое место соционики. Все-таки не в ста процентах случаев выводы совпадают, не каждый, видимо, способен отточить наблюдательность до остроты портретиста или криминалиста. Сразу приходят мысли о необходимости использования вычислительных устройств, средств распознавания образов, ну хотя бы фоторобота... Что за наука без приборного арсенала? Аушра улыбается: хорошо бы, конечно, но ведь сначала нужно доказать, что соционика не игра.

Наука быть собой

Помнится, один архитектор с жаром доказывал исключительность своего предмета. Можно не любить живопись, быть равнодушным к балету, в конце концов, не читать

книг и не ходить в кино, но нельзя не интересоваться архитектурой хотя бы потому, что мы живем и работаем в сооружениях архитектуры. Он прав.

Переносу его логику на соционику. Не потому ли так увлеклись ею преподаватель экономики Аушра Аугустинавичюте и филолог Эгле Ведлугайте, кибернетик Николай Медведев и математик Григорий Рейнин, профессиональный психолог Антонина Волкова-Обозова и инженер Татьяна Пулатова, что жить вне интERTипных отношений попросту невозможно? Повысив свою культуру в области человеческих отношений, мы избавим себя и своих близких от многих ненужных ссор и недоразумений.

— Раньше я считал, что с начальником мне не повезло, — рассказывает исследователь из Каунаса Николай Медведев. — Малопривлекательный человек, казалось мне, зануда и придира. Побывав на лекциях Аушры и увлекшись соционикой, я конечно же первым делом «вычислил» себя и своих знакомых. Начальник-ШТИРЛИЦ оказался заказчиком для меня, ДОН КИХОТА. Вот и разгадка моей к нему скрытой неприязни. Зато, познакомившись с описаниями типов, я узнал, что ШТИРЛИЦ — хранитель порядка и законности, он аккуратнейший и точнейший человек, по нему можно сверять часы и планы. Представьте, эта информация заставила меня пересмотреть свое отношение к начальнику. Не буду врать, что каждое его появление стало для меня праздником, но теперь я стараюсь относиться с пониманием к тому, что прежде вызывало лишь раздражение. И, что интересно, назревавшие было конфликты куда-то подевались. Я нашел противоядие: разговариваю с начальником, как ЭВМ, с машинной интонацией. И при этом он меня выслушивает. Если только увлекаюсь, говорю с жаром, он тут же меня срезает. Как видите, взаимопонимание все-таки возможно. В нашем НИИ теорией интERTипных отношений серьезно увлеклись около двадцати человек. Заинтересовалось руководство института. Наши ученые разрабатывают человеко-машинные системы, поэтому к проблемам передачи информа-

ции очень чутки. Они быстро поняли, что Аушра предложила нам своего рода ключ с правом передачи, открывающий в людях только лучшее. Ведь в конфликтах не заинтересован никто — они отнимают энергию и здоровье у обеих участвующих сторон. А обоюдного усилия, направленного на ликвидацию конфликта, как правило, достаточно, чтобы его не было. Уже одно сознание, что не произвол творится, а действуют объективные закономерности, успокаивает и настраивает на исследовательский подход. А он всегда позитивный.

«Дуальная природа человека» — так Аушра Аугустинавичюте озаглавила свою первую работу по соционике. В названии суть: человек создан существом асимметричным, с более развитой одной функцией из каждой пары (скажем, интроверт — при этом логический и интуитивный), для полноценной жизни он должен найти себе дополнение с наиболее развитыми противоположными из каждой пары функциями (в нашем примере дополняющим будет экстраверт с развитыми чувственным началом и ощущениями).

Обобщая житейский опыт наблюдения над людьми, Аушра открыла фундаментальный закон социального устройства психики: только пара людей с взаимно дополняющими психологическими функциями — дуальная пара — способна полноценно реализовать себя в человеческом обществе. Дуалов отличает идеальное, часто не требующее слов взаимопонимание, они вовремя приходят друг другу на помощь. Совместно обладая всеми сильными качествами, какие только могла природа предоставить человеку, они представляют вместе некий суперорганизм, устойчивый к любым неблагоприятным воздействиям в обществе.

Дуалам всегда хорошо вместе — легко работать, приятно отдыхать, даже молчание содержательно, оно не тяготит. Эти люди благотворно влияют один на другого и с точки зрения здоровья: каждый из них дает дополняющему ту релаксацию, которую порой так тщетно ищет человек. Другим людям тоже комфортно в присутствии дуальной пары, они словно заряжаются той гармонией, которая исходит от дополняющих.

Дуальные отношения — самые плодотворные, безопасные и целительные для людей. Все творческие взлеты выдающихся личностей связаны с присутствием поблизости дуала. Психологическая устойчивость, способность дать отпор агрессии, выдержка и умение понять других — все это становится достижимым в присутствии дополняющего.

—Представители α -квадры — демократы, — говорит Аушра, — поэтому охотно пишут в соавторстве.

На самом деле совместные описания полезны для новой науки еще и потому, что не может один человек глубоко понять психологию всех 16 типов. Вот почему Аушра вместе с Эгле составили описание ГАБЕНА.

—Мои характеристики Эгле дополнила словами, без которых описание ГАБЕНА уже не может существовать.

Статью с характеристикой этико-интуитивного интроверта, ДОСТОЕВСКОГО, Аушра и ее соавтор А. Волкова-Обозова сопроводили выдержками из писем своих подруг, относящихся к этому типу. Появились любопытные уточнения. Лайма Г. говорит: «Очень плохо чувствую себя, когда, не закончив одну работу, получаю другую, тоже срочную. В этом случае теряюсь, берусь за последнюю». А вот каким наблюдением поделилась А. В.: «Если чувство, например любовь, кем-то оскорблено или грубо отвергнуто, у ДОСТОЕВСКОГО появляется жажда мщения. Человек, так поступивший, видится вдруг в самом плохом свете, за ним подразумеваются низость, порочность и т. п. От его действий ищешь противоядия. Пожалуй, в этом случае не думаешь об оценке своего «плана»: дурно ли так поступать, аморально ли. Главное отомстить — беспощадно и окончательно».

А однажды в квартире на улице Грибо, где живет Аушра, зашла речь о пьянстве. Возник вопрос, почему выпивший супруг так неприятен — даже когда еще нет никаких видимых признаков опьянения: сначала становится неприятен, потом убеждаешься, что выпил. И вдруг кто-то заметил: выпивший человек как бы колеблется между своим и родственным ему психологическим типом. Через какое-то вре-

мя догадка подтвердилась. И вред пьянства получил новое, неожиданное подкрепление в соционике. Скажем, муж и жена — в квазитождестве, он — ТУТАНХАМОН, она — ДОСТОЕВСКИЙ. В доме обычно спокойные, дружелюбные отношения. Выпивший муж отчасти становится БАЛЬЗАКОМ — заказчиком для ДОСТОЕВСКОГО. Жена, не привыкшая к тяжести подобных отношений, болезненно переживает перемену. Правда, тут у меня закралось сомнение: а всегда ли выпивка во вред? Ведь полудуал может на время превратиться в дуала, приемник — в активатора. Смена роли с повышением качества?

А ролевая смена психологического типа — неплохое упражнение для супругов, имеющих не очень благоприятные отношения. Ваша жена ГЮГО, а вы ГАБЕН, она контролер, живете «под каблуком»? Не расстраивайтесь и не спешите разводиться. Найдите знакомого РОБЕСПЬЕРА. Для вашей жены он дуал — предел мечтаний, а для вас — заказчик, один из лучших учителей. Войдите в образ этого приятеля, играючи позаимствуйте некоторые привычки, шутки, словечки, жесты. Жена будет приятно удивлена и наверняка вдруг заметит, что муж — не такой уж рохла.

Если же осмыслить возможность ролевого психотренинга на основе соционики серьезно, следует признать, что службы знакомств, консультации по вопросам семьи и брака получают очень эффективное средство как для более точного выбора молодыми людьми спутников жизни, так и для укрепления пошатнувшихся семей. Юноша или девушка смогут заранее узнать признаки наиболее подходящих им психологических типов и тогда, возможно, с большим успехом разглядят среди поклонников своего дуала или активатора. Зашедшая в тупик семейная пара обретет второе дыхание уже хотя бы потому, что не только «плохих людей не бывает», но и «плохих отношений не бывает». Да, да, никакого противоречия с ранее сказанным. Диалектика проявляется в интертипных отношениях во всей своей неисчерпаемой полноте. Например, отношения контроля — куда, казалось бы, хуже.

Однако и в них есть достоинства. Например, прочность, стабильность, уважение подконтрольного к контролеру и стремление контролера постоянно опекать «более слабого». Тактично обратив внимание супругов на эти стороны их отношений, можно помочь им найти приятное там, где они по привычке ищут лишь отталкивающее.

Перспективы соционики многообразны. Представьте, как преобразится вся система профориентации. Известно ведь, что ГЮГО становятся хорошими медиками, ТУТАНХАМОНЫ — прирожденные архитекторы, ЖУКОВЫ — блестящие военачальники, ГЕКСЛИ — превосходные маркетологи. Причем типы определяют не просто объективные склонности, но и внутренние мотивы. Можно не сомневаться, что девуш-ка-ГЮГО не раз перебинтовывала перебитую лапку дворовой собаке, а мальчишка-ЖУКОВ то и дело верховодил в дворовых батальях. В этих случаях совет специалиста по соционике совпадет с затаенным желанием молодого человека.

Лайма Станкявичюте по-своему объяснила шумный успех баскетболистов каунасского «Жальгириса» в чемпионате 1985 года. Оказалось, что все ведущие игроки команды — представители типов α -квадры, лишь двое попали в β -квядру, но зато между собой эти двое — активаторы. Не отсюда ли такое взаимопонимание каунасцев на площадке, предугадывание следующего хода товарища, отменное видение друг друга? А вот основные соперники «Жальгириса» баскетболисты ЦСКА оказались из трех разных квадрантов, причем между некоторыми игроками даже конфликтные отношения. Уже из этого примера видны огромные возможности соционики при подборе спортивных команд, определении состава на игру с конкретным соперником.

А представляете, как важно правильно подобрать актера на роль! Все, видимо, согласится, что Вячеслав Тихонов хорошо сыграл роль советского разведчика Исаева-Штирлица в популярном телесериале «Семнадцать мгновений весны». Не умаляя заслуг актера и режиссера, отметим все-таки, что Тихонов относится к типу ШТИРЛИЦ — этим многое сказано.

Лучшие педагоги, такие, как Шалва Амонашвили, утверждают, что почти не встречается неспособных детей — есть неумелые учителя. Но ведь мы теперь знаем, что для успешной передачи информации есть оптимальные отношения. Не потому ли порой товарищ по парте понятнее объясняет урок, чем опытный преподаватель?

Проблемы совместимости экипажей для выполнения работ в экстремальных условиях, кадровые вопросы, создание клубов по интересам, даже подбор соседей по палате в санаториях — эти и множество других задач могут быть решены соционикой. Ловлю себя на мысли, что чуть ли не все, связанные с участием людей. А разве существуют на свете другие задачи?

Алфавит из восьми букв

Начнем с таблицы интертипных отношений, составленной В. Ляшкявичюсом по материалам исследований А. Аугустинавичюте. Автор взял на себя смелость несколько изменить привычный для социоников вид таблицы, вынеся модели А и Ю за ее пределы. Модели А 16 типов рассредоточены по всей книге, где каждая дается в контексте разбора конкретного типа.

Для облегчения дальнейшего понимания материала ниже приводится расшифровка восьми соционических функций, или, по Юнгу, психических функций. Поскольку аппарат восприятия информации у каждого свой, не будем ограничиваться какой-нибудь одной трактовкой, а предложим сразу несколько, на выбор¹.

¹ См.: *Аугустинавичюте А.* Смысловое содержание используемых в соционике символов // 16: Ежемесячный журнал по вопросам соционики, 1990, № 3; *Гирилович Д., Филимонов С., Шепетько Е., Шехтер Ф.* Аспекты: смысловое содержание // Там же; *Онуфриенко И.* Формула типа личности // Соционика: Информационно-реферативный бюллетень. Новосибирск — Киев, 1990.

Функции	Физическое значение	Социальное значение
● Волевая сенсорика	Форма, цвет, масса, сила объекта, его кинетическая энергия и готовность ее использовать	Воля людей, их вес, влияние, физическая и военная сила, внешность, мобилизованность, власть, инициатива, желания
▲ Интуиция возможностей	Потенциальная энергия объекта, его внутреннее содержание и возможности	Способности людей, их внутренние качества, умение объединять фрагменты в единое целое, оценка ситуации, абстрактное
■ Деловая логика	Факты, события, их причинно-следственная связь, внешнее движение объектов, процессы, знания	Поступки, методы, чувство логичности, возможности противодействия происходящему, прагматичность, целесообразность, умение работать, уровень квалификации
⌚ Этика эмоций	Внутренние процессы в объектах, их динамика, интенсивность, возбужденность	Эмоции людей, настроение, переживания, энтузиазм, тревога, паника, чувство этичности внутренних импульсов, романтизм
○ Сенсорика ощущений	Внутренняя ситуация объекта среди других объектов, их воздействие на его самочувствие	Ощущения, возникающие от окружающей реальности, здоровье, голод, жажда, боль, усталость, ощущение места в пространстве, эстетическое удовлетворение
△ Интуиция времени	Внешняя ситуация объекта среди других объектов, то есть во времени. Промежутки времени между событиями, их продолжительность, последовательность, быстрота	Чувство времени, своевременности, спешка, ощущение законченности ситуации, представление перспектив, чувство истории, воображение, мечты, предчувствия, планирование, ритм, внутренняя гармония
□ Логика соотношений	Система закономерностей и взаимоотношений в природе. Расположение объектов и расстояние между ними. Иерархия. Формально-логические отношения	Чувство логичности, разумности. Дистанция между людьми, система взаимоотношений в обществе, общественные законы. Организация, официальные отношения людей. Рассуждения
⌚ Этика отношений	Притягательная сила объектов и их "нужность" друг другу	Отношения между людьми, нравственность, порядочность, любовь, дружба, презрение, неприязнь, симпатии, чувство этичности отношений, желания

Таблица интертипных отношений А. Аугустинавичюте

Квадра	№	Название типа	Представитель типа	Отношения между							
				ДОН КИХОТ	ДЮМА	ГЮГО	РОБЕСПЬЕР	ГАМЛЕТ	МАКСИМ	ЖУКОВ	ТУТАНХАМОН
				1	2	3	4	5	6	7	8
α	1	Интуитивно-логический экстраверт	ДОН КИХОТ	Т	Д	А	З	п	р	д	М
	2	Сенсорно-этический интроверт	ДЮМА	Д	Т	З	А	р	п	М	д
	3	Этико-сенсорный экстраверт	ГЮГО	А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р
	4	Логико-интуитивный интроверт	РОБЕСПЬЕР	З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П
β	5	Этико-интуитивный экстраверт	ГАМЛЕТ	П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З
	6	Логико-сенсорный интроверт	МАКСИМ	Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А
	7	Сенсорно-логический экстраверт	ЖУКОВ	д	М	п	р	А	З	Т	д
	8	Интуитивно-этический интроверт	ТУТАНХАМОН	М	д	р	п	З	А	Д	Т
δ	9	Сенсорно-этический экстраверт	НАПОЛЕОН	сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД
	10	Интуитивно-логический интроверт	БАЛЬЗАК	пп	сэ	К	квт	Р	П	пД	ро
	11	Логико-интуитивный экстраверт	ДЖЕК	квт	К	сэ	пп	д	М	п	р
	12	Этико-сенсорный интроверт	ДРАЙЗЕР	К	квт	пп	сэ	М	д	р	п
γ	13	Логико-сенсорный экстраверт	ШТИРЛИЦ	п	р	д	М	сэ	пп	квт	К
	14	Этико-интуитивный интроверт	ДОСТОЕВСКИЙ	р	п	М	д	пп	сэ	К	квт
	15	Интуитивно-этический экстраверт	ГЕКСЛИ	ро	пД	П	Р	квт	К	сэ	пп
	16	Сенсорно-логический интроверт	ГАБЕН	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	сэ
Модель А				▲□ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲	◻▲ ○● ◻▲ ◻▲
				№	1	2	3	4	5	6	7

(составлена В. Ляшкявичюсом)

представителями типа																Признаки типов				Аристократы/демократы	Модель Ю
НАПОЛЕОН	БАЛЬЗАК	ДЖЕК	ДРАЙЗЕР	ШТИРЛИЦ	ДОСТОЕВСКИЙ	ГЕКСЛИ	ГАБЕН	Иррациональные/рациональные (Цикло/Шизо ТИМЫ)	Динамики(дин)/статик(ст)	Вопросительные(?)/утвердительные(!)	Позитивные(+)/негативные(-)	Аристократы/демократы									
9	10	11	12	13	14	15	16	ир	ст	?	+										
сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	ир	ст	?	+	Демократы	▲□○●								
пп	сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	ир	дин	!	-		○●▲□								
квт	К	сэ	пп	д	М	п	р	рац	дин	!	+		◻▲○□								
К	квт	пп	сэ	М	д	р	п	рац	ст	?	-		□▲●◻								
п	р	д	М	сэ	пп	квт	К	рац	дин	?	-	Аристократы	◻▲○□								
р	п	М	д	пп	сэ	К	квт	рац	ст	!	+		□●▲◻								
ро	пД	П	Р	квт	К	сэ	пп	ир	ст	!	-		●□◻▲								
пД	ро	Р	П	К	квт	пп	сэ	ир	дин	?	+		▲◻●●								
Т	Д	А	З	п	р	д	М	ир	ст	?	-	Демократы	●◻□▲								
Д	Т	З	А	р	п	М	д	ир	дин	!	+		▲◻●●								
А	З	Т	Д	ро	пД	П	Р	рац	дин	!	-		■▲○◻								
З	А	Д	Т	пД	ро	Р	П	рац	ст	?	+		◻●▲■								
П	Р	ро	пД	Т	Д	А	З	рац	дин	?	-	Аристократы	■○▲◻								
Р	П	пД	ро	Д	Т	З	А	рац	ст	!	+		◻▲●■								
д	М	п	р	А	З	Т	Д	ир	ст	!	-		▲◻□○								
М	д	р	п	З	А	Д	Т	ир	дин	?	+		○■◻▲								
●◻	▲■	■▲	●◻	■○	◻▲	▲■	○■	Д-дуал, полное дополнение; Т-тождество; А-активация; З-зеркальные; пД-полудуал; ро-родственные; д-деловые; М-миражные; пп-полная противоположность; сэ-суперэго; квт-квазигодство; К-конфликт; Р-ревизор, контролер; р-ревизуемый, подконтрольный; П-передатчик, заказчик; п-приемник, исполнитель													
9	10	11	12	13	14	15	16														

СКВОЗЬ ПРИЗМУ СОЦИОНИКИ

Как мои родители украли у государства 5 тыс. рублей

Двумя потрясениями в своей жизни я обязан родителям. В 13 лет они, не считаясь с моим мнением, определили меня в физико-математическую школу. Гуманитарные наклонности единственного сына не были замечены, зато под мое будущее подвели надежную базу. После физматшколы, естественно, я поступил в технический вуз. И лишь став инженером, обрел собственную волю и решил на крутой перелом в своей судьбе — пошел в газету, начав зарабатывать на жизнь копеечными гонорарами. И мать и отец — каждый по-своему — осудили мой «легкомысленный» поступок, так и не поняв, что столь экстравагантным способом мне пришлось исправлять заложенную ими ошибку.

Отнюдь не тая на родителей обиду (понятно ведь: хотели как лучше), я не раздумал: как двое неглупых, образованных людей не сумели разглядеть самого элементарного в натуре своего сына? Более того, узнав соционику, я обнаружил, что они в свое время не разобрались даже в самих себе. Отцу гораздо лучше, чем техника, дается общение с людьми — вот бы и специализировался в социальной сфере. Мать — прирожденный воспитатель маленьких детей, а потратила лучшие годы на чуждое ее природе инженерное дело.

В советские времена по страницам педагогических изданий гуляло словечко «профорентация», за казенным звучанием которого не скрывалось сколько-нибудь обоснованной методики выбора. Одно из самых важных в жизни человека решений принималось методом проб и ошибок. А совершались эти пробы и ошибки во всевозможных

кружках и объединениях по интересам, каковых в околошкольной системе было предостаточно.

Одного только не учли отцы подростковой педагогики: за выбор профессии и увлечения ответственны разные функции сознания. Но давайте милостиво простим теоретикам советской профорентации эту фундаментальную ошибку — они ведь тоже не знали соционики.

Вот и получали тысячи таких, как я, никому не нужные дипломы, обходившиеся государству по меньшей мере в 5 тысяч советских рублей (а это по тогдашнему курсу 7 тысяч долларов США) каждый. И некого винить.

Земной антагонизм «космических братьев»

Переполненный актовъый зал знаменитого московского вуза замер в томительном ожидании. Ждали прибытия космонавтов, недавно установивших мировой рекорд длительности нахождения на околоземной орбите. Вскоре зал приветственно загудел, встречая героев, один из которых когда-то окончил именно этот институт. Гости, сопровождаемые, как обычно, местным начальством, стали рассаживаться за длинный стол президиума. Эта нехитрая процедура вызвала неожиданную заминку, не укрывшуюся от глаз публики. С немалым удивлением и разочарованием было замечено: два «ветерана космической вахты» заняли места с противоположных сторон стола. Неоправданно попавшее в центр композиции административное руководство вуза с понятной скромностью пыталось стянуть космонавтов к центру, но натолкнулось на их решительное противодействие.

Мой коллега, освещавший космическую тематику в газете, где я работал, конфиденциально поведал всем окружающим: после приземления недавние партнеры по работе на орбите не выносят присутствия друг друга, но по иронии обршившейся на них славы вынуждены совместно посещать

торжественные митинги трудящихся. В то время меня удивила эта информация: если двух людей на целый год заперли в тесном пространстве орбитальной станции, должно быть, перед этим с ними работали специалисты по космической психологии, неоднократно тестировали кандидатов на полет, установили их психологическую совместимость...

Значительно позднее, взглянув на тех же космонавтов с позиции соционики, я чистосердечно посочувствовал им — их связывали отношения полной противоположности.

Продуктивные в совместной деятельности и даже неплохие, когда партнеры остаются один на один, эти отношения весьма конфликтногенны, если появляется кто-то третий. При этом партнеры, вопреки личному опыту общения, могут отзываться друг о друге крайне негативно. Выходит, если кто-то из психологов и решал проблему совместимости экипажа, то подошел к ней чисто утилитарно: для выполнения полетного задания эти два космонавта подходят друг другу — у обоих одни и те же сильные качества, но у одного экстра-, у другого — интровертивного характера. К любой совместной работе партнеры подходят как бы с противоположных сторон, благодаря чему добиваются стереоскопического видения проблемы. Гораздо трудней дается в отношениях полной противоположности бытовая совместимость. Такие партнеры утомляют друг друга, взаимный обмен информацией быстро иссякает, шутки одного непонятны другому и раздражают его. Возникает потребность отдохнуть наедине, переключиться на кого-то другого, — но как раз всего этого и не может предоставить орбитальная станция.

Люди, связанные подобными отношениями, могут общаться взаимобезопасно, но только не в условиях длительно существующих малых групп, таких как семья, класс, малый производственный коллектив и, конечно же, космический экипаж. Не знаю, что там важного для исследования околоземного пространства совершили эти двое, — все равно в те годы правды не сообщали, — но вполне очевидно: они стали участниками, а точнее сказать, жертвами

жестокоего эксперимента, перенесенного с орбиты в актовые залы, где им предстояло доигрывать роль «космических братьев». Было заметно, что на послеполетную часть эксперимента сил уже явно не хватало.

Если отбросить мысль о зловещем замысле психологов, остается предположить: будь у специалистов по подготовке экипажей на вооружении соционика, отважным космонавтам не пришлось бы, кроме невесомости, испытывать еще и дискомфорт полной противоположности.

Техника безопасности стресса

Допустим, вас, ТУТАНХАМОНА, жизнь свела со ШТИРЛИЦЕМ. Оставь вас, конфликтеров, наедине — перья полетят. Зато появишься в вашем обществе ДОСТОЕВСКИЙ, дуал ШТИРЛИЦА, тому сразу станет хорошо, а ТУТАНХАМОН будет достаточно комфортно себя чувствовать в присутствии квазитождественного партнера. Единственное условие благополучия этой компании — ТУТАНХАМОН ни в коем случае не должен вступать в спор одновременно с обоими: во-первых, дуалов не разъединишь, во-вторых, квазитождественный, в принципе хорошо к тебе относящийся, в отдельных случаях может и крепко повздорить. Другим «третьим», кто может разрядить обстановку, готов быть ЖУКОВ — дуал ТУТАНХАМОНА и квазитождественный ШТИРЛИЦА.

Даже не умея точно определять психологические типы, можно соблюдать элементарную «технику безопасности», чтобы не загонять людей в стрессовые ситуации. К примеру, не надо интроверта назначать руководителем. Не заставляйте динамика¹ работать натурщиком. Безвольного РОБЕСПЬЕРА не надо принуждать прыгать с парашютом. А от разговорчивого БАЛЬЗАКА не требуйте молчания.

¹ В каждой дуальной паре представитель одного типа — динамик, другого — статик (см. таблицу интERTипных отношений).

Помните, что сверхпунктуальный ШТИРЛИЦ не простит вам даже трехминутного опоздания. А прирожденный чистоплюй ДРАЙЗЕР будет беситься, если со стола не собраны крошки. Не просите у вечного коллекционера МАКСИМА подарить даже ненужную ему вещь. А высокопарного ГЮГО не упрекайте в безвкусице. ГЕКСЛИ всегда чуточку театрален, простите ему эту слабость. А сентиментальный ДЮМА не поймет ваш призыв к сдержанности чувств. Подобные рецепты можно выдавать до бесконечности.

Чего не учел Лев Толстой

Соционика — это призма, по-своему преломляющая свет, идущий от всех явлений жизни, в которых участвует человек. Даже на привычные вещи начинаешь смотреть иначе, зная психологическую подоплеку сложившихся вокруг них отношений.

Аушра Аугустинавичюте читает книги и смотрит фильмы не совсем так, как другие люди. Ну что, казалось бы, нового можно вычитать в романе «Война и мир», о котором написаны десятки трактатов? А вот что.

Разумеется, всех персонажей романа Аушра «раскидала» по психологическим типам¹.

Порой для этого достаточно одной реплики, иногда вывод делается по совокупности поступков. Нередко подробные описания внешности, характера, на которые так щедр Лев Николаевич, позволяют поставить «диагноз». Оказалось, в «Войне и мире» действуют все 16 типов. Аушра встречала лишь один роман, столь же разнообразно «населенный», — «Сагу о Форсайтах» Голсуорси. Кстати,

¹ Спустя десятилетие эту работу продолжила киевский филолог и соционик Анна Прохорова (см. ее статьи в журнале «Соционика, ментология и психология личности». Киев, 1995, № 1, с. 59-70, 1996, № 1, с. 53-57, 1996, № 3, с. 59-66). Не все ее диагнозы совпадают с определениями Аушры, но общее видение как романа, так и личности Толстого сходное.

по одному этому признаку оба произведения с точки зрения соционики конгениальны.

Наташа Ростова — НАПОЛЕОН, как и сам писатель, поэтому автору так близки и понятны все ее поступки, даже самые странные (например, история с Анатолом Курагиным). Между прочим, у прозаиков любимые герои чаще всего относятся к тому же психологическому типу, что и сами авторы. Живописцы, напротив, пишут идеал с дуально-го типа, поскольку дуал представляется человеку воплощенным совершенством.

Пьер Безухов — БАЛЬЗАК — полное дополнение и Наташи, и самого Толстого. Если Наташу автор глубоко понимает, то Пьера он искренне любит. Не оттого ли некоторая идеализация героя (как, впрочем, и Кутузова — тоже БАЛЬЗАКА)?

Андрей Болконский — ГАМЛЕТ, доморощенный философ. Вспомним его беседы с Пьером, в которых Андрей неизменно берет верх не столько из-за превосходства интеллекта, сколько из-за типологической асимметрии: Безухов для князя подконтрольный, экстравертивная этика — сильное место ГАМЛЕТА и слабое БАЛЬЗАКА. Нежная привязанность Андрея к княжне Марье легко объяснима: она — МАКСИМ, брат и сестра выросли в дуальных отношениях, ближе никого не было.

Почти все отношения героев прописаны с такой точностью, что могут служить эталонами для учебного пособия по соционике. Лишь в двух случаях Толстой, по мнению Аушры, ошибся либо просто не разглядел истинных отношений. Старые супруги Ростовы (муж — БАЛЬЗАК, жена — ГЮГО) должны были находиться в конфликте, в романе же у них нежно-идиллические отношения. И Кутузов почему-то оказался под контролем у своего адъютанта Андрея Болконского. Разумеется, мудрый полководец не поступил бы столь опрометчиво, создав себе дискомфорт. Впрочем, две ошибки на четыре десятка персонажей с примерно семью сотнями связей между ними — приемлемый процент брака. И редко для какого писателя достижимый.

Радуга интERTипных отношений

Соционика не менее гармонична, чем Периодическая система Менделеева. И информация здесь не менее плотно «упакована». Там по столбцам и строкам распределены химические элементы, и по месту в таблице легко определить атомные свойства, химическую активность. Здесь — типы людей, а считается информация о возможностях их носительной совместимости.

Дуальные отношения — максимально комфортные. Само нахождение поблизости от дуала воспринимается как радость. Существуют также чреватые психологическим напряжением и неуправляемой ссорой конфликтные отношения. Поэтому велико искушение считать дуальность и конфликт двумя противоположными полюсами качества отношений. Так, кстати говоря, лет двадцать назад и считали первые соционики. Благодарили судьбу, если она подкидывала им партнеров, находящихся с ними в отношениях дуальности или активации. И всеми силами старались не оказаться в конфликтных отношениях или под контролем. Остальные 12 типов отношений представлялись чем-то вроде срединной части спектра: от желтого до синего, «ни рыба ни мясо».

За прошедшие годы теория интERTипных отношений дифференцировалась, представления о специфике каждого типа отношений уточнились, взгляды на них стали более диалектичными. Многочисленные наблюдения над различными парами и группами людей показали, что дуальные, к примеру, отношения не всегда означают сердечную дружбу и взаимную приязнь — достаточно сказать, что в дуальных отношениях находились Бонапарт (по типу, естественно, НАПОЛЕОН) и Кутузов (БАЛЬЗАК). Другая пара дуалов — Гитлер (ГАМЛЕТ) и Сталин (МАКСИМ) силой своего противостояния заставили содрогнуться мир.

В то же время соционическая практика стала подбрасывать такие парадоксальные примеры, как любящая семейная пара конфликтеров; чиновник, идеализирующий своего начальника — соционического контролера... Был период

кризиса соционики, когда многим исследователям казалось: в теории — одно, а в жизни — совсем другое. Этот кризис разрешился во многом благодаря исследованиям киевского соционика Игоря Калинаускаса, который показал: каждый тип межличностных отношений выявляет определенную проблему. Пока проблема не решена, человек притягивает к себе партнеров преимущественно того психологического типа, отношения с которым позволяют эту проблему осознать. В этом смысле каждый тип отношений необходим и способствует развитию личности.

Как мы уже знаем, плохих людей не бывает — есть лишь неблагоприятные взаимодействия между людьми, побуждающие их порой отзываться друг о друге не лучшим образом. Точно так же не бывает плохих отношений — всякие зачем-то нужны. Поэтому в дальнейшем мы будем учитывать, что, скажем, ожесточенные споры, часто возникающие у партнеров, находящихся в отношениях суперэго, — свидетельство не плохих отношений, а того, что эти двое решают для себя проблему выживания. Нелегкая проблема проявляется в нелегких отношениях. А очень веселые, бодрящие и одаривающие высоким взаимопониманием зеркальные отношения порой омрачаются неумением партнеров помочь друг другу не потому, что этот тип отношений недостаточно хорош, а потому, что «зеркало» означает решение проблемы самореализации.

Наиболее комфортные отношения объединяют четверки типов в так называемые *квадры*, которых тоже четыре (см. таблицу В. Ляшквичюса). Квадра — своего рода психологическая семья. В каждой из них существуют сходные взгляды на жизнь, этические нормы, понятные только своим шутки, намеки, недомолвки. Квадра объединена общим поведенческим стилем, или, как принято говорить в соционике, духом. Атмосфера одной квадры обычно чужда и дискомфортна для представителей любой другой квадры.

Пример такой психологической семьи — Атос (РОБЕС-ПЬЕР), Портос (ДЮМА), Арамис (ГЮГО) и д'Артаньян (ДОН КИХОТ). Им всегда хорошо вместе. Объединившись,

квадра способна добиться любой цели, причем играючи, без чрезмерного напряжения. Вместе они защищены и испытывают ощущение человеческой полноты. Когда ты в своей квадре, мир кажется тебе заполненным, люди остальных психологических типов уже лишние. Впрочем, как подметила Аушра, гармоничное общение в квадре хорошо лишь до тех пор, пока есть объединяющая задача. Когда она выполнена (к примеру, получены подвески королевы), квадра может распасться, что и произошло с героями Дюма.

Отношения *активации* — вторые по уровню психологического комфорта после дуальных. Активация — это прекращающийся праздник, хотя в конце концов он может немного утомить.

Тождественные — отношения между людьми, относящимися к одному и тому же типу личности, как правило, вполне равные и спокойные. Такие люди прекрасно понимают друг друга, способны качественно передавать один другому информацию; разнясь в возрасте, опыте и профессиональных навыках, они — лучшие учителя для «таких же, как я». Но вот поддержать друг друга в трудной ситуации тождественным трудно: они не могут дополнять партнера, прикрыть, как это делают дуалы, слабые места — ведь слабость, как и достоинства, у них идентичны.

Зеркальные — четвертый тип внутриквдровых отношений, в котором один партнер словно пародирует другого. Если при этом не задеты жизненно важные интересы людей, отношения воспринимаются как веселые. Однако обоюдная слабость партнеров, причем «вывернутая» зеркальным отражением, нередко служит поводом для взаимной критики, а то и раздражения. Но все-таки это разногласия между своими, безусловно близкими и понятными людьми. И тождественные и зеркальные отношения словно заключают в себе внутреннюю теплоту высшего психологического родства, обусловленного принадлежностью к одной квадре.

С представителями соседних квадр (см. таблицу В. Ляшкявичюса) тоже могут быть достаточно теплые отношения.

В особенности если они симметричные, то есть партнер относится ко мне точно так же, как я к нему. Симметричны четыре типа отношений между соседними квадрами.

Высокой комфортностью отличаются *полудуальные* отношения. Это почти такое же дополнение, как в дуальном типе отношений, но не по двум информационным аспектам, а только по одному. Такая половинчатость определяет «мерцающий» характер комфорта этих отношений: то он чувствуется, то куда-то исчезает. Полудуальность подходит для совместной учебы, для необременительных путешествий. А также для непродолжительных романов — бурных, но ни к чему не обязывающих. Полудуалы — замечательные любовники, если их ничем не привязывать. Брак в этом типе отношений может быть приятным, но не всегда продолжительным.

Первоначальный импульс сближения отличает *родственные* отношения. Но после быстрого узнавания себе подобного возникает недоумение, связанное с тем, что похожий на тебя и вроде бы понятный тебе человек часто болезненно задевает твое самолюбие. В иных ситуациях выясняется, что я столь же чувствительно задеваю «родственника», как правило, сам того не желая. Двойственность этого типа отношений неискоренима и при дальнейшем общении. В расширенном «человеческом контексте», среди множества различных людей родственник обеспечивает поддержку. Оставшись наедине, вы часто бываете неприятно поражены немотивированной взаимной задиристостью и неуступчивостью. Ну в точности как среди кровных родственников: среди чужих мы — свои, среди своих — чужие.

Неплохими могут быть *деловые* и *миражные* отношения. Первые, как следует из названия, оправдывают себя скорее в делах; они тотчас портятся, если исчезает предмет сотрудничества. Миражные отношения — это отсутствие как противоречий, так и плодотворного информационного обмена. Люди не мешают друг другу, но могут друг без друга обойтись.

Соседние квадры связаны также четырьмя типами асимметричных отношений. Названий у этих четырех всего

два: *социальный заказ* и *социальный контроль* (ревизия). Представитель каждого социотипа для кого-то является *передатчиком*, а для кого-то *приемником* (таковы две ипостаси социального заказа). Кроме того, для представителя одной из соседних квадрансов — *контролер*, для представителя другой — *подконтрольный*. Асимметричные отношения словно сшивают квадрансы в единый социон, образуя так называемые кольца заказа и контроля. Благодаря существованию этих колец осуществляется социальный прогресс — передача информации от одних квадрансов к другим.

Диалектика прогресса такова, что он, с одной стороны, необходим для совершенствования социума, с другой — не всегда комфортен для его субъектов. Асимметричные отношения — своего рода плата личности за свое развитие и включенность в социум. Особенно нелегко бывает находиться в отношениях контроля.

Отношения социального заказа весьма конструктивны и безболезненны для партнеров, когда позиции «старшего» и «младшего» в этой асимметричной паре совпадают с аналогичными позициями в жизни: например, учитель — передатчик, ученик — приемник или социальный заказ направлен от начальника к подчиненному. При несовпадении векторов социального и «отношенческого» неизбежен бунт приемника, возмущенного тем, что передатчик его не слышит или слышит, но не понимает.

Еще более дискомфортны отношения социального контроля. В такой паре контролер сравнительно меньше уязвим, но чаще вынужден преодолевать свое раздражение при контактах с подконтрольным. Этот же, в свою очередь, бьется из-за собственного бессилия, психологической незащищенности перед контролером. Длительное пребывание в поле воздействия контролера вызывает неуверенность в себе, закомплексованность, а часто и соматические расстройства. Долгое тесное общение с подконтрольным приводит контролера к ощущению неудовлетворенности общением, ощущению собственной неправоты перед «слабым», которую преодолеть разумом очень трудно.

Для брака из четырех типов асимметричных отношений приемлем лишь один: муж — передатчик, жена — приемник. И то лишь в том случае, если мужская и женская роли в семье соответствуют классически патриархальным. (Для феминисток и инфантильных мужчин-подростков пригоден обратный вариант: жена — передатчик).

К сожалению, наиболее тяжелые для семейной жизни асимметричные отношения — оба типа социального контроля — хуже других поддаются коррекции. Если такие браки не распадаются сами, супруги сохраняют их ценой собственного здоровья. При этом контролер сравнительно меньше страдает физически, но скорее может испортить свой характер. Подконтрольный же первым заболевает, но либо заставляет себя через силу тащить дальше бремя тяжелого брака, либо становится инициатором разрыва.

Отношения противоположащих квадрансов — α и γ , а также β и δ (см. таблицу В. Ляшквичюса) — наименее комфортны. Но если партнеры в отношениях *полной противоположности* все же могут сравнительно тепло взаимодействовать — либо наедине, либо в группе под названием «клуб», остальные три типа отношений противоположащих квадрансов более чреватны взаимным дискомфортом.

Отношения *квазитождества* — достаточно мягкие, но до определенного предела, за которым возможны серьезные разногласия. Это так называемые клубные отношения (наряду с тождественными, зеркальными и отношениями полной противоположности). Интересы совпадают, поле деятельности обычно идентичное или близкое, всегда есть о чем поговорить. Но вот взгляды на одни и те же предметы до обидного разнятся. Это объясняется тем, что сильные функции сознания одного партнера соответствуют аналогичным сильным функциям другого, но находящимся в подсознании. Из-за этого бывает трудно что-либо доказать квазитождественному. Мнимая близость чревата недопониманием и раздражением. Обоюдный конструктивный настрой поначалу сближает, но ощущение недостижимого

согласия вскоре разделяет партнеров. Из-за этой мнимости полного взаимопонимания среди квазитождественных часто возникают брачные союзы. Но единства и теплоты в таких семьях зачастую нет. Браков, заключенных между людьми, связанными этим типом отношений, может быть, больше, чем любых других, кроме дуальных. Строятся, так сказать, средние семьи — достаточно прочные, но со своими неразрешимыми проблемами.

В отношениях *суперэго* партнеры одновременно интересны друг другу и болезненно непонятны. Интерес нередко провоцирует влюбленность, не обещающую, однако, безоблачных отношений в браке. Непонятность трансформируется в спонтанное нанесение взаимных обид. Выхода из этого порочного круга в одиночку найти практически не удастся. Однако для «нештатных» ситуаций именно отношения суперэго могут стать наиболее плодотворным вариантом взаимовыручки.

Конфликтные отношения словно объединяют тяжелые аспекты отношений социального контроля и суперэго. Образуя говоря, каждый из партнеров рано или поздно обречен наступить на мозоль другого, причиняя ему боль. Цивилизованность конфликтеров позволяет им лишь отсрочить этот малоприятный момент, но никак не избежать его. Партнеры, как никакие иные в соционе, во всем отличны один от другого. Этим, правда, обусловлен их взаимный интерес. На расстоянии они могут уважать друг друга, а иногда и объявлять о дружбе. Но это та дружба, при которой далекая дистанция единственно приемлема. Общение же на близкой дистанции поистине разрушительно для здоровья партнеров. И, кроме удаления субъектов, трудно найти способы урегулирования конфликта.

Дуалы, вернитесь в объятия друг друга!

Во времена моей юности, выпавшей на 60-е годы, произошла одна из многочисленных и потому малоприметных вариаций моды: заполонившие бальные залы и танцплощадки

твист и шейк заставили танцующих разомкнуть объятия. Тенденция танцевать поодиночке сохранилась и в последующие десятилетия, теперь уже в дискотеках. Однажды я сопоставил этот общеизвестный факт с другим, тоже общеизвестным: начиная с 70-х годов (заметьте, примерно на десятилетие позже распада танцующих пар) стало резко возрастать количество разводов, в европейско-североамериканском ареале нашей цивилизации процент распадающихся браков подошел к 50. Есть ли между двумя закономерностями связь? Ответ очевиден: о ней-то я и веду речь.

В 70-е годы талантливый московский изобретатель Игорь Алексеевич Остряков исследовал распределение пиков кожного электропотенциала. Среди прочих выводов он сделал и такой, вполне согласующийся с народными традициями: чаще всего молодые люди влюбляются в тех, чей кожный электропотенциал дополняет их собственный. Знакомства с незапамятных времен происходили на танцах. Разумеется, никому из парней и девушек не приходило в голову определять совместимость с помощью биопотенциометра — вполне хватало танцев. Если взаимные прикосновения приятны, знакомство продолжалось, — люди привыкли доверяться подсознательным ощущениям.

Смена танцевальной моды отменила и такой важнейший механизм поиска возлюбленного, как прикосновения. Ненамеренные, а потому прямо обращенные к подсознанию прикосновения ладоней, локтей, плеч. Так, в тонко организованной тактильной игре молодые люди находили идеально подходящих партнеров. И, что интересно, партнеров не только сексуальных, но и подходящих для семейной жизни. Идеальные для семьи отношения — дуальные, или отношения полного дополнения. Именно в дуальном поле человек ощущает максимальный комфорт, достигается оптимальный энергообмен, дуалы мгновенно понимают друг друга, оказывают взаимную поддержку, любая совместная работа превращается в приятное времяпрепровождение, долго не наступает усталость. Дуал дает защиту от любой психологической аг-

рессии, создает для человека атмосферу непрекращающегося тихого праздника, на фоне которого протекает жизнь.

Человек наделен каким-то особым механизмом поиска дуала. И часть этого механизма — наверняка восприятие кожных потенциалов в танце. Во всяком случае, явное большинство людей сенсорного типа (а их примерно половина всех живущих, другая половина — интуитивные) находят дуалов с помощью танцев. Стоит это осознать — и, хочется думать, одиноко прыгающие в дискотечном полумраке фигуры вновь соединятся в пары. Ведь если утрачен естественный механизм поиска дуалов, будет больше браков между людьми, состоящими в неблагоприятных отношениях. И, как следствие, больше разводов. Что, на мой взгляд, и происходит вот уже четверть века. Никаких приемлемых рецептов сохранения института брака мне не попадалось. Кроме самого простого, который ненавязчиво подсказывает соционика, — довериться природному чутью человека.

Зоопсихологические исследования показали, что у животных, за исключением больных, все складывающиеся пары — дуальные. Лишенные человеческих предрассудков, наши меньшие братья полностью доверяются сенсорному поиску, их брачные игры не подвержены моде и потому неотменимы.

Мы так исказили свою природу, что дуальные супружеские пары становятся все большей редкостью. Часто наблюдая за пассажирами в метро, я вижу, что среди пожилых доля дополняющих пар выше, чем среди молодых. В их время еще танцевали мазурки и вальсы!

Дуалам легче живется — им и умирать легче. Замечено: жизненная программа дуальных супругов выстраивается так, что один не намного переживает другого. Сам уход человека в дуальном присутствии облегчается и высветляется.

Найти дуала — большинство соционических задач сводится к этой цели, будь то построение семьи, формирование коллектива, поиск деловых партнеров или заключение политического альянса. Как достичь дуализации или хотя бы приблизиться к ней?



Наука жить среди людей

Модуль Юнга

Личность

Любому инженеру и студенту-технарю известен модуль упругости, названный именем английского ученого Томаса Юнга. Без этого параметра не обойтись ни в сопротивлении материалов, ни в строительной механике, ни в материаловедении.

Но был еще один Юнг, швейцарец, родившийся столетием позже, — Карл Густав, определивший константы в другой науке — аналитической психологии. По аналогии ее можно было бы назвать сопротивлением человеческого материала, строительной механикой общества, коллективоведением (да простится мне этот неуклюжий словесный кентавр).

Модуль, введенный этим, вторым Юнгом, в университетах почти не изучался и на протяжении полувека оставался не понят и почти забыт. А ведь он — назову его модулем психологической упругости — куда более важен, чем параметр из сопромата: мосты строят не все, а человеческие отношения вынужден строить каждый. Из-за ошибок в техническом расчете может рухнуть здание или конструкция. Ошибки в расчетах межличностных отношений остаются незамеченными, ненаказанными. Когда же рушатся семьи, коллективы, личные судьбы людей, газеты не дают сенсационных репортажей о страшных авариях. Потому что к авариям психологическим мы преступно привыкли.

На инженера учат пять-шесть лет, да и на производстве молодому специалисту не сразу доверят ответственный объект — изволь сначала доказать, что сопромат ты сдавал не по шпаргалке и модуль Юнга знаешь как таблицу умножения. А на «инженеров человеческих душ» не учат нигде,



доступ к «объектам» свободный и неограниченный, наломал дров — не беда, с кем не случилось. Если в процессе строительства развалился дом, спешно создают государственную комиссию, проводят тщательное расследование, подсчитывают убытки, наказывают виновника. Если же развалилась семья, распался трудовой коллектив — никто не бьет тревоги, не роется в обломках, не учится на ошибках. Как будто обломки человеческие, раны душевные не представляют такого ущерба, как развалившийся дом. Незнание модуля психологической упругости, второго, не внесенного в таблицы модуля Юнга, привычно и повсеместно, — за это не спросят, человек не балка — предварительных расчетов не требует. Бери и действуй без оглядки на учебники и справочники, благо их не существует!

Новая наука зародилась внезапно, незаметно для ее создателя, в тяжелое время Первой мировой войны, в период личного душевного кризиса самого Карла Густава. Причина кризиса — разрыв Юнга со своим учителем и коллегой Зигмундом Фрейдом. Находясь в глубоких размышлениях о природе человека, Юнг задавал себе вопрос: почему все люди, воспитываясь на одних и тех же библейских примерах добра и зла, все, за редким исключением, стремясь к чуткости, доброте, отзывчивости, щедрости, оказываются не такими, какими бы хотелось? Другими. Вот в чем проблема. Я (обобщенный) всегда хороший, настроенный только на добро, а вот они (тоже обобщенные) меня не понимают, мешают мне и в итоге творят зло. Но почему другие всегда хуже, а я безгрешен? Чем вообще определяется видение человеком себя и других?

К сорока годам Карл Густав Юнг был уже зрелым мыслителем, опытным врачом-психотерапевтом. Ответы на ключевые вопросы о взаимоотношениях людей он искал в своем огромном опыте наблюдения над тысячами пациентов с различными проблемами, над своими друзьями и знакомыми, над самим собой. В результате Юнг написал книгу «Психологические типы», которая со дня выхода в Цю-

рихе в 1921 году по сегодняшний день остается одной из самых привлекательных, завораживающих, но непонятных книг о человеке¹.

Ее читают все психологи, часто впопад и невпопад цитируют. Эта книга, бесспорно, определила новое направление в науке о человеке. Но беда в том, что в этом направлении не пошел никто из психологов. Не пошел и сам Юнг, остановившись на важных, но не всегда ясно изложенных догадках.

В предельно кратком изложении основополагающая идея Юнга такова. Из практики он вывел, что люди различаются некоторыми полярно противоположными качествами, или, как назвал их автор, функциями. Одно из заметных различий — интроверсия и экстраверсия. Юнг ввел, определил эти понятия, и вслед за ним их используют психологи. Совсем упрощенно, *интроверт* — человек, способный сосредоточиться на ограниченном количестве объектов, стремящийся к уединению, дистанцирующийся от внешних объектов. *Экстраверт*, напротив, держит в поле зрения большое число объектов, легко приспосабливается к ситуации, быстро налаживает связи с окружением, отбрасывая опасения и предчувствия. Кроме этих качеств ученый выделил такие противоположные, как мышление и чувство. Любой человек по типу в большей степени интро или экстраверт, больше *мыслительный* или же *чувствующий*, больше *интуитивный* или *ощущающий*. Легко сосчитать, что, разделив людей три раза на две группы (по трем парам функций), ученый выделил восемь психологических типов (поскольку $2 \times 2 \times 2 = 8$). Он подробно описал каждый из этих типов.

Читать эти описания увлекательно, потому что в каждом из типов обязательно встретишь кого-то из своих зна-

¹ Эта книга в сильно сокращенном виде была переведена на русский язык и вышла в Москве в 1924 г. под ред. И. Д. Ермакова, переиздана в 1995 г. СПб. — М., под общ. ред. В. Зеленского.

комых. Но в то же время остается некоторое недоверие к столь упрощенной классификации — как к примитивным гороскопам, заполонившим в свое время самиздат, а в последние десять лет все бульварные издания как России, так и зарубежных стран.

Плохих людей не бывает

Несколько лет назад, будучи студенткой, Лайма Станкявичюте застала свою подругу Эгле Ведлугайте за странным занятием: разложив перед собой пару десятков фотографий родственников, друзей, популярных киноактеров, девушка попарно сопоставляла лица между собой и заносила на листок шифрованные обозначения: кружки, квадратики, треугольники...

—Что ты делаешь, решила стать криминалистом?

—Помогаю тете. Ее интересует, как воспринимаются психологические типы с точки зрения ГАБЕНА, то есть с моей. Просит сделать подробное описание психологии ГАБЕНА, ведь сама тетя — ДОН КИХОТ, мой полудуал, ей мой тип не так понятен, как мне самой.

—Эгле, а я к какому типу отношусь?

—Сейчас попробую определить... Кажется, к НАПОЛЕОНУ. Но лучше пойдем со мной вечером к тете, она определяет точнее.

Вечером того же дня Лайма познакомилась с Аушрой Аугустинавичюте, создательницей теории интертпных отношений и неформальной главой научной школы, сложившейся в Литве. Азы соционики Аушра объясняла на примере «Американской трагедии» Теодора Драйзера:

—Главный герой Клайд Гриффитс относится к типу «этико-сенсорный интроверт». В нашей символике, для простоты — к типу ДРАЙЗЕР. ДРАЙЗЕР хорошо определяется отношением к родителям: он их не прощает. У людей этого типа счеты к родителям. Вспомните, Клайду было

стыдно за отца, причем этот стыд имел социальную мотивировку. ДРАЙЗЕР — этический, значит, главное для него — отношения с людьми, симпатии и антипатии, он отчетливо видит, кто кого любит, ненавидит. Этика — это именно отношения, а не эмоции. Клайд отнюдь не эмоционален, зато он отличный дипломат. ДРАЙЗЕР — сенсорный, значит, он тактик, но не стратег, легко манипулирует людьми. Интроверт — значит, его внимание обращено не к объектам внешнего мира, а к отношениям. Он всегда в ладу с собой, но бывает в разладе с внешним миром. Интроверт — «приспособленец» к отношениям, он никогда их не рвет, зато спокойно разрушает объекты. В отличие от него экстраверт ревностен к объектам, но не дорожит отношениями. Неслучайно Гортензия — интуитивно-этический экстраверт, или ГЕКСЛИ, — спокойно рвет отношения с Клайдом. Кстати, они определены: ГЕКСЛИ — контролер для ДРАЙЗЕРА. Контролер (Гортензия) — бесспорный авторитет для подконтрольного (Клайда). Контролер вечно недоволен. Для него все, что бы ни делал подконтрольный, составляет предмет критики. В его присутствии подконтрольный теряется, у него все валится из рук, совместная работа невозможна. Создается впечатление, что контролер выкачивает из него энергию. Подконтрольный очень привязан к своему контролеру, много от него терпит, но временами теряет терпение и воспринимает своего мучителя враждебно. Однако рвутся отношения чаще по инициативе контролера. Эта общая схема отношений контроля точно реализована в романе Драйзера.

По сюжету, Клайда принимает на работу дядя — богач, промышленник. Зачем он проявляет несвойственное ему сочувствие к бедному родственнику? Объяснение очень простое: дядя — ДЖЕК (по имени писателя Д.Лондона), или логико-интуитивный экстраверт, полное дополнение (дуальность) для ДРАЙЗЕРА. В присутствии дуала человек чувствует себя защищенным. Все, чего недостает мне, есть у моего дуала. С ним всегда хорошо, весело, уютно, радост-

но, обеспечено полное понимание. Если Вселенную расколоть пополам, обе половины составят дуальную пару.

Зато сын дяди, двоюродный брат Клайда, по отношению к нему насторожен, недоверчив, взыватель. По типологии он — сенсорно-логический интроверт, или ГАБЕН, для ДРАЙЗЕРА передатчик, заказчик. Соответственно ДРАЙЗЕР — приемник ГАБЕНА. Отношения социального заказа, связывающие кузенов, как и отношения контроля, — асимметричные, трудные, особенно для приемника. Он идеализирует своего заказчика и стремится о нем заботиться. Образно говоря, приемник носит заказчика на плечах и боится пошевелиться: как бы тот не упал. Приемник идет на всевозможные уступки — лишь бы не потерять заказчика. Отсюда закономерная духовная зависимость, потеря приемником самостоятельности.

Центральное событие сюжета в романе связано с отношениями Клайда и Роберты Олден. По типу она интуитивно-этический интроверт, или ТУТАНХАМОН. Это человек мягкий, веселый, очень заботливый, стремящийся поддерживать настроение других. Ему понятны потребности окружающих, и ТУТАНХАМОН обычно делает то, чего от него ожидают. Он часто улыбается, даже в минуты опасности, ориентирован на лучшее, не ждет от близких плохого. Он понимает людей, но не видит объективного хода событий. Невольно стремясь быть для всех хорошим, ТУТАНХАМОН терпит крах в своих попытках создать гармонию среди окружающих. Клайд по отношению к Роберте заказчик. Наиболее богатые различными оттенками отношения социального заказа можно изучать по страницам романа Драйзера — так точно они воплощены в отношениях Клайда и Роберты. Уступчивость приемника и вечно возрастающая требовательность заказчика делают отношения односторонне направленными. И если их что-то разрывает, то это появление у заказчика дуала.

Им для Клайда стала Сондра Финчли — логико-интуитивный экстраверт, еще один ДЖЕК в романе. Клайда

привлекает в ней все, включая богатство девушки, — оно немаловажно в кругу социальных запросов ДРАЙЗЕРА. Клайд и Сондра — из разных социальных слоев, но вспомните, как легко она возводит до себя человека низшего социального уровня: дуальность устраняет все препятствия. Как логик Сондра ценит человека с его реальными достоинствами, как интуит она верит, что все как-нибудь образуется.

А будущее уже предопределено. Тягостные, затянувшиеся отношения социального заказа с Робертой Клайд не в силах ни терпеть, ни разорвать. В то же время его влечет к дуалу — ускользающе зыбкому, нереальному, совершенному, да к тому же богатому. Как волевой сенсорик он запросо решает участь других, не дорожа ими, и вместе с тем не в состоянии прогнозировать развитие событий. Вот эти типологически заданные предпосылки сделали возможным убийство Роберты. Как видим, помимо социальных причин, на которые обычно обращают внимание литературоведы, немалое значение имеют психологические причины «американской трагедии».

Аушра расстелила на столе таблицу, напоминающую по виду турнирную таблицу футбольного чемпионата или шахматного первенства. Тот же принцип: строки и столбцы, каждый с каждым. Действующие лица — психологические типы. На пересечениях строк и столбцов — символ отношений между двумя типами. Их 16. Всякий человек, принадлежа к какому-то психологическому типу, с разными людьми вступает во все 16 типов отношений, стремясь, конечно же, даже не зная соционики, по возможности избежать конфликтов и контроля и расширить сферу отношений дуальных, тождественных, активационных, полудуальных.

Первое и главное, на мой взгляд, чему учит соционика, — отказаться от категорических оценок людей. «Прекрасный человек», «плохой человек» — это субъективные оценки, закономерные в отношениях тех двух типов, к которым относятся оценивающий и оцениваемый. Люди неоднознач-

ны, разнолики. А проявление тех или иных свойств зависит во многом от условий: кто рядом с ними. Ведь не зря даже наш заклятый враг, воплощение, с нашей точки зрения, всех мыслимых пороков, имеет друзей, которые его ценят, видят совсем другим, с массой достоинств. И наоборот, ближайший друг, человек без недостатков, как мы порой склонны думать, кого-то раздражает одним своим присутствием, видится ему сплошным скопищем дефектов. Да, относителен мир. И соционика демонстрирует эту истину во всей полноте.

В тот вечер Лайма покинула гостеприимный дом Аушры с уверенностью, что еще не раз вернется к соционике. С тех пор она стала часто бывать на вильнюсской улице Грибо в квартире, превратившейся то ли в клуб психологов, то ли в лабораторию интертипных отношений, где годами происходит удивительное явление — я бы назвал его фольклорной наукой. Самодеятельное искусство всем хорошо известно и достаточно изучено, его существование считается естественным, поскольку практически каждому человеку свойственно образно выражать свое представление о мире. Но ведь столь же естественно для любого человека — независимо от образования и рода деятельности — задумываться над вещами, еще не освоенными наукой. Просто мы чаще всего сами себя тормозим, уверовав в несостоятельность дилетантства в науке. Между тем состояние творчества нормально для человека. Мы пребываем в нем едва ли не ежедневно. И когда задумываемся, скажем, над вопросом, почему соседка утром поздоровалась прохладней, чем обычно, — решаем, по существу, одну из проблем соционики, только в обыденных житейских терминах.

Когда я приехал в Вильнюс и оказался в доме Аушры, тотчас попал в атмосферу коллективного поиска с присутствующими ей демократизмом и весельем. Правда, в первые минуты посетило и сомнение: что-то очень похоже на сельские посиделки — собрались люди, подолгу выясняют отношения. Но вскоре стал замечать попытку каждого

приподняться над актуальностью своего личного вопроса и понять его шире, с позиций науки. В этом, кстати, одно из достоинств фольклорной науки — сквозь нее прорастает жизнь.

У Аудроне стало плохо в семье — Аушра, в чем дело? Аудра — ГЮГО, муж — ГАБЕН, она — контролер, он — подконтрольный. Здесь и надо искать корень всех бед. Завязывается долгий женский разговор, задушевный, вроде бы чисто личный. Между тем Аушра несколько раз успевает воскликнуть: «Очень интересное наблюдение! Я об этом не думала». А завершается беседа все той же фразой, какой встретили меня — новичка:

— Пойми главное: плохих людей не бывает.

МАКСИМ против НАПОЛЕОНОВ

Хлопчатобумажный комбинат в литовском городе Алитусе — большое современное предприятие. В просторных цехах сидят сотни работников. Несколько лет назад молодая журналистка Лайма Станкявичюте работала на комбинате в многотиражной газете. Как-то она узнала, что на одном участке сложилась конфликтная ситуация: производительность труда резко упала, женщины уходят с работы усталые, раздраженные. Лайма стала навещать сюда почаще. Женщины поделились с девушкой своими сложностями: когда подходит мастер и следит за их работой, возникает какое-то напряжение, все валится из рук, его замечания всегда резки, все ему не так, попытки возразить воспринимает в штыки... Одним словом, не стало житья. Лайма познакомилась с этим мастером, стала обдумывать ситуацию. Уже владея азами соционики, она вдруг заметила, до чего беседовавшие с ней женщины похожи между собой — характером, жестами, типичными словечками, даже внешностью — и похожи... на нее саму. Определив их тип, она пришла к выводу: на этом участке преобладают

сенсорно-этические экстраверты, для простоты именуемые в соционике НАПОЛЕОНЫ. А мастер, вызвавший переполох в стане НАПОЛЕОНОВ, по типу — МАКСИМ.

МАКСИМ для НАПОЛЕОНА — контролер (или ревизор), значит, придирчив, непомерно взыскателен. А НАПОЛЕОН, напротив, подконтрольный (ревизуемый). Его состояние легко понять, если представить себе сидящего в автобусе «зайца», который видит приближающегося контролера. Почему это происходит?

Посмотрите на условные обозначения типов в модели Ю (см. таблицу В. Ляшкявичюса). Их следует читать так: значок, стоящий на *первом* месте, определяет функцию цели — самую сильную у данного типа; на *втором* месте — значок, определяющий функцию средства (она выражает творческие устремления); на *третьем* месте — так называемая точка наименьшего сопротивления (это слабость, каковая есть у каждого); наконец, на *четвертом* месте — функция резервных возможностей типа.

Что в нашем случае? Сильная функция МАКСИМА — интровертивная логика. И как раз она на третьем месте у НАПОЛЕОНА. Иными словами, МАКСИМ всегда, сам того не замечая, изо всей силы «наступает на больную мозоль» НАПОЛЕОНА. При этом он давит так мощно, что у бедного подконтрольного даже не хватает решительности выдернуть ногу и уйти.

Что же было дальше? Лайма Станкявичюте пошла к директору комбината Даниэлосу Якшису и рассказала не просто о факте конфликта, вернее, психологической трудности ряда работниц, а о своих соображениях, почерпнутых из соционики. Она предложила директору переместить мастера на другой участок, где нет НАПОЛЕОНОВ, а на его место поставить другого мастера, по типу БАЛЬЗАКА, который будет во всем дополнять пострадавших женщин, и тогда между мастером и работницами должны, по прогнозу соционики, сложиться нормальные отношения. Якшис решил на предложенную перестановку и вскоре убе-

дился в ее эффективности. Без каких-либо сложных разбирательств атмосфера на участке наладилась. А журналистка поменяла профессию — стала помощницей директора. Ее задача — осуществлять конкретную социально-психологическую помощь на предприятии. Вот так в Алитусе отнеслись к новой науке.

Просто повезло с директором, чутким к новому? Наверняка. Но есть еще одно обстоятельство, которое теперь уже нельзя не учитывать.

— Даниэлос тоже НАПОЛЕОН, — говорит Лайма, — он быстро и легко понимает все, что я ему сообщаю. Отношения тождества — очень благоприятные для полной передачи информации.

Трусливый или осмотрительный?

Не понимает — не значит «тупой»

Качественная передача информации от человека к человеку — проблема, влияющая на все стороны нашей жизни.

Многие из вас наверняка не раз были свидетелями, как учитель, раздосадованный непонятливостью некоторых своих учеников, на повышенной интонации «вкручивает»: «Ну я же тебе русским языком объясняю! Чего здесь непонятного? Вон, посмотри, весь класс давно уже все понял, а тебе пятнадцатый раз твержу одно и то же — бесполезно!»

Вполне очевидно, что эта эмоциональная тирада бессмысленна: под градом упреков и психическим давлением понятливость ученика не только не возрастет, но, напротив, скорей всего, ребенок замкнется и, что называется, отключится. Реакция самосохранения психики закроет канал восприятия неблагоприятно звучащей информации — и тогда учитель может биться до полного отчаяния.

Проблема не только в том, что учитель (а говоря шире — всякий, что-либо втолковывающий другому) не должен эмоционально распускаться, проявлять агрессию по отношению к ученику, подменять ясность объяснения силовым давлением. Думается, этическая сторона обучения понятна.

Проблема гораздо сложнее. В отдельных случаях ученик (или рабочий) действительно не слышит слов учителя (инженера). Не воспринимает смысла звучащих слов — как если бы телевизор работал с отключенным звуком. При этом если участники коммуникации психически нормальны (в противном случае разговор теряет смысл), ни одного из

них нельзя обвинять в тупости, непонятливости, медлительности. Даже если один из этих недостатков и присущ ученику, не слышать учителя он может совершенно по другой причине — из-за низкой информативности того типа межличностных отношений, который связывает участников коммуникации.

Иными словами, если двое — X и Y — не способны ничего объяснить друг другу, чаще всего в этом нет личной вины ни X, ни Y. Именно отношения между ними являются проблемой, а не умственные способности X или Y. Решается эта проблема только методами соционики — другие способы нам неизвестны.

Согласно золотому сечению

Какие отношения связывают любых двух людей? Мы не ответим на этот вопрос, пока не определим социотип каждого из них.

Чтобы добраться до сути социотипа, мы четырежды разделяем людей по парам противоположных признаков. Эти четыре пары признаков называются в соционике *базисом Юнга*: 1) рациональность — иррациональность (или, в терминах психиатрии, шизотимность — циклотимность), 2) логика — этика, 3) интуиция — сенсорика и 4) экстравертивность — интровертивность.

Начнем знакомство с базисом Юнга с последней пары признаков.

Введенное Юнгом понятие *экстраверсии* означает такое устройство психики, при котором энергия и информация направляются во внешний мир, личность ориентирована на объект, легко приспосабливается к ситуации, легко завязывает отношения, нечувствительна к предчувствиям и внутренним опасениям. Такой человек уверен в себе, сговорчив, уживчив, коммуникативно активен, готов первым вступить в контакт, доверяя словам все, что он думает.

В противоположность экстраверту *интроверт* направляет энергию во внутренний мир. Он — натура колеблющаяся, рефлексирующая. Такой человек стремится к уединению, он застенчив, ориентирован на субъективное, то есть на связи между объектами, осторожен, старается все взвесить, предусмотреть, мысленно прокрутить всевозможные варианты, прежде чем что-то сделать или даже сказать. Он редко вступает в контакт первым и вряд ли скажет все, что понимает и чувствует.

По образной характеристике И. Вайсбанда, женщина-экстраверт может петь:

*А я в любовь, как в море,
Кидаясь с головою...*

В то же время о своем избраннике-интроверте:

*А ты такой холодный,
Как айсберг в океане,
И все твои печали
Под темною водой¹.*

Конечно, это крайности. И, как чаще всего бывает в жизни, к крайностям склонны лишь несколько процентов людей. Явное большинство (свыше 80%) располагается ближе к середине на шкале «экстра-/интроверсия», сочетают в своей натуре противоположные признаки. Требуется немалая наблюдательность, чтобы, тщательно исследовав личностные проявления человека, отдать предпочтение тому или иному способу его взаимоотношений с миром. И все же определенная доминанта есть, во всяком случае, если у человека здоровая психика.

По наблюдению Р. Седых, норма преобладания одного из двух полярных качеств над другим находится на уровне около 70%, а 30% остается для противополож-

¹ См.: Вайсбанд И. Д. Соционика. Определите свой тип личности. Киев, 1992, с. 4.

ного. В этом случае человек достаточно уравновешен и социален, то есть хорош как для себя, так и для окружающих. Смещение этой пропорции либо к одному из полюсов (100-процентный экстра- или интроверт), либо к строгой середине (50% на 50%) означает отклонение от психической нормы и чревато большими неприятностями для человека. Если какой-либо признак близок к 100%, человек изнемогает от борьбы с самим собой. Если же признак совсем не проявлен, человек не может приспособиться ни к одной из социальных ролей, находясь в постоянных метаниях от одного признака к другому¹.

Почему наилучшей пропорцией деления экстра-, интроверсии является 70% на 30% (а мы, немного, но существенно уточняя Р. Седых, скажем: 61,8% на 38,2% — пропорция золотого сечения), а не 50 на 50? Объяснение этому феномену следует искать в психоанализе З. Фрейда. Тогда станет очевидно: если сознание человека интровертивно, его экстравертные признаки вытеснены в подсознание. И наоборот, сознательный экстраверт в своем подсознании непременно располагает интровертивностью. Психически полноценный человек, по З. Фрейду, не может иметь «пустое» подсознание, вот почему крайнее проявление вертности — за пределами нормы. Полностью уравновешенные пропорции сознания и подсознания тоже нехарактерны для людей со здоровой психикой.

Примерно те же пропорции деления между крайностями прослеживаются и по другим признакам Юнга. Но бывает и так, что по одной из четырех юнговских шкал — фифти-фифти, а деление по трем другим компенсирует это отклонение. В этом случае определить социотип только по базису Юнга бывает трудно и требуется использовать дополнительные критерии.

¹ См.: Седых Р. К. Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология. М., 1994, с. 31.

Природу не критикуют

Направляя почти всю свою энергию в сторону объектов, экстраверт привык «во всем себя растрчивать и распространяться» (К. Г. Юнг), Именно поэтому он чаще кажется деятельным, неустанным. Окружающий мир больше управляет его поведением, чем мышление. Экстраверт почти всегда смотрит вовне и именно оттуда ловит управляющий сигнал.

Существенная черта экстраверта также в том, что он больше склонен говорить сам, чем слушать других, порой прежде совершит поступок, а уж потом его обдумает. При этом такой человек очень любит подтвердить свои суждения и мнения ссылками на чей-то авторитет. Цитируя «референтных» людей, экстраверт как бы усиливает свое мнение внешним подкреплением. Ему так интересен внешний мир, так важно, что о нем подумают, что зачастую экстра-

верт просто не успевает составить собственное мнение. При крайней форме проявления экстравертивности человек впадает в зависимость от внешних условий и не умеет к ним приспособиться.

Интроверт больше доверяет собственным оценкам, он не так зависит от внешней среды, но руководствуется личными установками. Внутренний мир гораздо «референтней» для интроверта, чем все на свете авторитеты, вместе взятые. Он редко оказывается в ситуации, когда «ляпнул» что-то, не подумав. Зато нередко «крепок задним умом»: эх, надо было



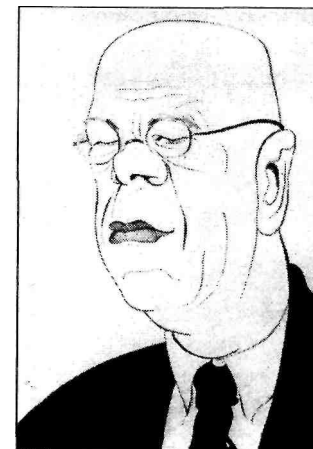
Экстраверсия
Н. АКИМОВ.
Портрет Н. А. Толстого,
1959

сказать то-то или сделать то-то. Познавая мир исходя из себя самого, интроверт словно не отделяет себя от этого мира, сам являясь и инструментом, и объектом познания. Избыток новой информации извне может травмировать психику интроверта, поэтому он порой сознательно старается отгородиться от нее или как-то дозировать ее приток.

Замкнутость, задумчивость, любовь к уединению не означают, однако, что интроверт малообщителен. Он может быть душой компании, даже заводилой, тамадой, но только среди давних, хорошо знакомых друзей и приятелей. Присутствие хотя бы одного незнакомого, нового человека способно вынудить интроверта «залезть в свою скорлупу».

В деловой сфере экстра- и интроверты также проявляют себя по-разному. Стиль управления экстраверта — стабильность, забота о производстве как таковом, вербальная открытость, — все трудности можно обсудить. Руководитель-интроверт весьма внимателен к проблеме взаимоотношений в коллективе. Подчиненные должны научиться понимать руководителя-интроверта с полувзгляда, полуслова, а то и вовсе без слов, — многое он не называет прямо, но подразумевает. Вряд ли при таком руководителе производство будет расширяться, зато наверняка воцарится порядок.

Важно осознавать не только сильные, но прежде всего слабые стороны обоих способов устройства психики. Полезно знать, что новые объекты вызывают у интроверта страх. В России — стране, преимущественно предпочитающей интровертивный стиль переработки



Интроверсия
Н. АКИМОВ.
Портрет М. Л. Лозинского,
1936

информации, — количество интровертов чаще может превышать 50%. Тем важнее понимать, что для интровертов инст-руктаж может оказаться неэффективным, если им не предоставить достаточно времени, чтобы освоиться с новыми объектами.

Нельзя требовать от них мгновенного «схватывания», быстрой реакции, как нельзя и упрекать в тугодумии, инерционности сознания, стремлении все перепроверить. Интровертам претит активность, инициативность, их в дрожь бросает от слова «ответственность».

У экстравертов свои слабые стороны. Они хуже знают себя, не столь тонко разбираются в возможностях собственного организма. Экстраверт решается на риск из смелости, безоглядности, не оценивая свою внутреннюю готовность. Он часто бывает горяч и тороплив, берясь за какие-то дела. Недостаток осмотрительности — частая причина аварий и травм. Но укорять экстраверта за это бессмысленно, ибо такова его природа, а природу не критикуют — к ней приспособляются.

Все отмеченные выше особенности двух способов взаимоотношений с миром уже образуют критериальное поле для определения вертности человека. Надо лишь учесть, что тесты-опросники чаще всего несовершенны. Люди не всегда хорошо себя знают (особенно экстраверты). Кроме того, отвечая на вопросы, они зачастую путают то, что им свойственно, с тем, чем они хотели бы располагать. Плюс к этому каждый экстраверт имеет около трети интровертивных признаков, а каждый интроверт — экстравертивных. Вот почему тестирование далеко не всегда дает достоверный результат.

Поэтому лучше оценивать качества людей со стороны, пользуясь оценками близких — более объективными. Если хотите получить информацию в ходе расспроса, задавайте вопросы в завуалированной форме, не провоцируя человека на невольную неточность.

Можно ли Макаревичу доверить деньги?

Андрей Макаревич известен широкой публике в двух качествах: популярного рок-певца и ведущего телепередачи «Смак». Не открою Америки, сказав, что в двух ампула Макаревич различен: на сцене он бывает странен, непредсказуем. Добродушие сменяется отстраненностью. В переднике, между плитой и кухонным столом Андрей Владимович неизменно обаятелен, улыбочив, жизнелюбив.

Каков же истинный?

Соционика помогает разобраться в человеке, соотнося его слова и поступки с моделью одного из 16 типов личности.

Можем даже провести своеобразную игру.

Допустим, нам предстоит выяснить, пригоден ли на вакантное место финансового директора исполнитель песен и руководитель группы «Машина времени» Андрей Макаревич. Прочтем внимательно его ответы на вопросы журналиста¹.

Говоря о предполагаемой жизни в России под управлением Зюганова, он заявляет: *«Мне просто будет нечего здесь делать»*. Говоря об экономическом кризисе: *«Непонятно, что делать с телевидением»*.

Вопрос «что делать?» относится к аспекту логики действий — ■. Значит, наш собеседник проявляет по нему неуверенность. Говоря иначе, логика — не его стихия.

Вот ответ на вопрос, позволяет ли он себе расписывать на деньгах: *«А чего, собственно, такого? В конце концов, деньги же не священная реликвия, а некая условность. Сегодня — деньги, завтра, глядишь, уже и нет... Просто бумага. А подпись — останется»*.

См.: Тумаркин А., Лебедев А. «Самоубийца» среднего достатка // Московский комсомолец, 1998, 20 сентября.

Логик вряд ли бы так сказал. Деньги относятся к тому же аспекту сознания — логике действий.

Макаревича спросили, дорогие ли билеты были на его концертах. *«Не думаю, — отвечает он. — В основном же студенты ходили».* А человек с сильной логикой действия в сознании знает точно, что сколько стоит.

«А вообще, в то время все жили без денег. Все были одинаково бедные», — утверждает Андрей, опять демонстрируя свою неделовитость (спросите-ка у Чубайса, все ли прежде жили без денег и были бедными — логик Чубайс даст конкретный деловой ответ).

Итак, с логикой Макаровича как будто возникла полная ясность.

Противоположность логике — этика. Что с ней у нашего героя?

«Хотели, чтобы сцена была потрясающая, звук замечательный...» Определения явно эмоционально окрашены. Эмоции — проявление этики в сознании.

«Мы с ним сильно выпили, и он мне рассказал про стукачей» — это о человеке, который когда-то, работая в КГБ, курировал студентов вуза, где учился Андрей. Какой чисто российский, этический способ получения информации: выпить с человеком и за рюмкой узнать о том, что тебя интересует.

Итак, вряд ли остаются сомнения в том, что сознание популярного автора и исполнителя песен этическое.

Кстати, возвращаясь к предыдущему эпизоду, поставить собеседнику штоф и со вкусом отведать горячительного — действие сенсорика.

«У нас за сценой был такой небольшой буфетик, задуманный для журналистов и VIP-людей, куда я всех, естественно, протаскивал».

Из этой фразы можно сделать сразу три вывода. Подтвердить, что перед нами этик. Опять же — сенсорик: что за выступление для него, если нельзя тут же приятно выпить-закусить. И еще Андрей проявляет себя как «демократ» (в соционической антитезе «аристократы-демокра-

ты»), если готов всех протаскивать в VIP-буфет. «Демократ» — значит, относится к социотипу из квадраты α или γ .

А вот как повествует Макаревич о своем увлечении подводным плаванием: *«Первый акваланг у меня появился где-то в 75-м. Совершенно чудовищный... Так вот, пер я его на себе в Гурзуф для того, чтобы совершить один-единственный заплыв — его же нереально было где-то зарядить. А заканчивалось все тем, что прибежали пограничники и вытаскивали меня на берег. Считалось, очень легко таким образом уплыть в Турцию. Раза три меня так вытаскивали. Вели в свою будку, не позволяя даже снять снаряжение. Там сидел майор, который сначала долго смеялся, а потом делал строгое лицо и грозил пальцем: «Больше так не делай!»*

Здесь проступает сенсорика — как волевая, так и сенсорика ощущений: подводное плавание — это кайф.

Заплывая в затонувший корабль, что же там прежде всего видит наш герой? *«Представляете — заплываешь в трюм, развороченный торпедой, и видишь: на кухне тарелки стоят, в лазарете — медикаменты».* Вот он, сенсорик: даже в столь уникальной, экзотической обстановке он обращает внимание прежде всего на то, что связано с удовлетворением потребностей организма.

Но ярко выраженный сенсорик — это еще и человек со слабо развитой интуицией.

«Я не из бесплодных мечтателей. Лежать на диване и думать: а что было бы, если бы тогда... Но это же совершенно нереально — так зачем об этом думать?»

Все правильно: мечтательность — удел интуитивных. Он не из таких. Как видно, можем в этом не сомневаться.

Останавливая интервьюера, Макаревич признается: *«Особенно не люблю говорить про личную жизнь. Она не для того существует».* Это, несомненно, знаковое заявление. Интроверты не выставляют свой внутренний мир напоказ. В то время как для экстраверта раскрыть карты своей личной жизни в порядке вещей.

«В 1974 году выехали из института. Как говорится, по указанию партии и правительства. Я хорошо тот день запомнил».

Прихожу в институт, а ребята мне говорят: посмотри, висит приказ о твоём отчислении. Я не поверил, просто не поверил — ведь мне-то никто ничего не говорил».

Еще одно доказательство интроверсии нашего собеседника. Ведь экстраверт знает обо всем, что творится вокруг него, первым узнает все новости, без труда ловит множество сигналов, поступающих из его окружения. Лишь интроверт может до последнего дня не ведать, что в его судьбе наступает перелом.

Вот признание того же плана: *«Только годы спустя узнал: на каждую группу было положено два стукача... До сих пор очень интересно — кто же это был. Отлично помню нашу группу. Прекрасные ребята...»* Конечно, для этика все люди изначально прекрасные. А он, будучи интровертом, последним узнает, что прекрасные все-таки не все.

Об участии в предвыборной кампании Ельцина: *«Тогда я прекрасно понимал, что если мы сейчас не начнем чесаться, то завтра моя личная жизнь может измениться. Так что свой интерес (выделено мной. — С. К.) у меня был».*

Интроверт чувствует свой интерес, ибо именно себя он видит в центре размещенного вокруг него мира. Помимо интровертирующей рефлексии, эта фраза интересна еще вот чем. В сознании Андрея явно виден процесс, а не картинка, то есть динамическое восприятие действительности. Это позволяет нам отнести его к динамикам — в противоположность статикам.

Чуть дальше в интервью звучит фраза, которую можно включить в декларацию интровертивного сознания: *«Я понял, что нельзя рассчитывать на народные массы. Только — на самого себя».*

Существенное различие людей по вертности заключается в том, что экстраверт обычно готов взять на себя ответственность, он живет в распахнутом мире, все его касается, и он за все в ответе. Интроверт, напротив, ответственности избегает, он готов отвечать лишь за себя самого, ну, еще, пожалуй, за своих близких.

«Интересно, — провоцируют певца журналисты, — а вы смогли бы взять на себя сейчас ответственность за страну? В президенты пойти или хоть в вице-премьеры по «социалке»?» — «Нет, — отвечает Андрей. — Когда я чувствую ответственность за своих близких, за детей — мне уже тяжело. Все время думаю: не заболели ли они? А теперь представьте себе 150 миллионов... Нормальный человек не может взять на себя такую ответственность! Поэтому нормальный человек в политику не пойдет».

Пожалуй, в этом случае интровертированность собеседника выявилась в крайней, категоричной форме. Взгляд интроверта способен вместить в себя пять-девять объектов. От числа же 150 миллионов ему становится не по себе, срабатывает защитный механизм психики: отвергается сама возможность заниматься политикой.

И напоследок усиление позиции: *«Не смогу предложить никакого рецепта (выхода из кризиса. — С. К.). Потому что это опять же означает — взять на себя непосильную ответственность».*

Противоположных по вертности высказываний во всем интервью обнаружить не удалось.

Итак, из нашего анализа получается: Макаревич — этик, сенсорик и интроверт. Для полной социотипной идентификации личности не хватает еще одного определения: рационал или иррационал. К сожалению, в данном интервью вычленил какое-либо высказывание, убедительно свидетельствующее о преобладании одного из противоположных качеств, не удалось. Фигура певца и его лицо также не позволяют сделать определенного вывода.

Что ж, обойдемся без определения по шкале рациональности. Этик, сенсорик, интроверт. Это сужение выбора оставляет нам всего два типа из 16: ДЮМА и ДРАЙЗЕР. Первый — иррациональный, второй — рациональный.

Но ДЮМА и ДРАЙЗЕР отличаются еще и по некоторым другим признакам. Правда, то, что Макаревич — «демократ», ясности не добавляет: и ДЮМА из α -квадры, и ДРАЙЗЕР из γ -квадры — оба «демократы».

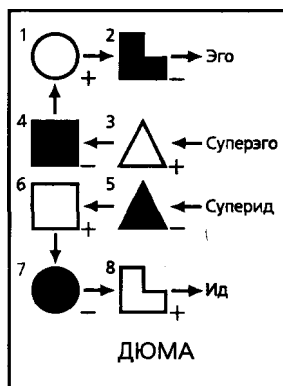
А вот по присутствию интуиции времени в ментальном кольце (то есть в сознании) они противоположны: ДЮМА — динамик, ДРАЙЗЕР — статик. Выше мы уже видели: «не начнем чесаться — завтра жизнь изменится» — динамика в сознании.

Вот еще: Макаревич-подводник излагает правила безопасности: «*Не погружаться одному. Не делать того, чего тебе не позволяет опыт. Не нарушать правила декомпрессии, всплытия то есть. Никакого алкоголя. И естественно, исправность техники. Если отказ произойдет на глубине 30 метров — будет неприятно...*»

Сенсорика в этом абзаце окрашена динамикой, нам явно демонстрируют процесс неисправности и декомпрессии.

Ну и, во избежание сомнений, еще один «динамический» пассаж: «*Меня не покидает мысль, что если существует в природе согласно физике некий закон (опять логика «хромает» — закон существует без всякого «если». — С. К.) равновесия и если уж столько всего плохого случилось — чем-то это обязательно должно уравновеситься!*» Образ весов сам по себе — яркое свидетельство динамического мышления.

ДЮМА, сенсорно-этический иррациональный интроверт. Модель А этого социотипа приведена в рамке (расшифровка символов дана во введении).



Итак, мы установили тип личности. На вопрос, можно ли этому человеку занять вакансию финансового директора, ответ однозначно отрицательный. Впрочем, это лишь шутка. Андрей Макаревич и сам не пошел бы на работу, связанную с деньгами. Если не песни, то уж на худой конец кулинария. Повар из него вышел бы отменный. Потому и телепередача «Смак» — любимое детище Макаревича.

Свобода есть (не)осознанная необходимость

Чет или нечет?

Вся логика соционической науки строится на том, что для психологической защищенности люди должны дополнять друг друга, то есть своими сильными качествами «прикрывать» соответствующие слабости партнера. Экстраверт и интроверт взаимно подстрахуют друг друга в любой ситуации, какую бы ни требовалось проявить активность — направленную во внешний или во внутренний мир. Точно так же интуит и сенсорик совместно разберутся с любыми проблемами как времени, так и пространства. Логик точней оценивает объекты материального мира, этик — энергетические качества возникающих между объектами полей; вместе они — взаимодополняющая несокрушимая сила.

Как видим, принцип дополнения дает взаимоподдержку людям по трем шкалам. А базис Юнга включает в себя четыре шкалы. Еще одна — *рациональность — иррациональность*, или, в терминах психологии, шизотимия — циклотимия. Эта шкала базиса Юнга отличается от предыдущих трех тем, что требует не дополнения, а тождественности партнеров. Иными словами, лучше взаимодействовать с таким, как ты сам.

Согласно предположению Аушры Аугустинавичюте, по шкале рациональность — иррациональность тип человека можно определить уже в момент его появления на свет. По мнению А. Букалова и некоторых других социоников, человек рождается с четкой акцентуацией по всем четырем шкалам базиса Юнга. Так это или не так, исследователям еще предстоит установить. Но «рациональным» или «иррациональным» человек становится в материнском чреве.

Какие именно аспекты влияют на этот выбор? Существуют две либо никак не связанные, либо с непроявленной внутренней связью точки зрения.

По мысли Аушры, в работе сознания рационала доминирует левое полушарие. Соответственно, иррационал живет под доминантой правого полушария. Левое, как известно из нейрофизиологии, ответственно за мыслеформы и дискретные понятия, правое — за чувственно-эмоциональные образы и континуальные (непрерывные) понятия. «Штатная» работа мозга нормального человека — это непрерывный диалог обоих полушарий мозга, но, согласно открытым З. Фрейдом и К. Г. Юнгом законам асимметрии человеческой психики, у каждого доминирует в этом диалоге либо одно, либо другое полушарие.

Связав шкалу рациональности — иррациональности с доминантой левого или правого полушарий, Аушра получила пучок определительных тестов, которыми и оперировала соционика на раннем этапе своего развития.

Так, например, считался достоверным тест «ручной замок». Растопырив пальцы рук, быстро сведите кисти, сцепив пальцы левой и правой рук. Затем посмотрите, большой палец какой руки оказался наверху. Если левый, значит, левое полушарие доминирует и вы — рационал. Если правый палец вверху, вы — иррационал. Другим тестом было определение активного глаза, который якобы как раз и свидетельствовал о доминанте одноименного полушария.

Два эти теста «работали» достаточно эффективно: по оценкам Аушры — с 80-процентной достоверностью. И все же они давали не только случайные, но



Рациональность
К. С. Петров-Водкин.
Автопортрет, 1926

и закономерные сбои. Первым выпал из закономерности социотип ГАМЛЕТ: должен, по теории, быть левополушарным, а почему-то упорно демонстрирует активность правого глаза. Потом стали портить статистику ДРАЙЗЕР с ДОСТОЕВСКИМ, также «косившие» в половине случаев под правополушарных. С «ручным замком» все обстоит, кажется, еще хуже, потому что есть правши и левши, есть переученные и скрытые левши — все они проявляют природные предпочтения, видимо не укладывающиеся в соционические модели.

Поэтому сейчас, на этапе более зрелого развития соционики, большинство практикующих исследователей отказались от тестов Аушры. Появилось сомнение, есть ли взаимнооднозначное соответствие у левополушарной доминанты и рациональности.

Вторая точка зрения сводится к тому, что шкала рациональности — иррациональности связана с противоположением понятий закономерное — случайное. Логика и этики, осмысливая происходящее как бы на удалении, рассматривают мир в понятиях материи и энергии, они — рационалы. Более непосредственное, живое восприятие мира в координатах пространства — времени является уделом интуитов и сенсориков, чья картина мира включает любые случайные факторы. Поэтому интуиты и сенсорики — иррационалы.

Закономерное, или предсказуемое, — активная зона рационального интеллекта. Случайное, спонтанное, внезапное, непредсказуемое, целостное — иррационального.



Иррациональность
Б. Кустодиев.
Портрет А. Ремизова, 1907

Отсюда все прочие аспекты. Рационал — значит, рассудочный, системно планирующий и ревностно следующий своим планам, инерционный, не склонный как к быстрым переключениям, так и к одновременному учету различных, не связанных один с другим потоков информации. Рационал — обычно тугодум, он негибок, держится за уже сформированную однажды точку зрения. Его девиз: постоянство во всем. Его метод — дискретный: все описать прерывистыми мазками, будь то слова, знаки или движения.

Иррационал — значит, воспринимающий непосредственно все информационные потоки как они есть, без расчленения и разложения по полочкам. Планировать иррационал не любит, не умеет, не считает нужным — все равно жизнь внесет свои коррективы и все осуществится по-другому. С иррационалом можно бесконечно менять условия договоренности или пускаться в дело, вообще ни о чем не договариваясь, — это его не смущает. Его сознание удивительно гибко и способно без устали переключаться. Иррационал часто удивляет рационала тем, что может одновременно работать с несколькими не связанными между собой потоками информации. Помните байку о Юлии Цезаре, который одновременно говорил, писал и слушал? Это чистая правда. Цезарь относился к социотипу сенсорно-этический экстраверт, или НАПОЛЕОН (киевская школа соционики предпочитает псевдоним ЦЕЗАРЬ как типопределяющий). Иррационал мыслит не словами, а образами, схватывает на лету и все целиком. Его девиз: нет ничего постоянного. Его метод — непрерывный: картина мира не претерпевает разрывов, изломов.

Запаситесь ЖУКОВЫМ на случай стресса

Какое отношение имеет шкала рациональность — иррациональность к повседневной жизни? Мало сказать: прямое, непосредственное, — ключевое, определяющее.

К примеру, у нас с женой зеркальные отношения — далеко не худшие для семейной жизни. Есть взаимопонимание по этическим и интуитивным аспектам, есть полезное дополнение по вертности (один из нас — экстра-, другой — интроверт). Точка проблем в наших взаимоотношениях — различие в рациональности.

Моя рациональная жена на все имеет готовую точку зрения, и подвергнуть ее пересмотру или не может вовсе, или делает это так медленно, что я за это время успеваю сменить десяток мнений. Когда мы направляемся с ней, к примеру, в гости, а по дороге, встретив афишу, я предлагаю ей завернуть в театр на хороший спектакль, она в недоумении — ведь она настраивалась на визит. «Так перенастройся», — шутливо парирую я. «Нет, я так не могу», — отбивается жена. Настроение ее портится, ей не хочется уже ни в гости, ни на спектакль.

По шкале рациональность — иррациональность люди определяют в жизненном ритме. Когда он не совпадает у партнеров, это проблематично. Причем договориться, а тем более переучить партнера — задача почти невозможная.

В совместной работе совпадение полярности рациональности — иррациональность бывает главным фактором совместимости.

Как указывает в своей книге Р. Седых, лучшие диспетчеры всегда рационалы¹. Позволю себе не согласиться с этим утверждением. Оно справедливо лишь отчасти. В системной, четко отлаженной работе, где маловероятны срывы планов, выходы из графика, недопоставки, дефициты, сбои и прочие непредсказуемые события, где властвует расчет и методичность, действительно рационал может подойти на роль диспетчера. Но его роль, как правило, многофункциональна: приходится держать в поле зрения множество объектов, параметров, сроков, сложной влияющих друг на друга факторов. Типичное поведение диспетчера — одновременное проведе-

¹См.: Седых Р. К. Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология. М., 1994.

ние телефонных переговоров, очный диалог с кем-либо из рабочих и всевозможные таблицы, сетевые графики или экран дисплея в поле зрения. Такая многофункциональность под силу только иррационалу. Если к тому же хозяйственный контекст — наш, отечественный, то есть, по определению, иррациональный (того не учли, этого не предвидели, там вышел из строя кран, здесь сломался экскаватор, из Саратова не подвезли вовремя резину, из Перми — металл, начальник цеха внезапно брошен на смежный объект, главный технолог взял отпуск за свой счет, Петрович не вышел из-за свадьбы шурина, Сергеич ушел в запой), — в таких условиях рациональный человек на диспетчерском посту просто профнепригоден. У него, как говорится, предохранители перегорят. Зато иррациональному эта кутерьма не страшна: менять поведенческую тактику в вечно меняющихся условиях для него — что форели прыгать вверх по водопаду на зависть другим скользящим вниз по водному потоку рыбам.

Обобщая, замечу с не свойственной в психологии категоричностью: диспетчер, а в особенности российский диспетчер — исключительно и только иррационал, то есть человек, относящийся к социотипу, в названии которого интуиция или сенсорика стоят на первом месте. Например, интуитивно-этический экстраверт.

В. Гуленко связал шкалу рациональности — иррациональности с устойчивостью к стрессам¹. Согласно его определениям, рациональные люди либо стрессонеустойчивые, либо стрессотормозные (то есть противостоят шокирующим воздействиям, но с каждой новой волной их силы истощаются, и приближается слом). Напротив, иррациональные либо стрессоустойчивы, либо стрессотренируемы. К первым относятся представители социотипов ЖУКОВ, ТУТАНХАМОН, ГЕКСЛИ, ГАБЕН, ко вторым — ДОН КИХОТ, ДЮМА, НАПОЛЕОН, БАЛЬЗАК.

¹ См.: Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителей. Новосибирск, 1995.

Это чрезвычайно важно знать, когда приходится быстро принимать решения в аварийной или предаварийной ситуации. Предположим, обнаружился прорыв дамбы. Требуется быстро сформировать спецотряд для предотвращения затопления жилого района и промзоны вырывающимися из-под контроля потоками воды. В распоряжении руководителя несколько десятков выносливых, решительных, смелых, отважных профессионалов. По оценке специалиста надо выбрать восемь человек. Кого?

Если спасательная служба создавалась грамотно, в личном деле каждого работника проставлен символ социотипа. В критической ситуации размышлять некогда. Надо лишь заглянуть в картотеку (вывести на дисплей) соционическую информацию и выбрать для устранения аварии восемь человек, к примеру, в соответствии с восемью названными выше социотипами. Кого назначить старшим? Выбор невелик: либо ЖУКОВА, либо НАПОЛЕОНА. Лучше ЖУКОВА, который в стрессовых условиях словно обретает второе дыхание и начинает действовать четко, решительно, быстро, надежно.

Иррационал, «не стой под стрелой!»

«Свобода есть осознанная необходимость». Помните этот постулат марксизма, сформулированный Ф. Энгельсом (по типу — рациональным этико-сенсорным экстравертом, или ГЮГО)? Эта фраза, по замечанию А. Букалова и А. Бойко, есть формула рациональных и только для них может быть справедлива¹. Для иррациональных свобода, напротив, — «неосознанная необходимость».

Беда человечества, не знающего соционики, в том, что один тип людей навязывает свои предпочтения противополо-

¹ См.: Букалов А., Бойко А. Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. Киев, 1992.

ложному, не понимая, что такая навязчивость — ломка природы другого человека.

Но ведь примерно половина людей — другие, иррациональные, а что для них? Им-то не свойственно ни планировать, ни предвидеть развитие ситуации, ни вдумчиво вчитываться в инструкции, ни вслушиваться в тезисы инструктажа. Они не воспримут все эти придуманные кем-то из рационалов меры превентивного предупреждения, а значит, останутся беззащитными.

Где же выход?

Он — в знании природы иррационального интеллекта, который ориентирован не на слова, а на образ, знак, действие. Убежден, специально для иррациональных придуманы и производятся видеофильмы, в которых можно увидеть опасную ситуацию, проиграть ее в воображении, пережить. А еще бы лучше — некие театральные формы вхождения в критическую ситуацию, чисто театральная постановка мизансцены, проигрывание того, что может произойти. Попробовал, побывал в ситуации — получил иммунитет.

Последний и главный в данном разговоре вопрос — как отличить рационала от иррационала. Вначале — по внешним признакам. Рациональный обычно упруг, подтянут, слегка угловат, строен, имеет правильную осанку. Иррациональный словно без стержня, обтекаем, вяловат, мешковат. То же касается лиц. У рациональных лицо будто слеплено по геометрическому шаблону, присмотритесь — и вы вроде бы вычислите каркас. У лиц иррациональных форма «плывет», линии не столь четко очерчены.

Движения рационалов — как у марширующих солдат: делятся на фазы с кратчайшими промежутками, в их траекториях преобладают отрезки прямых. Иррационалы движутся более гибко, пластично: точек изгиба и тем более излома на траектории обнаружить невозможно.

Эмоциональные реакции рационалов определены и стабильны, они адекватно отвечают любезностью на любезность, холодностью — на холодность. Иррационалы

эмоционально подвижны и непредсказуемы, их настроение часто и с большими амплитудами меняется.

Весь почерк действий рационалов равномерный и плановый. У их антиподов он изменчив и неровен, со спадами и подъемами. Рационал работает как хорошо отлаженный механизм, без ускорений и торможений, без сбоев и остановок. Иррационал работает в рваном ритме, который никто, включая его самого, не способен предсказать.

Человек с развитым чувством долга.

Алла Демидова в жизни,
а не на сцене

Кот в мешке

В плоть и кровь работников службы кадров вошло почтение к анкете. Анкета для кадровика — поистине золотой ключик к раскрытию личности. Но что значимого извлекает «специалист по человеческим ресурсам» из типовых ответов на типовые вопросы: не состоял, не участвовал, не привлекался? Почти ничего. Низка информативность как вопросов, так и ответов. Даже не ставится проблема исследования искренности анкетированного.

Если, к примеру, человек указал, что имеет квалификацию токаря четвертого разряда и дал при этом ссылку на подтверждающий документ, — из данного анкетного пункта вовсе не следует, что человек умеет качественно выточить деталь цилиндрической формы по девятому классу чистоты. Требуется проверка за станком. Даже если справится с заданием, еще неизвестно, насколько профессионально пригоден кандидат на вакансию токаря, — выдержит ли он выгачивание трехсот подобных деталей? Не бросит ли работу, связанную с однообразным гулом и монотонными движениями, через две недели, месяц, три месяца? На эти вопросы у кадровика ответов нет. Потому что главное — личность принимаемого на работу — остается за семью печатями. Нет алгоритма выявления внутренних возможностей; отсутствует аппарат прогноза поведения данного человека в различных ситуациях.

Таким образом, подбор персонала сводится к нескольким более или менее логичным формальностям. При наличии «продвинутых» кадровых технологий могут использоваться тесты, дающие представление о тех или иных возможностях человека. И все! Так или иначе, прием человека на работу — это покупкакота в мешке.

Что считать капустой

Соционика неизмеримо расширяет кадровые возможности. Одно лишь отнесение человека к известному типу личности дает обширное представление как о том, что человек может, так и о том, чего он не может. Второе, кстати, не менее важно, чем первое. Ведь именно в задачи кадровой службы должно входить отслеживание ситуаций, выраженных в пословицах: «Послали козла капусту стеречь»; «Не садись не в свои сани»; «Заставь дурака богу молиться — лоб расшибет»... Каждый из нас в чем-то козел относительно своей капусты.

Вот почему одной из современных высоких технологий кадрового менеджмента стало определение типа личности по контент-анализу — исходя из выдаваемой человеком информации. Устное собеседование с кандидатом по широкому кругу вопросов или его собственное свободное литературное творчество неизмеримо информативней банальной анкеты. Если, разумеется, в службе кадров имеется опытный соционик, способный структурировать полученную от кандидата информацию, точно определить тип личности и, исходя из него, сделать заключение о профпригодности кандидата на имеющуюся вакансию.

«Меня занимает освоение пространства»

Продеваем опыт. Предположим, что нам нужен руководитель лицея для младших школьников. В числе соискателей на эту должность, допустим, оказалась популярная актриса

Алла Демидова. Вместо заполненного ею личного листка по учету кадров кадровик-соционик берет интервью с Аллой Сергеевной¹.

Как мы делали это прежде (см. раздел о Макаревиче), вычленим из текста те утверждения, которые свидетельствуют о преобладании одного из двух противоположных аспектов базиса Юнга.

«У меня не было и нет ни иллюзий, ни очарований, ни разочарований. То, что происходит, — это реальность, которую просто надо принимать в расчет».

В антиномии «абстракция — конкретика» данное утверждение выявляет большую склонность к конкретике, или, на языке соционики, к сенсорике — в противоположность интуиции.

«А вообще я не политический человек и не очень чувствую время».

Это признание можно назвать антиинтуитивным и тоже отнести к сенсорике.

«Театр, как музыка, воспринимается не только определенными органами, например ухом или глазом, а какой-то иной вибрацией. Я, к примеру, обожаю, когда, не зная языка, без перевода, понимаю в спектакле все».

В первой фразе мы наблюдаем расширение естественных сенсорных возможностей — сильная, эмоционально окрашенная сенсорика личности. Значит, помимо сенсорики, можно предполагать наличие развитой этики. Понимание содержания без языка — это и демонстрируемая, но не очень сильная логика, и в чистом виде этика. В целом данный отрывок позволяет нам усмотреть сенсорику и этику.

«Я ненавижу, когда они (речь идет о зрителях. — С. К.) выходят на сцену в своих грязных ботах с цветочками».

Здесь также эмоционально окрашенное (этика!) сенсорное утверждение. Кроме того, глагол «ненавидеть», приме-

¹ См.: Мурзина М. Алла Демидова: «Жизнь и сцена» // Аргументы и факты, 1998, № 7.

няемый по пустячным поводам, и неприятие грязи — знаковые отличия этико-сенсорного интроверта, ДРАЙЗЕРА (что, впрочем, нуждается в более детальной проверке).

«...В том, чтобы побороть публику, и есть драматургия профессии».

В этом программном заявлении явно звучит волевая сенсорика, как видно, весьма сильная у Демидовой.

«В театре меня как актрису занимает сегодня освоение пространства. Вот «Медю» я играла в Сардинии в открытом театре на 300 человек с дивным полом из мозаики, под огромной луной, где-то далеко маяк, рядом море, мое платье в момент стало мокрым... Удивительное чувство — власть не над зрителями, а над этой вибрацией мира. Или в Дельфах, где семь тысяч зрителей, и я играла без микрофона. Или в Стамбуле, где в огромном разрушенном храме горели пятьсот свечей и эхо далеко разносилось от моего голоса... Вот это и есть счастье, подарки судьбы».

В этом отрывке выделяются два ключевых понятия — освоение пространства и власть. Оба относятся к аспекту волевой сенсорики. А пол из мозаики, луна, море, свечи, эхо — комплекс эмоционально-сенсорных ощущений, равно свидетельствующих о сильной эмоциональной этике и сенсорике.

Итак, в тексте имеется минимум шесть доказательств наличия развитой сенсорики и ни одного — наличия противоположного аспекта — интуиции. Поэтому мы вправе предполагать, что Алла Сергеевна — человек сенсорного типа.

«Надо понимать обе точки зрения»

Два этических момента уже встретились в предыдущих высказываниях. А вот еще:

«С Иннокентием Михайловичем Смоктуновским мы любили разговаривать о жизни, о людях. Он говорил: «Алла, мы с вами человековеды».

Яснее этику сознания выявить нельзя.

«Актеры по своей природе быстрее и тоньше понимают людей, человеческие отношения и то, что не по мозгам никаким экономистам».

Вот полемически заостренное противопоставление этики и логики. С убеждением, что все актеры — этики. Разумеется, это не так. Логиков среди мастеров сцены ничуть не меньше, но вполне естественно, что этик абсолютизирует свой метод мышления и искренне считает, что все актеры такие же. Причем заметна этика отношений.

«Пришли другие люди... и им совершенно неинтересно, скажем, что было в наше время (правда, я думаю: а что будет с ними после сорока?). Но надо попытаться как-то соединить эти руки, эти два восприятия мира...»

Этический порыв, характерный для интровертных этиков — ДРАЙЗЕРА и ДОСТОЕВСКОГО.

«Ваша позиция в конфликте на Таганке была особая...»

«Дело не в позиции — в факте. Сам факт аморален: нельзя выселять родителей из их дома. Если бы сделали новый театр на новом месте... А сам конфликт гораздо глубже, и в нем в принципе невозможно занять ту или иную сторону, надо понимать обе точки зрения».

Слово «факт» — из логического лексикона. Но в этом отрывке мы сталкиваемся с рассуждением не логика, но этика, причем с сильной этикой отношений. А утверждение «надо понимать обе точки зрения» — свидетельство этической развитости сознания. Но никак не логики: вообще точку зрения невозможно понимать — ее можно иметь, разделять, можно ее придерживаться. Логический глагол «понимать» в противоестественной сцепке доказывает отсутствие сильной логики. Кроме того, восприятие обеих противоположных точек зрения — типичная позиция этика, стоящего над схваткой.

«...Сама я не сопротивляюсь ни событиям, ни людям, никогда не выясняю отношений, не конфликтую. Другое дело — у меня есть резкость оценок, поступков, но никогда не во вред другому».

С точки зрения соционики этот отрывок внутренне противоречив: первая фраза как будто принадлежит логике, зато вторая — явно этику. Что ж, не будем сглаживать это противоречие: одинаковые гири брошены на обе чашки весов.

«Полностью перевоплотиться в другого и в то же время остаться самим собой — в этом раздвоении величайшая трудность и сладость профессии. И чем дальше от себя — тем интереснее играть. Не зря же актеров хоронили за чертой кладбища: ты входил в другую душу, и чем глубже входил, тем больше присваиваешь».

Утверждение отчетливо этическое.

В итоге нам встретились в интервью восемь этических моментов и один логический. 8:1 — это вполне убедительно, чтобы признать Аллу Сергеевну этиком. Впрочем, и единственный логический момент весьма относителен: самой Демидовой может казаться, что она не выясняет отношений, не конфликтует — для ярко выраженного этика порой конфликты незаметны.

«Каждый человек одинок»

Представляя Аллу Демидову читателям, автор интервью сообщает: «Она не из тех, кто назойливо лезет в глаза — только бы не забыли!» В этом утверждении ощущается интроверсия героини.

Проверить такой вывод представляется случай не единжды.

«...Мне приходится теперь заниматься деньгами, организацией гастролей, решать многие вопросы. А внутренняя моя жизнь изменилась очень мало».

Теза как будто бы показывает экстравертированность натуры, однако антитеза тотчас возвращает к интроверсии: действительно, интроверты внутренне неизменны.

«Я всегда была на обочине — и в театре, и в личной жизни. Но мне это давало какой-то иной угол зрения. Я и сейчас в

театре, в кинозале люблю сидеть с краю, сбоку — больше увидишь».

«Больше увидишь» — это, строго говоря, стремление к экстраверсии. Но все остальное — доказательство интровертивного характера.

«Когда решаю, как играть роль, меньше всего думаю о публике. А вот когда играешь спектакль — зависишь от нее и, естественно, подстраиваешься, делаешь коррекцию».

Вот еще одно двойное утверждение: первая его половина интро-, вторая — экстравертивна. Что выбрать? Разница в том, что интроверсия связана с глаголом «решаю», экстраверсия — с глаголом «играю». Первый из них имеет отношение к блоку «эго» — решает человек всегда сознательно. Значит, сознание героини интровертивно. А вот экстраверсия бессознательна. Она проявляется на блоке «ид». В итоге еще один плюс интроверсии.

«Наличие поклонников и поклонниц вам не льстит?»

«Ой, нет, наоборот, раздражение вызывает. У нас же это все с сумасшествием связано. У меня были две поклонницы, под колеса моей машины бросались. Ну почему я должна тратить на них жизнь? Я не люблю эту сторону театра».

Явное доказательство интровертивности. Причем выраженное в суровых сенсорно-волевых понятиях. Характерна форма высказывания: «тратить на них жизнь». Экстраверт «тратит», не считая. Интроверт словно сверяется с внутренней бухгалтерией: на что стоит, а на что не стоит тратить свою жизнь.

«У меня до сих пор страх перед сценой и публикой».

Это после тридцати с лишним лет профессиональной работы! Вот что значит — натура не изменишь.

«Я действительно не очень открытый человек, но и не очень понимаю, зачем навязывать свою личность другим. Каждый человек одинок, только одни этого не осознают и страдают, потому что считают несправедливостью судьбы. А тот, кто осознает, считает это неизбежным. Может

быть, я от этого и страдаю, но это никого не касается. Так сложилась судьба. Значит, остается терпеть».

Отчетливо выражена интроверсия. Кроме того, и в этом случае гипертрофированно развитое свойство побуждает человека неоправданно обобщать: «каждый человек одинок». Алле Сергеевне не верится, что есть люди, способные утверждать обратное.

Думается, вертность не вызывает сомнения — отчетливый интроверт.

«Я себя не знаю»

К сожалению, предпочтения по параметру рациональность — иррациональность в данном интервью проявлены не очень отчетливо.

«Каждый должен играть свою роль. Публика должна оставаться за рампой».

Пожалуй, в суровости этого разграничения заключена склонность все разложить по своим полочкам, свойственная рационалу.

«Я просто пытаюсь услышать зов судьбы, почувствовать течение жизни и не плыть против, а использовать ситуацию».

Если абстрагироваться от сенсорного оттенка в выражении «использовать ситуацию» и эмоционального «услышать зов судьбы», останется опять-таки рациональность мышления.

Но, строго говоря, двух не очень убедительных утверждений для уверенного вывода маловато. Итак, если не считать сомнения в рациональности снятыми, остается выбор между этико-сенсорным интровертом — ДРАЙЗЕРОМ и сенсорно-этическим интровертом — ДЮМА. Сделать этот выбор можно и другими способами, обойдя некоторую нечеткость картины по шкале рациональность — иррациональность.

Вспомним акцентированный глагол «ненавижу» и неприятие грязи, уже отмеченные нами выше как типичный признак ДРАЙЗЕРА.

Еще одно осязаемое различие между двумя этими социотипами: ДЮМА — динамик, а ДРАЙЗЕР — статик. Если вернуться к отрывку о спектаклях в Сардинии, Дельфах и Стамбуле — море, мозаика под ногами, луна, маяк, эхо, пятьсот свечей, — мы отчетливо увидим живописно нарисованную статичную картинку — в отличие от динамичного процесса, каковой всплывал бы в изложении динамика. Это описание — серьезный довод в пользу выбора статичного социотипа, то есть ДРАЙЗЕРА.

Есть еще одно высказывание, значимое для нашего выбора:

«Я вообще не особенно хочу работать, но это мой заработок, мой долг перед людьми, с которыми я связана».

ДЮМА, правда, тоже не очень любит работать, но он вряд ли поставит в строчку два таких разновеликих понятия — заработок и долг. Заработок — ладно, ради этого еще стоит поднапрячься. Но долг перед людьми? ДЮМА не стал бы говорить об этом столь серьезно и высокопарно. ДРАЙЗЕРУ высокопарность вполне присуща, а слово «долг» вообще одно из знаковых в его лексиконе, но относится не к заземленному пласту сиюминутной выгоды — ■, а к морально-этической категории — □. Неслучайно не просто долг, а долг перед людьми, не должок, а — Долг. В этих словах — явный ДРАЙЗЕР.

И наконец, еще одна цитата из интервью:

«Я никогда не играла себя, потому что я себя не знаю».

В короткой фразе сразу два значимых утверждения. «Не играла себя» — это, конечно, неточность: как всякий истинный артист, Демидова играет себя. Более того, только саму себя и играет. Иными словами, все ее героини — личности того же типа, что сама актриса. А вот «я себя не знаю», во-первых, объясняет, почему Демидова заблуждается насчет своих ролей, во-вторых, что более для нас сейчас существенно, показывает слабую интуицию возмож-

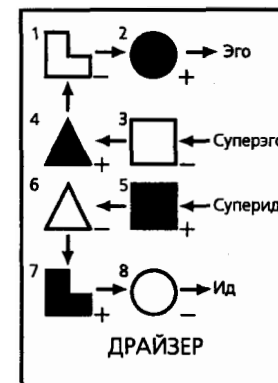
ностей — ▲ Лишь два социотипа — МАКСИМ и ДРАЙЗЕР — отличаются слабой интуицией возможностей. Но о МАКСИМЕ, логико-сенсорном интроверте, в данном случае речь не идет.

Итак, ДРАЙЗЕР.

Вернемся к поставленному игровому кадровому вопросу: можно ли принять эту женщину на должность директора лицея для младших школьников?

Ответ будет однозначно утвердительным: да, именно ДРАЙЗЕР и должен быть директором лицея — лучшего воспитателя младших детей просто не может быть.

Вопросы воспитания остались за рамками данного интервью. Не будучи лично знакомым с Аллой Сергеевной, я ничего не могу сказать о ее качествах воспитателя. Но, зная теперь, к какому типу личности она относится, осмелюсь вполне определенно заявить: Демидова — отличный воспитатель, в меру жесткий, когда нужно, суровый, умеет добиться от подопечных следования высокому нравственному идеалу. Согласимся, вывод далеко не «анкетного» уровня, отнюдь не самоочевидный.



Разум или сердце?

«Верно» не значит «хорошо»

Прежде мы отмечали, что психическая норма — как понимали ее предтечи соционики З. Фрейд и К. Г. Юнг — предполагает хотя бы небольшое неравенство в работе двух полушарий головного мозга. Мир объектов, их соотношенности и взаимосвязи — это мир объективного, или логического, мышления. В противоположность ему осознание энергетических характеристик мира приходит к человеку через эмоциональные, этические ощущения. Поэтому в соответствие двум полюсам рациональности — материи и энергии — в соционике принято ставить антиномическую пару *логика* — *этика* (или, по Юнгу, мышление — эмоции).

Логическое мышление, как тотчас подскажет всякому здравомыслящему человеку его повседневный опыт, строится на оценках параметров объектов и соотношении их качеств. Существуют законы, правила, нормативы — это опорные пункты логического мышления. Есть причинно-следственные связи, своего рода внутренняя динамическая структура логики. Мышлению логического типа свойственно развиваться по одному из двух путей: парадигматическому (когда из одного утверждения вытекает другое) или синтагматическому (когда параллельно соотносятся два утверждения). Логик оперирует в своих оценках критериями «правильно — неправильно», «разумно — неразумно», отдавая предпочтение, естественно, первым.

Этическое мышление имеет совершенно иную природу. Оно чурается холодного взвешивания на весах разума — что более, а что менее верно или справедливо. Этик составляет оценки, руководствуясь подсказкой сердца. Он даже не задает себе вопроса «верно или неверно?» — для

него гораздо существенней определиться в двухполюсном пространстве «хорошо — плохо», «нравится — не нравится». Этик узаконивает для себя право на субъективизм. Имея горячее, заинтересованное отношение к чему-либо, он превращает в измеритель качеств свое сердце. Только оно по одному ему ведомой шкале оценит, что лучше, что хуже, где добро, где зло, отличит красивое от безобразного. Доказательствами этик себя не обременяет. «Я так чувствую» — разве этого аргумента недостаточно?

Так же как материя и энергия взаимопроникают во всех аспектах объектного мира, повсюду в диалектическом единстве-отрицании сходятся знания и симпатии, анализ и эмпатия (вчувствование) как два противоположных метода восприятия мира.

Логик с этиком в общем случае не смогут договориться. Первый будет хладнокровно искать истину, второй станет с жаром, энтузиазмом или негодованием добиваться признания, теплоты, сплоченности. Ценности, самоочевидные для одного, другой может напрочь отрицать.

Но в том-то и парадокс дуализированной природы человеческой гармонии, что логик без этика (как и наоборот) обычно однокбок и в конечном счете беспомощен. Только совмещение двух столь непохожих возможностей приводит пару людей к позитивному результату.

Чуден ли Днепр при минус трех?

Множество расхожих трюизмов, основанных на противопоставлении понятий «разум» и «сердце», — не более чем отголоски вечного и бесконечного, в сущности бессмысленного спора логиков и этиков. Если двое людей, относящихся к данным полярным типам, обмениваются информацией по модели конфликтных отношений, спор ничем не разрешится, приведет к нервному напряжению и тупиковой ситуации. Но если логик и этик устанавливают ин-

формационную связь по модели дополнения — нет в помине никакого спора, только взаимная поддержка.

Логик в своих действиях руководствуется целесообразностью и потому маловосприимчив к субъекту как носителю информации. Что-либо утверждая, он словно говорит: если это кому-то не нравится, тем хуже для него, важна лишь истина. Воспринимая информацию, логик стремится вычленить суть сообщения, абстрагируясь от субъективных обстоятельств.

Отнюдь не таков этик. Ему порой гораздо важнее, в какой форме представлена информация, нежели о чем именно идет речь. Настроение, интонация носителя информации могут решительно изменить суть вопроса: для этика существенно все то, на что логик чаще всего просто не обращает внимания.

Зная, кто перед вами — логик или этик, — вы можете без труда адаптировать свое сообщение для коммуниканта. «Чуден Днепр при тихой погоде!» — вот типичное высказывание этика: само сообщение минимально, окрашено в субъективный тон, зато прояснено качество объекта и выражено личностное отношение.



Логика
Гендрик Гольциус.
Женский портрет, XVI в.

«Ночью заморозки, до минус трех, ветер северо-западный, слабый, до умеренного» — образец логически поданной информации.

Логическая информация вербальна, то есть выражена словами, либо семиотична — передается знаками, будь то цифры, точки-тире или азбука глухонемых. «Сердечную» информацию этиков не всегда можно расчленить на «слова» и «буквы». Как подобрать информационный эквивалент теплоты,

душевности? А ведь это как будто неконкретно обозначенное качество абсолютно реально и весьма значимо для этика. Сказать что-либо можно с улыбкой, с усмешкой, с сарказмом, с иронией, с лукавой ухмылкой, язвительно или игриво, — все эти нюансы этик воспринимает с легкостью, и зачастую они более информативны для него, чем цель сообщения.

Логик легко и быстро реагирует на логические сигналы, как, впрочем, этик — на этические. И наоборот, к эмоциональным параметрам сообщения логик обычно нечувствителен, глух или, как говорят, дубоват. А этику порой не втолкуешь строчку из таблицы умножения — потому только, что не нашел к нему соответствующий подход.

Логик, как порой представляется, живет словно в безлюдном мире. Он адекватен среди цифр и сигналов, схем и механизмов, любой компьютерный язык для него предпочтительней образно-этического текста. Такой человек, разумеется, не лишен эмоций. Но они у него носят некий усредненный, «общепринятый» характер. Сидя в партере театра, логик порой впадает в заторможенное состояние и стыдится проявить собственную неуверенность в реакциях на доносящиеся со сцены реплики.

Логика у людей этического типа тоже, конечно, не нулевая — она «общепринятая». Пока логические информационные потоки не выходят за рамки предыдущего опыта этика, он ориентируется в них достаточно уверенно. Но как только появляется что-то новое, неожиданное, выбивающееся из нормы, этик ощущает



Этика
Н. Акимов.
Портрет С. А. Кочаряна, 1959

неуверенность, хладнокровие его покидает, в нем все протестует против необходимости творческой переработки логической информации.

В повседневной жизни логиков от этиков лучше всего отличать по поведенческим предпочтениям. В вагоне электрички каждый второй уткнулся в кроссворд. Можете почти не сомневаться: это логики, за исключением, может быть, считанных этиков, которые заняты не свойственным им делом либо для того, чтобы щегольнуть эрудицией, либо чтобы добиться чего-то конкретного в данной ситуации, например через обсуждение слова из кроссворда познакомиться с девушкой. Утверждение обретет большую силу, если мы уточним: истинные любители кроссвордов, а также всяких иных головоломок — логики. Просиживающие немереными часами за компьютерами — логики. Завсегда-таи шахматных клубов, доминошных сборищ, компаний преферансистов — тоже логики.

Зато этикам свойственно обсуждать знакомых и незнакомых, посудачить о людях. Страстные посетители картинных галерей — преимущественно этики. Женщина, которая не может спокойно пройти мимо чужого мальчика, чтобы не потрепать его по щечке, относится к этическому типу. Человек, бурно реагирующий на рассказ собеседника, мимикой и жестами иллюстрирующий словесное сообщение, — этик.

Логик в общении, как правило, невозмутим, хладнокровен, замедлен. Он не будет выражать своего отношения к собеседнику или его сообщению. Этик отличается той или иной формой соучастия в акте общения, его лицо редко сохраняет бесстрастное или равнодушное выражение.

Для логика всегда важны поступки, дистанция, на которой он находится по отношению к человеку. Если логик меняет свое отношение к кому-либо, обычно это серьезно мотивировано. Зато если возникает эмоционально запутанная ситуация или назревает выяснение

отношений — логик может проявить беспомощность и апатию либо немотивированную резкость от ощущения дискомфорта.

Этик озабочен впечатлением, которое производит на окружающих, всегда остро ощущает атмосферу в группе, коллективе, ищет неформальные подступы к человеку.

Руководя людьми, логик обычно справедлив, свои решения основывает на объективных правилах, документах, указаниях, традициях. Он склонен выслушивать и взвешивать аргументы, в суждениях проявляет беспристрастность.

Руководитель-этик отстаивает интересы какой-то группы, склонен делить людей на «своих» и «чужих». Симпатия или антипатия для него такая же реальность, как солнечная или дождливая погода за окном.

В объединении людей логики ищут возможность совместно добиться какой-то цели, обычно ранее осмысленной и четко провозглашенной. Этики, объединяясь, могут руководствоваться странными для логиков мотивами — например, хорошо провести время, пообщаться с приятными людьми.

«Человеческий фактор»

Производственная сфера существует, казалось бы, исключительно для логиков. Именно они, как правило, анализируют характер и условия работы механизмов и машин, экстраполируют динамические характеристики, стремясь предвидеть нештатные ситуации, разрабатывают структурированную систему выхода из них. Отраслевая техническая литература обычно написана логиками и для логиков, язык у нее «машинный».

Опять, как в случае с иррациональными, едва ли не половина персонала оставлена за рамками данной системы. Пожалуй, все же скорее треть, а не половина, потому что этики реже и менее охотно идут на производство, чем логи-

ки. Но значительная часть людей объективно не воспринимает аналитический, парадигматичный язык учебников, научных сборников, технических паспортов, описаний приборов и устройств.

Из сказанного выше можно, казалось бы, сделать вывод о том, что этикам нечего делать на производстве. Но это далеко не так. Если сдвинуть персонал исключительно к логическому полюсу, эффективность любого производства снизится из-за неучета «человеческого фактора». Логики более прагматичны, но одни, без этиков, они «засыхают», выхолащивается человеческая сущность любой совместной деятельности.

По мере усложнения производственных процессов, уплотнения логической информации роль этической компоненты возрастает. Чем выше сложность и зарегулированность технических систем, тем значительнее становятся субъективные тонкости, неподвластные холодному расчету. Эргономику одним логикам не осилить.

Смею предполагать, что количество этиков преувеличивает за половину среди наладчиков, испытателей, контролеров, наставников, — всюду, где необходимо подняться над голой техникой. По закону дополнения, никто лучше этика не подготовит логиков к ответственной операции.

Другое дело, что в вербальных системах деловой сферы (документы, инструктаж) преобладание логической информации очевидно. Для того, как видно, и нужны «технари» — этики, чтобы дополнить эту сухую и для кого-то немую информацию этическим соучастием, живым, эмоционально окрашенным словом, образным истолкованием, вживанием в ситуации.

Особенно, на наш взгляд, велика роль этиков в производственных сферах, где возможны экстремальные ситуации. Например, пожарная команда, несомненно, должна иметь логически выверенный алгоритм действий. Но действия будут успешны, только когда осуществляются

совместно с этиками. Возникает проблема взаимной согласованности ритмического взаимодействия в коллективе. Учет того самого «человеческого фактора» сам собой возлагается на этиков. Идеально, когда пожарной командой руководит пара людей, находящихся в отношениях активации.

— Почему не дополняющих (дуалов)? — спросит, возможно, вездливый читатель, уже немного знакомый с соционикой и знающий, что дуальные отношения — наилучшие в партнерстве.

Объясню почему. Дуалы — непременно либо оба рационалы, либо оба иррационалы. Экстремальная ситуация и тщательная к ней подготовка требуют обоих противоположных качеств мышления, которые не могут быть хорошо развиты у одного человека. Рациональность требуется, чтобы заранее все постараться предусмотреть, иррациональность — чтобы быстро менять решения по ходу меняющейся ситуации. Активаторы всегда сочетают в своей паре оба эти качества.

Руководитель-рационал (особенно хорошо, если при этом он логик) заранее распишет возможные сценарии предстоящей работы спецгруппы, готовящейся к экстремальной ситуации. Другой руководитель — иррационал — возглавит операцию. Таким образом: непосредственное общение двух лидеров будет кратковременным или, по крайней мере, не чрезмерно плотным, что хорошо для отношений активации. Зато лидер-иррационал (желательно этик) окажется душой команды. Уж он-то сумеет создать нужную атмосферу в коллективе, каждому уделить внимание, всем поднять настроение.

Любое производство, таким образом, распадается на логические и этические аспекты. По первым проще готовить фронт работ, обеспечивать бесперебойное функционирование оборудования. Наставничество — этическая деятельность. Разработка нормативных документов требует логи-

ки. Расследование аварийных ситуаций — и логики (анализ), и этики (преодоление последствий аварий, создание условий социальной реабилитации).

Отсюда ясно, что ни один вид деятельности, никакое производство не может ограничиться одним полюсом. Логика необходимо дополнить этиком. На уровне кадрового планирования любой фирме следует позаботиться о логико-этической полноте.

Ласка

В НУЖНОМ КОЛИЧЕСТВЕ

О «волевом формализме» генерала Аушева

Соционический тип — категория хотя и вполне конкретная, но достаточно обширная и может включать в себя людей, не всегда, на первый взгляд, между собой похожих. Совпадают лишь самые общие устойчивые закономерности мышления и поведения людей, объединенных соционическим типом. Когда же идентичен еще и подтип, сходство между людьми бывает экстраординарным. В этом случае дублируются детали внешности, отдельные черты лица, манеры, привычки, личные странности, тембр голоса, походка, смех, кашель...

Общеобозримые примеры такого, на уровне подтипа, сходства — известные политики Александр Руцкой, Руслан Аушев и кинорежиссер Никита Михалков. Своеобразной внешней «визиткой» являются их пышные усы, к которым все трое явно равнодушны — любят то и дело пощипывать их, оглаживать, покручивать. Все трое внешне мужественны. Волевой облик странно контрастирует с мягким голосом, иногда срывающимся на фальцет. Все трое общительны, улыбкивы, галантны и бывают неожиданно сентиментальны.

Дальнейшие сопоставления трех соционически тождественных личностей читатели могут проделать самостоятельно, отслеживая героев на экранах ТВ и в СМИ. Мы же для установления типа личности одного из них — президента Ингушетии Руслана Аушева — воспользуемся данным им интервью¹ и опубликованным о нем очерком².

¹ См.: *Правоторов О.* По законам гор. Руслан Аушев в домашнем интерьере // Мегаполис-Континент, 1997, № 32, август, с. 13.

² См.: *Ковальская Г.* Генерал в тени Кавказа // Итоги, 1996, 27 августа, с. 27—30.

На вопрос о знакомстве с будущей супругой Аушев отвечает: *«По ингушским традициям. Мои родители познакомились с ее родителями, присмотрелись друг к другу, мои изучили невестку и рекомендовали мне на ней жениться. Я согласился. Ведь отец и мать плохую жену сыну не выберут».*

На первый взгляд такой ответ мало что сообщает нам о личности генерала: яркий, неординарный человек словно намеренно уходит в тень, выставляя вперед обычаи своего народа, родителей, почтение к которым традиционно на Кавказе, авторитет старших, непререкаемый для сына гор. Однако и в стремлении побыть в тени есть знаковые мотивы: это может быть рациональность (склонность все делать «как положено») и явно не самые сильные (то есть не входящие в блок «эго» модели А) этика отношений (почтение к родителям) и интуиция (в данном случае интуиция возможностей). Поскольку последние два аспекта демонстрируются как ответ на требования социума к человеку, они вполне могут заполнять блок «суперэго» в модели А. Сразу же прикинем, у кого «суперэго» включает аспекты □ и ▲. Это МАКСИМ и ЖУКОВ. Таковы наши первые рабочие гипотезы.

«А как же любовь?» — спрашивает репортер.

«Я влюбился всего один раз — в первом классе в свою учительницу».

Странноватым для европейцев ответом Аушев формирует подтекст, из которого легко заключить: женился усатый красавец не по любви. На это может отважиться даже не каждый кавказец и послушный сын, но непременно логик (точнее, не-этик), причем скорее всего человек с атактистической, по существу неразвитой эмоциональной этикой. Кстати, и МАКСИМ и ЖУКОВ этому условию отвечают.

«Понимаете, — продолжает Аушев, — если бы я жил в какой-нибудь Санта-Барбаре, в окружении, где любовным интригам придают первостепенное значение, имел бы массу

свободного времени, то, может, этот вопрос и волновал бы меня. Но сложилось так, что учеба чередовалась с военной службой, и для галантных походов в моей жизни места не оставалось».

Это слова ярко выраженного логика. Причем такого, который, даже говоря об отношениях с женщинами, о женитьбе, старается не использовать непонятного ему слова «любовь», заменяя его «любовными интригами» и в качестве одной из причин отсутствия любви ссылается на отсутствие «массы свободного времени». Вполне очевидно, что мир чувств и эмоций для этого человека непостижим.

Что подтверждается следующим же абзацем интервью:

«И все же трудно поверить, что вы в 29 лет, к тому времени заслуженный офицер, не ухаживали за девушками».

«За ингушскими девушками ухаживать довольно рискованно, одна ошибка — и братья могут голову оторвать...»

Как будто в Ингушетии живут одни лишь логики и ни один юноша не отважится поухаживать за девушкой! В том-то и дело, что этик не побоится ошибиться. Итак, опять перед нами сознание логика.

«А какие права и обязанности (характерно, что репортер перешел на формально-логический язык собеседника. — С. К.) вы признаете за своей супругой?»

«Она должна растить детей, заботиться о муже, вести домашнее хозяйство, поддерживать родственные отношения. Это и есть ее права».

Такой ответ принадлежит логике, возможно, еще и сенсорику и наверняка человеку рационального склада — ведь говорящий так заранее все решил за свою жену. Априорная заданность — свойство рационального мышления. Получается, из наших двух рабочих гипотез одна — ЖУКОВ — становится маловероятной.

А вот еще доказательства рациональности мышления:

«—Я считаю 8 Марта хорошим поводом для настоящих мужчин собраться за праздничным столом.

— А что при этом делают женщины?»

—Готовят угощение, накрывают на стол, следят за переменной блюду.

—Но сами за столом с мужчинами не сидят?

—У нас это не принято.

—А хотя бы цветы в этот день вы дарите?

—Это не наш обычай.

—А во время службы в армии вы так же строго придерживались обычаев?

—В чуждой монастырь со своим уставом не ходят (характерная для рационалов и логиков поговорка. — С. Л.). Поэтому, конечно, мы с супругой бывали в гостях у моих сослуживцев и подчинялись тем законам, по которым жили хозяйка. Когда к нам приходили русские пары, жена между хлопотами на кухне присоединялась к нам за столом. Но если у нас в гостях были наши земляки, то она вела себя строго по принятым на родине правилам».

Приведенный отрывок интервью представляет нам логика-рационала. Сомнений в типе личности интересующего нас персонажа практически не осталось. Однако продолжим путь по другим аспектам базиса Юнга и выявленным в текстах позициям модели А.

Из рассказов однополчан: «В Кабуле его батальон был лучшим. Если честно, солдаты поначалу были им недовольны. Никто так не гонял на занятиях по боевой подготовке, как Аушев. Но потом, после первого боевого рейда, уже не роптали. Увидели, что у нас потери в несколько раз меньше, чем у других». «Он служил сначала в медсанбате. Ушел в мотострелковые войска с понижением в должности, с майорской на капитанскую. Лишь бы быть на передовой».

В этом отрывке очерка обрисован человек с могучей силой воли. Умение заставлять других, гонять подопечных ради достижения цели — проявление сильной волевой сенсорики. С учетом того, что мы уже знаем об Аушеве, — логик, рационал, на позициях «суперэго» этика отношений и интуиция возможностей, — выходит: логико-сенсорный рациональный интроверт, или МАКСИМ.

Проверим этот вывод по другим позициям.

«У вас нет чувства вины за Афганистан?»

«Есть. — Аушев отвечает сразу. — Я теперь до конца понял, кого видело в нас местное население».

Чувство вины — это взгляд на собственные действия глазами других, то есть качества, ценимые в социуме. Здесь опять этика отношений и интуиция возможностей на уровне «суперэго».

Последний аспект — ▲ — явно уязвим:

«Даже самые внимательные телеболельщики Первого съезда (народных депутатов. — С. К.), сколько бы ни рылись в памяти, не припомнят Аушева. Он не входил ни в «прогрессивную» Межрегиональную депутатскую группу, ни в «реакционную» группу «Союз». Казалось, генерал равнодушен к идеологическим баталиям».

В последней фразе ощущается, что очеркист иронизирует над своим героем: ну как же, в самом деле, боевой генерал, герой «Афгана» может быть равнодушен к баталиям — пусть даже идеологическим? Дело тут в другом. В нерешительности человека, который вообще слаб, когда предстоит сделать ответственный выбор. Таких социотипов два — МАКСИМ и ДРАЙЗЕР. И тех и других отличает неуверенность в оценке возможностей людей, групп, ситуаций. Уязвимая интуиция возможностей — еще один аргумент за МАКСИМА (этический тип ДРАЙЗЕР абсолютно не подходит логике Аушеву).

Вот еще два существенных замечания:

«Аушев решил, что политика не для него и что по этим правилам он играть не будет».

«Потом, в 94-м, когда после утверждения республиканской конституции решили провести новые президентские выборы, Аушев снова «попросился в отставку». Вернее, не ставит выдвигаться».

Обе фразы представляют нам интроверта, который в любой сомнительной ситуации предпочтет не высовывать

ся и сузить сферу объектов своего внимания. Интровертивность исследуемого также согласуется с диагнозом «МАКСИМ».

Вернемся к газетному интервью.

«Но ведь детям нужна не только материнская ласка, но и отцовская. Не обделяете ли вы ею своих детей?»

«Я думаю, они получают ее в нужном количестве».

Серьезный разговор сполз на уровень фельетона: каким же надо быть заформализовавшимся логиком, чтобы измерять отцовскую ласку «нужным количеством»? Никто, кроме МАКСИМА, так изъясниться не способен. Впрочем, дальше Руслан Султанович подкрепляет свое утверждение доказательствами:

«Во-первых, они всем обеспечены (разговор, напоминая, идет о ласковом отношении к детям. — С. К.), во-вторых, нечасто, но какие-то совместные походы в зоопарк, на карусели, с сыном на футбол мы предпринимаем. Чего же еще?»

Особенно хорош, на наш взгляд, риторический вопрос в конце тирады. Действительно, ребенок всем обеспечен, в зоопарке был, на каруселях с отцом катался, даже на футбол его водили. Четыре галочки в пункте касаются отцовской ласки. Вот он, доведенный до анекдотической крайности формализм логика. Причем это именно объективная логика.

И наконец, последняя проверка по модели А. Разговор идет о жене:

«Она выполняет высокую в нашем понимании миссию — сохраняет семейный очаг. К тому же она освобождена от необходимости добывать средства, чтобы прокормить семью».

Средства — понятие, относящееся к деловой логике. Жене не надо добывать средства — ограничение по деловой логике. Ограничительная функция — седьмая. На седьмой позиции в модели А ■ у двух социотипов — РОБЕСПЬЕРА и МАКСИМА. Интуитивный РОБЕСПЬЕР здесь ни при чем. Остается МАКСИМ.

«А вы, к слову, всю зарплату отдаете жене или все же делаете заначку?»

«Я имею представление о нашем семейном бюджете и отдаю жене столько, чтобы дома не чувствовали нужды. Да и потом, много ли мне надо на карманные расходы?»

Отчетливо просматривается то же самое — ограничение по деловой логике (семейный бюджет относится к этому же аспекту).

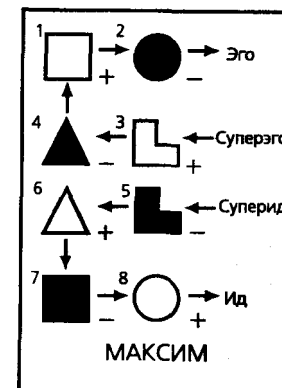
Характерно, что МАКСИМ-Аушев может ограничить по бюджету и других и себя.

Итак, ни сомнений, ни противоречий не осталось. Мы можем уверенно сказать, что соционический тип Руслана Аушева — логико-сенсорный интроверт. Модель А этого типа приведена в рамке.

Из восьми позиций в интервью и очерке не подтверждены прямой речью лишь сенсорика ощущений ○ на восьмом месте и интуиция времени Δ на шестом. Впрочем, все сказанное Аушевым о традициях своего народа (традиции — из понятий, связанных со временем), как раз хорошо помещается на шестую позицию — это стандарты, эталоны, которым человек обучен.

Семь из восьми подтвержденных текстом позиций в модели А — вполне доказательный результат.

Никита Михалков и Александр Руцкой — столь же отчетливо выраженные МАКСИМЫ, причем того же подтипа, в чем мы предлагаем читателям удостовериться самостоятельно.



Журавль в небе или синица в руке?

Кандинский не был эскимосом

Телеведущий попросил генерала Лебеда высказать свое отношение к новому правительству, куда введены два первых вице-преьера — Чубайс и Немцов: «Как, по-вашему, оно будет работать?» Почти не тратя времени на раздумье, Александр Иванович ответил: «Как рак и щука. Без лебеда».

Шутка, в подтексте которой просматривается, что главная сила, способная сдвинуть с места российский воз, — лебедь, а точнее, Лебедь, — родилась буквально на глазах телезрителей. Губернатор Красноярского края прославился как остро слов, который за словом в карман не полезет, а всякую мысль способен облечь в лаконичное, формульное определение. Эта снискавшая претенденту на президентское кресло популярная в народе способность объясняется его развитой сенсорикой. Увидеть конкретную деталь, уловить сущность какого-то качества и на этой основе дать емкое определение — таково свойство сенсорного мышления.

Попутно замечу: в России народ в большинстве своем интуитивный, то есть отличается качествами, противоположными вышеназванному. Мы, как правило, ценим то, чем не располагаем сами. Восхищение тем, чего сам не имеешь, — принцип юнговского психологического дополнения.

За время пребывания в фокусе общественного внимания генерал Лебедь не выдвинул каких-либо новых, значимых для страны идей. Это удел интуитивно мыслящих людей. Зато он, сильный сенсорик, многократно ласкал слух всероссийской телеаудитории спонтанно рождающимися афоризмами, имевшими, впрочем, ценность лишь в момент произнесения.

Сенсорик внимателен к мелочам, точен в деталях. Когда с восхищением говорят об эскимосах, словарь которых вмещает три сотни синонимов слова «снег», секрет столь тонкого различения качеств не только в тысячелетнем опыте заполярной жизни детей тундры, но прежде всего в сенсорности их мышления. Вполне может случиться, что у какого-то другого северного народа, живущего бок о бок с эскимосами, снег определяется, как у нас, тремя-четырьмя словами. Зато в языке интуитивных народов всегда много абстрактных понятий, неведомых эскимосам. Опять же не из-за неразвитости последних, а по причине «заземленного» мышления сенсориков.

Типичный сенсорик непременно отметит в качестве несомненного достоинства человека, что тот крепко стоит на ногах или что он не любит витать в облаках. Зато человек с развитым интуитивным мышлением может иронично высказаться о сенсорике: за деревьями не видит леса. Любовь сенсориков к мелким уточняющим деталям, чрезмерным подробностям забавляет, а порой злит людей интуитивных, для которых гораздо важнее общая картина, идея, сущность, содержание.

Это противоречие проявляется в искусстве. Русский менталитет с его интуитивизмом, с одной стороны, всегда преклоняется перед французским искусством с его подчеркнутым вниманием к форме (французский менталитет тяготеет к сенсорике), но, с другой стороны, мы нередко упрекаем его в излишнем «формализме» — в противоположность традиционной духовности, сущностной содержательности, «литературности» русского искусства.

Что лучше, синица в руке или журавль в небе? В переводе на язык соционики — сенсорика или интуиция? Однозначного ответа не может быть. Вопрос в другом: сокрушаться ли о том, чего тебе недодал Создатель, или использовать то сильное, что у тебя есть? Здесь ответ для соционики очевиден: играть с козырей.

В траве и в поднебесье

Преобладание сенсорики или интуиции — как любого из пары полюсов базиса Юнга — проявляется в каждой профессии, на каждом рабочем месте. Есть ситуации, когда

сдвиг к одному из двух полюсов предпочтительней — и тогда можно говорить о профессиональном отборе с помощью соционики. Зато бывает, что каждая из двух крайностей хороша по-своему.

Например, какой изобретатель преуспеет больше — сенсорик или интуит? Первый, мыслящий конкретно, доведет свою идею до полезного технического решения. Он постарается учесть все факторы, при которых его детищу предстоит работать, все следствия, вытекающие из используемого им принципа. Не вита



Сенсорика
Альбрехт Дюрер.
Портрет Вильгельма Пиркгеймера, XVI в.

тая в облаках, изобретатель-сенсорик наверняка добьется признания экспертами найденных им преимуществ своей конструкции или своего метода, получит приоритет и сам наладит внедрение собственного изобретения. Новаторы-сенсорики чаще всего копают не вширь, а вглубь, выжимая максимум из найденного решения.

Не таков интуитивно мыслящий изобретатель. Этот непредсказуем в своих озарениях. Пришедшая ему в голову идея может носить глобальный характер и замахиваться на основные принципы мироздания. Интуитивный может, конечно, выдернуть из нее парочку частных и оформить на их основе патент, что порой и делает в силу житейской не-

обходимости. Но вообще-то ему скучно стрелять из пушки по воробьям. Пока такой мыслитель возится с подробностями патентной документации, его пульсирующая мысль испытает еще несколько вдохновенных взлетов и улетит в такие заоблачные дали, где повседневное изобретательство — унылая проза. Такие люди, преодолевая себя, доводят замыслы до чертежей и описаний. Далеко не всегда им удается внедрить свои изобретения — мешает аристократическое убеждение: полеты над самой землей — удел бескрылых, а дело орлов — парить в поднебесье.

Конечно, для наглядности я довел характеристики до крайности. В жизни все стремится к пропорции золотого сечения. И у сенсорика есть фантазия, приподнимающая его над обыденностью. И интуит минимально заботится о хлебе насущном. Но в этих случаях люди работают, опираясь на свои слабые функции, что уводит от творчества. Сильные же функции энергетически неисчерпаемы и дают человеку ощущение беспредельности его возможностей.



Интуиция
Н. Акимов
Портрет С. Н. Филиппова,
1940

Настоящие герои всегда идут по интуиции

Интуицию и сенсорику достаточно легко отличать, знакомясь с бытовым окружением человека. В отличие от других базисных юнговских качеств — экстра- и интровертности, рациональности и иррациональности, логики и этики — эти

два отчетливо проявлены в детской комнате ребенка, на рабочем месте человека, в кабинете, на кухне.

Окружение сенсорика выделяется качественно подобранными вещами, их целесообразностью, отменным эстетическим вкусом. Сенсорики умеют и любят обустроить быт, знают толк в вещах, покупки совершают продуманно, не торопясь, несуетливо выбирая именно то, что им требуется. Такие люди наделены способностью ощущать фактуру материала, оптимальную форму предметов, создавать уют минимальными средствами. Независимо от материальных возможностей сенсорика его дом производит впечатление изобильного и ухоженного. Все на своих местах: множество мелочей, облегчающих рабочие операции, все инструменты, приборы, средства готовы к работе. Нет ничего, о чем заботливый хозяин не подумал бы заблаговременно. Гостеприимство сенсорика органично и полноценно: хозяину легко удастся удовлетворить сенсорные потребности гостя, ублажить его кулинарным мастерством, изяществом посуды, чистотой домашней обстановки.

Быт интуитивного человека отличается спонтанностью, эскизностью, незавершенностью. Сразу бросается в глаза много вещей, на взгляд постороннего, ненужных, но интуит связывает с ними какие-то воспоминания, ассоциации или мечты. Даже в ухоженном и богатом «интуитивном» доме можно заметить художественный беспорядок, парадоксальные сочетания предметов. Кофемолка может занимать просвет на книжной полке только потому, что, готовя кофе, хозяин ищет нужную цитату или разглядывает свежий номер журнала. В его сознании библиотека и кофе соединились так, что если он отнесет кофемолку на кухню, то завтра будет долго и безуспешно ее искать. У интуитивного человека может быть немало фотографий, эскизов, странных безделушек, напоминающих ему кого-то или что-то. В то же время можно не найти ножницы, а нитки будут только ярко-голубого цвета. В таком доме могут храниться вещи даже сломанные, до которых хозяин никак не

доберется. Дорогое нарядное пальто с оторванной пуговицей будет долго висеть в шкафу без дела — подобрать подходящую пуговицу некогда.

Сенсорик старается выжать максимум удобств из того, что есть, а интуит охвачен идеями, каждая из которых требует все новых и новых предметов быта, часто вступающих между собой в противоречие. Зато сенсорик, прогуливающийся по квартире интуита, порой с удивлением натывается на такие сложные, на его взгляд, книги, которые сам бы он никогда в жизни читать не стал. Если порасспрашивать хозяина — тот действительно читал.

Кстати, читают два противоположных по данному качеству человека тоже по-разному. Сенсорик — «от корки до корки», ничего не пропуская, послушно отправляясь в раздел «Приложения» за сноской. Как правило, он не любит иносказаний, притчевых сюжетов, метафор и метонимий. За таких авторов, как Джойс, Пруст, Кафка, сенсорик если и возьмется, то для какой-то цели, но никак не по личному влечению.

Человек с интуитивным сознанием, выбирая книгу в магазине, наугад прочитает по абзацу из разных ее мест и, если понравится, возьмет. Малоувлекательные тексты может читать кусками, помногу пропуская и мысленно достраивая пустоты. Студенты-интуиты, готовясь к экзамену, берут целые стопки книг, пролистывая которые выхватывают взглядом именно то, что требуется. Отдавая предпочтение общему перед частным, стараются уловить суть, а на экзамене могут импровизировать, умело обходя неизученные детали.

Говоря о профессиональных предпочтениях, нетрудно предположить, что сенсорики скорее всего пойдут в сапожники, пекари, портные, дантисты. Программисты, дизайнеры, психологи, математики — вероятнее, интуиты. Во многих сферах деятельности находят применение своим способностям как одни, так и другие, но сенсорики чаще предпочитают индуктивный способ мышления — от частного к общему, а интуиты — дедуктивный — от общего к частному.

Не спутайте реальность и мечту

На любом производстве можно встретить — рассматривая большие числа — примерно поровну сенсорных и интуитивных рабочих. Между ними много различий.

Так, сенсорик любит конкретные задания, подготовленные условия труда и ясные цели. Интуит часто вдохновляется нечетко обозначенной целью, возможностью поэкспериментировать, пофилософствовать или поискать новые пути формирования коллектива.

Предъявляя требования к работникам, не следует ожидать от интуитивных абсолютной пунктуальности или исчерпывающе точных определений. Точно так же вряд ли целесообразно загружать мышление сенсорика тем, что выходит за рамки его конкретной задачи.

Если, допустим, требуется отремонтировать вентиль в химически агрессивной среде, лучше остановить выбор на интуитивном работнике. Почему? Здесь на первый план выходят такие качества, как предусмотрительность, умение адекватно вести себя в опасной, меняющейся обстановке, способность заранее моделировать ситуацию и по ходу выполнения задания вносить коррективы в первоначальный план.

Предвидение — сильная сторона именно интуитивно мыслящих. Если эту задачу будут решать несколько человек, особенно возрастает важность учета их взаимодействия, согласования возможностей партнеров. Здесь также изначальные преимущества интуитивного — при прочих равных условиях — представляются важными.

При обучении персонала необходимо учитывать результаты тестирования по интуитивно-сенсорной шкале. Сенсорники имеют более высокую стартовую точку в вопросах, касающихся здоровья, самочувствия, комфорта, гигиены, вредных факторов. Их не нужно долго убеждать в том, что первое же ощущение запаха горелой резины требует немедленного отключения электропроводки. Напротив, интуиту

эти, казалось бы, азбучные истины следует разъяснять и фиксировать в его сознании возникающую опасность, не то запах паленой резины вызовет в его памяти сцену того, как в детстве он с мальчишками жег на пустыре автопокрышки. Воспоминания могут отвлечь его от мгновенного принятия решения.

Объясняя устройство технических систем, интуиту можно дать схему и предложить в ней разобраться, а сенсорика лучше усадить за макет или модель или дать в руки образец — тогда изучение пойдет эффективнее.

Вспыльчивый, но отходчивый рубаха-парень

Вскрыты корни конфликта Сергея Юрана с немецким «Бохумом»

Нередко встречаются люди, в облике которых легко угадывается доминирующее качество, при соционической проверке совпадающее с одним из аспектов базиса Юнга. К примеру, вряд ли у кого могут возникнуть сомнения в эмоциональности Чарли Чаплина, логике Маргарет Тэтчер, интуитивности Юрия Никулина, сенсорике Евгения Леонова. Легкая «считываемость» одной из функций сознания несколько упрощает определение типа личности. Но это не означает, что остальные три шага будут такими же легкими, как первый.

Всем, кто достаточно регулярно смотрит по телевизору футбол, хорошо знаком бывший спартаковский, а еще раньше киевский форвард Сергей Юран. Его отличают не только яркая, выразительная игра, но и высокая эмоциональность. Футболист откровенно выражает как радость, так и огорчение, на его лице всегда легко читается отношение к ситуации, к партнерам и противникам. Все это признаки человека этического типа.

Неудивительно, что один из вопросов в интервью с Юраном¹ звучит как будто нарочно для соционической диагностики:

«А вы с детства были таким эмоциональным игроком?»

¹ См.: Ермолина О. Барсик Сергей Юран: Так мы свадьбу и не сыграли // МК-бульвар, 1999, 15—21 февраля, с. 34—36.

Сергей: «Я привык отдаваться каждому игровому моменту. Футбол для меня — это азарт. Плюс кураж. Я думаю, что футболисту, который любит свое дело, без куража на поле делать нечего... Если бы не было эмоций на поле, не было бы и футболиста Юрана».

Впрочем, не каждый человек, заявляющий, что он эмоционален, относится к этикам, — логики тоже в определенных ситуациях могут проявлять эмоции, правда несколько иначе, чем этики. Утверждение Юрана нуждается в проверке. Благо большое интервью дает возможность ее провести.

Вот как описывает Юран свои впечатления от присутствия в роддоме, когда его жена рожала:

«Я был просто потрясен. Держал ее за руку, видел, как она мучается, и самое страшное — не знал, как ей помочь. До обморока дело не дошло, но чувствовал я себя не лучшим образом».

Ситуация, конечно, экстраординарная. Пожалуй, многие мужчины, впервые оказавшись рядом с роженицей, могли бы испытать нечто подобное. Но не все бы спустя годы так описывали свое состояние. Мы слышим, как высказывается этик.

Сергей не просто соглашается с тем, что он человек эмоциональный, но охотно и без лишнего вопроса интервьюера ярко, самобытно раскрывает это понятие:

«Когда вижу стариков на улице, которые просят милостыню, комок к горлу подкатывает. — А где же ваши дети? — думаю. Жалко, помочь-то не всем можешь. Или тут недавно передача по телевидению шла, что потерялся мальчик — ровесник нашему Артему. У меня даже слезы выступили, хотел все бросить, бежать, помочь...»

Давайте опять же оценивать не содержание приведенных отрывков, а форму. Понятно, что логики тоже способны помогать бедным и у них сердце не камень — голодный старик или бездомный ребенок могут вызвать желание помочь. Но логики — в противоположность этикам — если

что-то делают для социально не защищенных, то не говорят об этом, а если говорят, то конкретно о том, что удалось сделать или как следует обществу решать проблему социальной помощи слабым. Логик не употребляет выражений типа «комоч к горлу подкатывает», не резонерствует: «помочь-то не всем можешь». Итак, перед нами слова этика.

В журнальном материале о Юране есть слова его жены, что для нас небезынтересно:

«Когда я жила в Лондоне (мы там выступали с ансамблем), Сергей стал приезжать на выходные. У него из-за этого даже начались неприятности в клубе, потому что португальцы думали, что он летает в Англию подписывать контракт».

Поведение футболиста, описанное его женой, диаметрально противоположно сформулированному кем-то из логиков: «Первым делом самолеты. Ну, а девушки — потом». У этиков не так. Девушка, если это будущая жена, важнее «самолетов». Даже футбольная карьера, то есть дело — логическая категория — может пострадать.

«Сергей ухаживал очень красиво, — продолжает Людмила. — Всегда появлялся с цветами, а я их очень люблю. Причем мне говорили, что цветов от Юрана не дождешься, но это оказалось неправдой... Он превращал наши свидания в настоящие праздники. И в один из таких вечеров сделал мне предложение».

Вероятно, кто-то, знавший Юрана, не предполагал в нем щедрости — вот и предупредил девушку: цветов от него не дождешься. Но цветы, преподносимые ей Сергеем, свидетельствовали не столько о его щедрости (о которой мы ничего не знаем), сколько о его умении этически обустроить ситуацию, эмоционально воздействовать на девушку.

Этика — вспомним К. Г. Юнга — явление, антонимичное логике. Часто этику в сознании человека легко увидеть как антилогику. Например:

Сергей: «Англия у меня до сих пор ассоциируется со словом «счастье». Я действительно приехал туда из-за Людмилы. И, по правде говоря, в футбол я там практически не играл».

Кстати, именно по этой причине я тогда не встретился с Романцевым. Очень боялся, что он сможет переубедить меня перейти в «Спартак». А я на тот момент хотел одного — создать семью и окупиться в семейное счастье».

Мы отчетливо видим, как профессиональный футболист вредит собственной карьере, стремясь добиться любимой женщины. Еще одна необходимая оговорка. Отсюда вовсе не следует, что логик на месте Юрана поставил бы карьеру на первый план, а с Людмилой — как получится. Просто логик наверняка искал бы варианты, снимающие противоречия между главным делом жизни и любовью.

В другом месте интервью футболист признается, что давно стремился перейти в «Спартак», а из Киева напрямую это было трудно сделать. Но при этом, как оказалось, избежал встречи со спартаковским тренером, опасаясь, что тот может *переубедить* его перейти в «Спартак». Боязнь быть переубежденным тоже свойственна исключительно этикам. Логик не боится: он или отстаивает свои доводы, или принимает контрдоводы партнера, если сочтет их более сильными.

Из-за увлечения футболом, как признается Юран, в школе он прогуливал уроки. Как видно, ему всегда не очень успешно удавалось справляться с проблемой снятия противоречий.

Думается, приведенных примеров вполне достаточно, чтобы обоснованно сделать выбор в пользу этики. Выбор из пары аспектов-антагонистов *интуиция* — *сенсорика* не столь очевиден. Возвращаясь к эпизоду с присутствием Сергея на родах, приведем слова Людмилы:

«Правда, самый ответственный момент мой муж пропустил. Спросил у врача, через сколько я рожу, тот ответил, что часа через два-три. Сережа отлучился на какие-то 15 минут, а вернулся и увидел Артема».

Сенсорик в такой экстремальной ситуации был бы «здесь и сейчас». Мы вправе заподозрить интуитивное мышление у человека, отлучившегося столь опрометчиво.

А вот Сергей говорит о сыне:

«Если ему понравится играть в футбол, это будет просто здорово. Мой опыт плюс футбольная жизнь, — одним словом, мне есть что передать сыну, предостеречь его от необдуманных ошибок. Если из Артема получится футболист, я буду на седьмом небе».

Отнеся «седьмое небо» все к той же этике, предположим, что в установке сознания на осмысление перспективных возможностей слово за интуицией. Хотя вряд ли этот пример можно назвать бесспорным.

Говоря о своем пристрастии к профессии футболиста, Юран признается:

«Я всеми силами буду пытаться оттянуть тот момент, когда мне придется повесить на гвоздь бутсы. Как бы я себя ни убеждал и ни готовил к такому, этот момент для меня станет трагедией. Я помню, когда мне было лет 19—20, в Киеве провозжали Олега Блохина. Тогда я испытал страшный шок».

«Трагедия», «шок» — это, конечно же, из лексикона этика. А вот мысль попытаться оттянуть момент может скорее возникнуть в интуитивном сознании. Сенсорик воспринимает время как неизменяемую данность, ему не придет в голову фамильярно обращаться со столь малоопытной категорией. В словах же «этот момент для меня станет» заметно самопрограммирование по времени, также присущее интуитам.

Вступив в конфликт с руководством германского клуба, Юран обмолвился, по словам жены, что не умеет играть и не так хорошо бегают кроссы. Бегать кроссы — сенсорный аспект жизни футболиста. Неуверенность по нему выдает интуита.

На вопрос журналистки, надолго ли Юран пришел в «Спартак», он отвечает:

«По контракту — на три года. Единственное, что сможет помешать этим планам, — семейные обстоятельства. Я имею в виду то, что произошло с ребенком Олега Веретен-

никова (негодяи плеснули девочке в лицо серной кислотой. — О. Е.). Если будет намек или хотя бы позыв к этому, мы немедленно уедем».

В этом предвидении возможных событий ясно слышится голос, диктуемый интуитивным мышлением.

Итак, есть некоторые основания предположить в нашем герое интуита.

Экстравертированность можно усмотреть в следующих словах футболиста:

«У меня много друзей среди португальцев, и не только».

Особенно характерна обмолвка «и не только», поясняющая, что так Юран может сказать о любом сообществе, где бы он ни находился. В противоположность интроверту, который скажет что-нибудь наподобие: знакомых много, а друзей мало — один, ну, от силы два.

А вот что сообщает о муже Людмила:

«После концерта Сережа наведался к нам за кулисы, представился и пригласил весь ансамбль на шампанское. Это в его духе, он человек широкой души — рубаха-парень».

Так характеризуют, разумеется, экстраверта. Особенно убеждает «пригласил весь ансамбль». Хотя в этом жесте широкой души есть и этический оттенок.

«Сергей предложил всем танцорам поехать к нему в гости».

Снова — всем танцорам. Не выбрал ведь наиболее ему симпатичных, а позвал всех. Интроверту такое несвойственно.

«В один из таких вечеров, — рассказывает жена Юрана, — сделал мне предложение. Честно говоря, это было несколько преждевременно, потому что и я и он не были к этому морально готовы».

Из этого высказывания вытекает одно из двух: либо Людмила — человек рационального типа (чего мы не знаем ввиду недостаточной о ней информации), либо Сергей — иррационал. Как раз такой может сделать предложение внезапно, вдруг, удивив этим подругу.

«Однажды Сергей приехал и сказал, что никуда не хочет уходить. Он решил остаться в Англии и вскоре подписал контракт с клубом».

Ага, выходит, португальцы не зря подозревали, что Юран летает в Англию неспроста — может и улизнуть! Правда, его манил не столько английский футбол, сколько проживавшая на островах красавица. А мгновенно вспыхнувшее желание остаться выдает человека иррационально до авантюристичности.

«...Брат тайком забрал из школы мои документы и отвел меня к спортсменам. Родителей мы поставили перед фактом».

Выражение «поставить кого-либо перед фактом» вообще-то из лексикона иррационалов. Правда, в данном случае иррациональный поступок мог совершить брат Сергея. Но давайте считать, что у нас еще пол-очка в пользу иррациональности Юрана.

«Прокачав» его по четырем шкалам базиса Юнга, мы получили этика, интуита, экстраверта и иррационала — интуитивно-этического экстраверта, или ГЕКСЛИ. Такова рабочая гипотеза. Давайте проверим ее по модели А.

Вспомним слова нашего героя «предостережь от необдуманных ошибок» — это о сыне, причем никаких ошибок тот еще не совершал. Очень похоже на сильную интуицию возможностей на первой позиции.

«Сергей ухаживал очень красиво» — чем не творческая этика отношений?

А вот интересное для нас воспоминание из детства:

«Мы жили очень бедно: папа работал водителем, мама — поваром в школе, и даже на две зарплаты родители не могли нам с братом покупать порой самое необходимое. И вот однажды мне подарили резиновые сапожки. Как сейчас помню, черненькие. Я ждал этих сапожек два года. В тот день шел дождь, я надел их и побежал на улицу. Вымазался, потом долго отмывал их в луже. Дома вытер тряпочкой, поставил и долго смотрел на них — любовался. Вот тогда, в тот момент, я был самым счастливым человеком на свете».

Весь эпизод — сенсорный, и явно проступает сенсорика ощущений. Но она не сильная, а в «детском блоке» — на уровне «суперид». Скорее всего, на пятой позиции — внушение.

Вот еще одно высказывание, сделанное с той же самой, очень слабо осознаваемой позиции:

«Люда у меня молодец — стойкая. Сама родила без всяких обезболивающих уколов. Я после увиденного долго не мог прийти в себя».

Оценка чужой сенсорики — наивысшая. Вот только после чего «увиденного» Сергей не мог прийти в себя? Ведь сам момент появления малыша на свет он, как мы помним, пропустил — куда-то отлучился на 15 минут. Значит, потряс его не момент рождения сына, а вся обстановка роддома. Сенсорное окружение, связанное с потенциальной опасностью для жизни любимой женщины, отрицательно суггестивает слабую сенсорику ощущений ГЕКСЛИ, находящуюся на пятой позиции. Отсюда и предобморочное состояние взрослого мужчины, спортсмена.

Людмила сообщает:

«Мне рассказывали, что на следующий день Сережа бегал по всем магазинам и закупал игрушки и ползунки в огромных количествах. Его с трудом оттаскивали от прилавков, говорили, что столько не надо, дети быстро растут, но он никого не слушал».

Ползунки — предмет ухода, — из разряда понятий сенсорики ощущений. Беготня по магазинам и закупка — из сферы логики действий. Блок, состоящий из двух этих аспектов, — ■ или О. Но, судя по тому, как Сергея оттаскивали от прилавков, функции располагаются опять же в «детском» блоке. Учитывая иррациональность, так: О ■.

«Сережа всегда близко к сердцу принимает чужую боль. Он из тех, про кого говорят, что последнюю рубашку снимет и отдаст (без слов на деле, то есть его эмоции на восьмой позиции. — С. К.). Сережа, конечно, очень вспыльчивый, но отходчивый».

Последнее утверждение как нельзя лучше характеризует интуитивно-этических (как экстра-, так и интровертов). Опять подходит тип ГЕКСЛИ.

«Домашним под горячую руку достается?» — провоцирует журналистка.

Людмила: «Ну, представьте, как будто я — судья на поле».

Сергей: «Естественно, когда что-то не ладится на работе, это отражается на семье. Ведь мы всегда собственные неприятности и обиды выплескиваем на самых близких».

«Мы» — это интуитивно-этические, Юран говорит от имени двух социотипов. А особенно замечательно в приведенном отрывке словечко «естественно». Человеку типа ГЕКСЛИ столь естественно срывать на близких, что он словно не представляет, как может быть иначе. «Все люди — такие, как я» — вот образец мышления от имени типа.

Приведенное выше высказывание о попытке Юрана оттянуть момент, когда придется повесить бутсы на гвоздь, теперь легко интерпретировать как ограничительную интуицию времени — на седьмой позиции в модели А. «Этот момент для меня станет трагедией» — крик подсознания, интуиция времени и этика эмоций в блоке «ид».

Отлучка из родильной палаты на 15 минут — тоже из разряда собственного ограничения по времени.

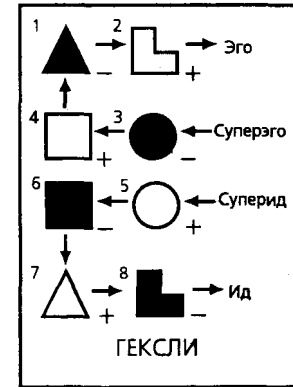
Осталось вспомнить все моменты проявленной Юраном нелогичности — логика соотношений на четвертой позиции, в точке наименьшего сопротивления, — и вся модель А социотипа ГЕКСЛИ оказывается подтвержденной.

Определение Юрана как ГЕКСЛИ объясняет его конфликт с германским клубом. Вот как описала его Людмила:

«Помню, когда Сережа вернулся после того разговора с руководством клуба, на нем лица не было, сказал только два слова: «Меня уволили». Позже адвокат объяснил нам, что вроде бы «Бохум» не имел права так делать. Уволили игрока, не объяснив, что, почему».

Ментальная модель Германии и немцев строится по типу логико-сенсорного интроверта, МАКСИМА (это неоднократно утверждали исследователи этносоционики А. Аугустиновичюте, В. Гуленко, А. Букалов). МАКСИМ и ГЕКСЛИ — конфликтеры. Если бы Сергей или его менеджер, а также хозяева клуба «Бохум» знали соционику, вряд ли Юран начал бы играть в Германии. А уж начав, расстался бы с немцами без сожалений, мысля по пословице «плетью обуха не перешибешь». Сберег бы нервную энергию.

В связи с этим рискну высказать предположение: думается, у Юрана возникают проблемы с футбольными судьями, среди которых немало МАКСИМОВ. Пусть теперь знает, что беда не в нем как в футболисте, а в межличностных отношениях. Предупрежден — значит, вооружен.



Анатомия страха

«Пустяк» из подсознания

Бригада верхолазов, как обычно не спеша, готовила снаряжение.

— Серега, — обратился к приятелю Федор, — что-то мне сегодня нехороший сон приснился. Будто скачу на лошади, справа — обрыв. Я натягиваю поводья влево, коняга забирает вправо. Уже осыпается земля под копытами. Проснулся я в холодном поту.

— Федя, не стоит тебе сегодня лезть наверх, — сказал Серега, — давай скажем «бугру».

— Брось, перед ребятами стыдно. Опытный «зубр» — и вдруг сдрейфил. Сновидения испугался.

— Сновидение — может, не пустяк. Лучше все же перестраховаться.

— О чем ты? Все равно заменить некем. Проверь-ка карабин — и вперед.

Этот нехитрый разговор произошел за семь минут до происшествия. Как оступился опытнейший Федор, никто не видел. Сергей безжалостно корил себя за то, что уступил товарищу, не настоял на своем. К счастью, Федора удалось спасти.

Так боязнь признаться в собственном страхе едва не стоила рабочему жизни.

Страх — не повод для стыда. Это зачастую сигнал о надвигающейся опасности.

Потеря лица

Затрудняюсь припомнить, с какого именно прорыва газопровода или столкновения поездов, с какого взрыва на шахте или падения самолета началась нескончаемая череда

техногенных катастроф в нашей стране. В массовом восприятии отсчет ведется с чернобыльской трагедии, хотя хронологически взрыв атомного реактора и не был первым. Внезапно свалившиеся на нас чрезвычайные происшествия и социальные потрясения можно было бы не сопоставлять. Но два скорбных ряда совпали по времени явно не случайно. Порой они просто наталкивали на размышления, выходящие за рамки усвоенного в десятилетке материализма: вооруженные столкновения в Нагорном Карабахе и землетрясение в Армении. Новая реальность была зафиксирована даже на организационно-бюрократическом уровне — возникла специальная служба, позднее названная министерством по чрезвычайным ситуациям.

Почему в массовом сознании именно Чернобыль стал началом непрерывной цепи природных, техногенных и социальных потрясений? Как мне думается, не только из-за небывалых масштабов этой трагедии, но прежде всего потому, что страна впервые увидела и услышала совсем другого Горбачева.

Помню тогдашнее его выступление по телевидению. Михаила Сергеевича нельзя было узнать. Обычно бодро приподнятый подбородок опустился и застыл. Губы сложились в непривычную скобку с опущенными книзу углами. Речь стала прерывистой, фразы лишились былой округлости. Голос утратил наступательную энергию. Самым тревожным было не то, что говорил с экрана лидер государства, а то, что он демонстрировал всем своим видом. Проще всего это описывалось одним словом — страх.

Пять из шести лет его правления на телеэкранах то и дело появлялся растерянный, испуганный Горбачев, неспособный объяснить происходящее. Сумгаитская резня, ферганские погромы, танки в Вильносе, затворничество в Форосе, популизм Ельцина — все это и многое другое высвечивали на всесоюзном экране очевидный страх первого лица, который, естественно, тотчас передавался гражданам страны. И страх укоренялся, получал многочисленные подтверждения, логические и мистические истолкова-

ния, вызывал митинговые страсти, депрессию и апатию. В конечном итоге он необратимо изменил нашу жизнь. Настолько, что далеко не одни лишь убежденные коммунисты вздыхают порой по прежним временам, когда единственным массовым страхом была угроза ядерной войны, в которую, впрочем, мало кто всерьез верил.

Когда отказывает «автопилот»

В недавно вышедшей в столичном издательстве «Дело» книге «А что у него в подсознании?» ее автор доктор психологии А. Панасюк делает интересную попытку объяснить, что же именно произошло с нашим народом за минувшее десятилетие.

«За последние годы в России резко увеличилось, — пишет он, — число аварий и катастроф (неприродного характера): взрывы на газопроводах, авиакатастрофы, взрывы на шахтах, аварии на железных дорогах, резкий подъем травматизма на автотранспорте. И это — «человеческий фактор», о котором очень робко начал говорить творец перестройки М. С. Горбачев. Чувствовал, что именно «человеческому фактору» будет принадлежать «отрицательная роль» в этом процессе. Но только чувствовал, не осознал. Ибо не знал, что «человеческий фактор» в данном случае — это «поломка» стереотипов, это напряжение и как следствие — отказ или сбой в тонких программах психической автоматике.

Не осознают этого многие политики и сегодня. А поскольку надо же «народу» объяснить, то и объясняют: устаревшая, дескать, техника. Но в России все-таки не самая старая техника в мире, а по аварийности... Что же делать, если в школе психологию не проходили, если в вузах З. Фрейд запрещался, а о подсознании инженер знает столько же, сколько о Марсе?»

Профессор А. Панасюк дает такое истолкование тотальной аварийности, постигшей нас в последние годы. Проис-

шедшие в общественной жизни потрясения сбили условные рефлексы, с помощью которых машинисты, летчики, диспетчеры, водители, контролеры и многие другие люди профессий с повышенной ответственностью работали в режиме «автопилота», доверяясь подсознанию. С возникшим социальным напряжением всем им пришлось резко нагрузить сознание, переведя часть своих действий в режим «ручного управления». Это похоже на то, как реализуется народная примета: если, выходя из дома, споткнулся о порог, лучше вернись — все равно удачи не будет.

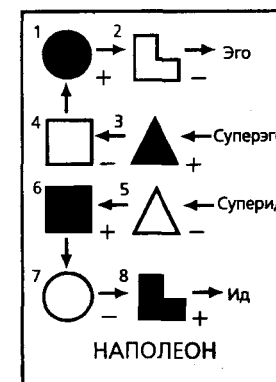
Ученый не считает эту и другие подобные приметы суевериями. Существенно ведь, что человек споткнулся не о случайную корягу на улице, а о порог в своем собственном доме, который прежде он благополучно переступал тысячи раз чуть ли не с закрытыми глазами. Споткнулся — значит, что-то разладилось в стереотипах поведения, которыми управляет подсознание. Значит, беспорядок во внутреннем состоянии человека, который повышает вероятность несчастного случая.

Вот и все общество в период перестройки споткнулось на пороге собственного дома. Напряжение, страх, разрегулированность «автоматических» действий и участвовавшие неприятности — прямые следствия этого сбоя.

Такое объяснение мне представляется разумным. Но можно его развить и уточнить с помощью соционики.

Чтобы понять, какова природа страха, обратимся вновь к примеру с Горбачевым, но рассмотрим президента СССР не как личность, а как представителя конкретного психологического типа, именуемого в соционике сенсорно-этический экстраверт, или, для краткости, НАПОЛЕОН.

Взгляните на модель А для НАПОЛЕОНА. Верхний уро-



вень — «эго» — это проявление сознания человека. На позициях 1 и 2 мы видим обозначения волевой сенсорики и этики отношений. Вспомним обычное поведение Михаила Сергеевича (или других хорошо известных публике представителей типа НАПОЛЕОН — Аллы Пугачевой, Александра Любимова). Энергичный, темпераментный, умеющий убедить, надавить, заставить сделать, что считает нужным, — так проявляется сильная воля. Она выражена и в пропорциях лица, как бы вписанного в квадрат, в жестком подбородке, в уверенных складках возле рта. Речь такого человека отличается уверенностью, интонационным напором, НАПОЛЕОНЫ, нимало не смущаясь, перебивают собеседников.

На второй позиции в схеме — значок поведенческой функции, в данном случае — этики отношений. Михаил Сергеевич, как мы помним, — большой мастер общения, причем со сколь угодно большим числом людей. НАПОЛЕОНЫ — ярко выраженные экстраверты, они говорливы, общительны, активны во всех контактах, которые завязывают с завидной легкостью. У таких людей море знакомых и приятелей, телефонные записные книжки пухнут от вкладышей. НАПОЛЕОН для всех, не задумываясь, находит слова, со всеми быстро начинает общаться накоротке (Горбачев, как известно, с кем угодно запросто переходит на «ты»).

Как бы вывернутым наизнанку сознанием является подсознание (на схеме — уровень «ид»). Здесь мы видим похожие функции: сенсорика и этику, но поменявшие верткость. В подсознании сенсорика ощущений. Сюда входит ближайшее окружение человека: материальная сфера, быт, все, что связано с самочувствием и здоровьем, с работой пяти органов чувств. Седьмая позиция — это контроль. Подсознание НАПОЛЕОНА контролирует окружающую обстановку по аспектам самочувствия, уюта, красоты, удобства вещей.

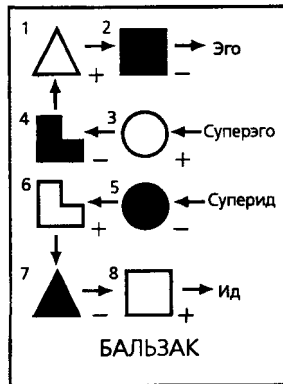
На восьмой позиции, где обычно человек демонстрирует окружающим какие-то качества, у НАПОЛЕОНА эмоциональная этика. Люди этого типа посылают эмоциональные сигналы окружающим, причем делают это неосознанно, на уже упоминавшемся «автопилоте».

Уровни «суперэго» и «суперид» — своеобразные защитные механизмы психики. Они выполняют роль прокладок в конденсаторе, где на одном полюсе сознание, на другом — подсознание. В нормальном режиме работы психики информация из сознания не должна «проваливаться» в подсознание, и наоборот.

На четвертой позиции мы видим объектную логику. Четвертая позиция выражает место уязвимости человека — то, в чем он без помощи других ощущает неуверенность, неспособность принимать самостоятельные решения. Действительно, сильной логикой Михаил Сергеевич не отличался, в ключевых решениях всегда медлил и ожидал помощи окружающих.

Третья позиция — ролевая. Здесь показано, что человек изображает, каким стремится выглядеть в глазах других. Интуиция возможностей Горбачева — не самое сильное его качество. Но в выступлениях, при общении с «народом» Михаил Сергеевич всегда стремился подчеркнуть свое понимание людей, умение в них разбираться. Говоря о ком-то, он часто сощуривал глаза, что мимически выражает интуитивную прозорливость — но не подлинную, а ролевую, наигранную.

Наконец, на уровне «суперид» показаны самые энергетически ослабленные каналы переработки информации, по которым человек должен получать поддержку другого, дополняющего. Эта поддержка реализуется во внушении и мобилизации на какую-либо деятельность. НАПОЛЕОН внушаем по интуиции времени (на пятой позиции), а включается в работу «порцией» поступающей к нему деловой логики (на шестой позиции).



Вот что это значит в реальной жизни. Предвидение событий, ориентация во времени для Горбачева невозможны без внушения. Лучше всего для этого подходит дополняющий — интуитивно-логический интроверт, или БАЛЬЗАК.

К людям этого типа из ближайшего окружения последнего генсека относились Э. Шеварднадзе, А. Н. Яковлев и Раиса Максимовна, — кстати, совсем немало для одного человека. Вице-президент Горбачева Янаев — по типу тоже БАЛЬЗАК. Резкий карьерный взлет Янаева можно объяснить только психологической совместимостью и энергетической поддержкой дуалов.

Два механизма страха

Теперь вернемся к страху. Как учил великий психоаналитик Фрейд, страх может возникать в процессе вытеснения нежелательной информации из сознания в подсознание. Нужна энергетическая подпитка на уровне «суперэго». Ученик и соратник Фрейда, а впоследствии оппонент и продолжатель его дела Карл Густав Юнг открыл, что может идти и обратный процесс — вытеснение информации из подсознания в сознание. В этом случае требуется дополнительная энергия на уровне «суперид». Это другой, не изученный Фрейдом режим реализации страха.

Вспомним еще раз встревоженное лицо Михаила Сергеевича, сообщавшего советским людям о трагедии в Чернобыле. Отрицательные эмоции (восьмая позиция на схеме) и озабоченность физическими условиями выживания людей, иначе — сенсорной обстановкой (позиция ограниче-

ния, седьмая на схеме), выявили обычно скрытую работу подсознания.

В критической ситуации произошло именно то, о чем пишет психолог А. Панасюк, — сбой привычных стереотипов, сигнал тревоги в отлаженной работе подсознания. Соционика дополняет это утверждение тем, что в критической ситуации облик человека словно меняет один из важнейших параметров психики: так, подвергшийся страху НАПОЛЕОН из экстраверта превращается в интроверта (см. на схеме: стрелками показано, в каком порядке проходит информация, — с седьмой позиции на восьмую и затем из подсознания — наружу, от сенсорики ощущений — к этике эмоций). Сенсорно-этический экстраверт (от волевой сенсорики — к этике отношений) внезапно предстает как сенсорно-этический интроверт, или ДЮМА. Психика человека не приспособлена к смене типа. Обычно такая метаморфоза длится недолго. Если это состояние затягивается, возникает опасность патологии.

Итак, вместо активного уровня «эго» проявляется скрытый уровень работы психики «ид». Таков механизм страха по Юнгу. Чтобы подстраховать психику и уберечь ее от поломки, требуется срочная энергетическая подпитка «изолятора» — уровня «суперид». Такую подпитку могут обеспечить только люди с сильной интуицией времени и, желательно, развитой деловой логикой (и то и другое на уровне «эго»). В случае с НАПОЛЕОНОМ (конкретно — рассмотренным нами Горбачевым) это БАЛЬЗАКИ.

Когда сознание перегружается информацией подсознательный уровень (другой механизм страха, изученный еще Фрейдом), словно происходит пробой другого изолятора, уровня «суперэго». Михаил Сергеевич испытывал такой страх, сталкиваясь с трудными логическими задачами, когда требуется активная работа функции объектной логики. Особенно такого рода страх усиливается, когда человек вступает во взаимодействие с людьми, находящимися с ним в конфликтных отношениях или отношениях социаль-

ного контроля. Когда они реализуются, человек испытывает информационный удар по уязвимому месту. В частности, НАПОЛЕОН может получать такие удары от своих конфликтеров (типа РОБЕСПЬЕР) и контролеров (типа МАКСИМ). К первым относился Андрей Дмитриевич Сахаров, общение с которым было для Горбачева конфликтным и повергало как президента, так и академика в страх, условно говоря, «фрейдовского типа». К МАКСИМАМ относится, например, Анатолий Лукьянов, однокашник Михаила Сергеевича, всегда бывший для него социальным контролером. В этом случае асимметричных отношений страх испытывает только подконтрольный, то есть как раз Горбачев.

Смельчаками не рождаются

Если мы теперь знаем, что такое страх — как это трактует соционика, — интересно понять, что же такое смелость? Бывают ли, скажем, такие смельчаки, которым страх вообще неведом? Как преодолевать страх? Можно ли этому научиться?

В соционике, вслед за типологией Юнга, выделяют 16 психологических типов. Для каждого можно нарисовать схему работы восьми психических функций, как мы это сделали для НАПОЛЕОНА. У каждого из 16 будут свои сильные и свои слабые функции. Значит, каждый тип подвержен страхам двух типов — «фрейдовского» и «юнговского». Когда нарушается автоматизм работы сферы подсознания, реализуется «юнговский» страх. Чтобы преодолеть его, требуется поддержка человека дополняющего (дуального) типа. Когда человек получает удар по уязвимой психической функции, вступая во взаимодействие с конфликтером или контролером, реализуется «фрейдовский» страх. Избавиться от него проще, выйдя из неблагоприятных межличностных отношений.

Таким образом, наука подсказывает: нет таких, кому абсолютно неведом страх. Зато есть люди, хорошо научившиеся его преодолевать.

Неужели, могут мне возразить, страхам были подвержены такие люди, как маршал Жуков или император Петр I? Приходится признать: несомненно. Кстати, оба они относятся к психологическому типу *сенсорно-логический экстраверт*, или ЖУКОВ. Чего же могли бояться эти люди, воспринимаемые нами как личности героические? И как могли проявляться страхи у них?

Осмелюсь утверждать, что как Петр Великий, так и легендарный маршал весьма неуверенно чувствовали себя в вопросах этики отношений. Когда надо было принять решение, как вести себя с тем или иным человеком, с той или иной группой людей, они впадали в замешательство. Если же их начинали контролировать, — а это могли делать этико-сенсорные интроверты (ДРАЙЗЕРЫ) или конфликтеры (кстати, люди вовсе не воинственного облика, — напротив, мягкие, задумчивые, самоуглубленные, — ДОСТОЕВСКИЕ), — суровых с виду и бесстрашных ЖУКОВЫХ начинал преследовать страх, боязнь оказаться этически несостоятельными, грубыми.

Если великие император или полководец попадали в так называемую интуитивно-этическую ситуацию, когда требовалось предвидение развития событий и умение эмоционально воздействовать на людей, а рядом почему-то не оказывалось дуалов, каждый из них терял привычную активность, становился флегматичным, мешковатым тугодумом. Обычно упругое, мужественное лицо «обвисало» и словно подергивалось пеленой, глаза «стекленели». Такого подавленного интуитивно-этическим страхом ЖУКОВА достоверно мог бы сыграть французский актер Жан Габен, потому что мгновенно сменивший экстраверсию на интроверсию наш герой тотчас начинал выглядеть как полная противоположность самому себе, а именно — как сенсорно-логический интроверт, или ГАБЕН.

Впрочем, пророчливый руководитель за столетия до Фрейда и Юнга чувствовал, как не допустить смятения и растерянности. Не знавший соционики Петр Алексеевич почему-то всегда держал при себе Франца Лефорта — явно дополняющего, по крайней мере, если верить Алексею Толстому. В любой интуитивно-этической ситуации одно только молчаливое присутствие дуала давало Петру мощную психологическую поддержку (уровень «суперид» становился непроницаем для нежелательной информации). Думаю, что маршалу Жукову было труднее: люди дуального типа крайне редко встречаются в армии — уж больно они невоинственны. Если таковые и были в Советской Армии, воевавшей с фашистами, то скорее всего это фронтовые корреспонденты. Кто из военных журналистов мог оказывать Жукову психологическую поддержку, не знаю, — это вопрос к биографам полководца.

Время реформ, время катастроф, возможных социальных потрясений. Как пережить его, не становясь жертвой разрушительных для психики страхов? Вывод напрашивается сам: неплохо бы каждому разобраться в себе, в структуре собственной психики, научиться видеть людей дополняющего типа. Для этого прежде всего нужен ликбез в области соционики. Почему-то в школах изучают реакцию синтеза капролактама и кровообращение в двухкамерном сердце лягушки. А самих себя, своих близких мы совсем не знаем.

Азбука судьбы

Не хочу быть типом!

До сих пор я то и дело использовал понятия «тип», «социотип». Из многочисленных примеров, надеюсь, немного прояснилось, что же это такое. Но вопрос все же остается. Он буквально висит в воздухе, как только встречаются двое, что-то уже узнавших о соционике.

Помнится, в недавние еще годы, когда в Литве никому в голову не приходило говорить о политике, а соционика едва выбиралась из младенческого возраста, Аушра Аугустинавичюте ввела меня в круг своих друзей, назвала фамилию и имя. Что обычно спрашивают у незнакомого человека? Кто он по профессии, чем увлекается, женат ли, имеет ли детей... Первый вопрос в тогдашнем окружении Аушры — какого ты типа? Иные, уже принявшие своеобразные этические нормы соционического общения, тут же охотно представляют: БАЛЬЗАК — и посылают улыбку в дальний угол комнаты, где верховодит НАПОЛЕОН. Мне же что-то мешало (и до сих пор мешает) назвать себя ТУТАНХАМОНОМ. Не сомнение в точности «диагноза», а что-то другое. Некий интуитивно ощущаемый этический запрет, примерно то же, что не позволяет чернокожего пассажира в метро назвать негром, а остроглазого брюнета обозначить — грузин. Да, он, несомненно, грузин. Но зачем подчеркивать очевидность, не исчерпывающую информативное досье человека?

И в том же кругу социоников не раз приходилось слышать отчаянно протестующее: отстаньте от меня, никакой я не ГАБЕН, а бесстрастно неподвижное лицо свидетельствовало: конечно ГАБЕН. Значит, вырываясь за рамки социотипа, человек не столько отрицает свою к нему принадлежность, сколько заявляет: рамки тесны, не желаю быть в них заточен!

И вновь актуализируется вопрос: что же такое тип? Кстати, по Аушре, точнее называть не «тип», а «ТИМ» — *тип информационного метаболизма*. Это существенное уточнение не позволяет забывать, что вся-то разница между людьми в соционике — в способах восприятия и переработки информации. И потому не остается места для так называемого соционического шовинизма.

Кто-то из знатоков так объяснил термин **ТИМ**. Все деревья различаются породами: березы, сосны, дубы, клены... Это объективность, ольху никогда не назовешь лиственницей. И вместе с тем порода — лишь абстракция. Ведь человек прислоняется к конкретному дереву. И внутри каждой породы деревья непохожи, они имеют неповторимые изгибы стволов, геометрию кроны, дупла и сучки... Подобная диалектика — между ТИМом и человеком. Конечно, всякая личность шире любой совокупности признаков, называемой ТИМом. И если человек морщится от вида невымытой посуды, он почти наверняка ДРАЙЗЕР, но это знание о нем не исчерпывает всего богатства его натуры. Побеседуйте с ним, взгляните в него — и вы увидите такого ДРАЙЗЕРА, какого никогда прежде не встречали.

ТИМ должен становиться не ярлыком, этикеткой для механической сепарации людей, но ключом для более полного понимания неповторимой личности человека. ТИМ — условность, которая помогает объединять людей в группы, а не разъединять по соционическим углам.

Теперь перейдем к главному вопросу: действительно ли существуют социотипы? Не игра ли это ума Карла Густава Юнга и Аушры?

«Я молчанью у звезд учусь»

Признаюсь, и меня такое сомнение не покидало лет пять — с момента первого знакомства с соционикой. Нечего и говорить, что Аушра этот вопрос в такой его постановке

восприняла бы как бестактность. Все равно что спросить Эйнштейна: а в самом ли деле существует теория относительности или просто у вас слишком разыгралось воображение? Но объективно Аушра всегда оставляет повод для подобных сомнений.

Вопрос «а кто же я?», даже если он не задан прямо, присутствует с первых же минут общения с Аушрой. Потому что она как рыцарь одной идеи (не забудем — ДОН КИХОТ) склонна абсолютизировать соционику. Даже по тому, как ведется разговор, какова степень взаимопонимания, она незамедлительно делает вывод о соответственных интертных отношениях. Так, зафиксировав «миражность» нашего с ней диалога — этакое приятное, неутомительное, располагающее к юмору и отдыху собеседование, но не слишком плодотворное на пути к постижению глубин избранного предмета разговора, — она записала меня в ТУТАНХАМОНЫ. Мое естественное любопытство было тотчас удовлетворено ссылками на знаменитую улыбку Гагарина, мягкость лирического героя Есенина, смеющиеся глаза Смоктуновского... Признаться, энтузиазм самоотождествления я проявил минимальный. Позднее, в Вильнюсе, а затем в Каунасе, Аушра «прогнала» меня по кругу своих единомышленников. Диагноз подтвердился с редкими и робкими попытками разночтений. Впрочем, я объяснял это себе бесспорным авторитетом Аушры в кругу любителей соционики.

Когда мне в руки попало описание интуитивно-этического интроверта, я отдал должное наблюдательности автора, но должен признаться, что встретил немало утверждений, с которыми никак не мог согласиться, — «не по Сеньке шапка». Скажем, с удовлетворением читал о грациозности походки ТУТАНХАМОНА, его хорошем владении телом, о смелости, гибкости ума, но менее всего склонен был относить это к себе (жена, прочтя, просто расхохоталась, примерив понятие «грациозность» к никудышному, давно забраванному танцору). С другой стороны,

расточительность ТУТАНХАМОНА, тяготение к роскоши даже ценой влезания в долги неплохо согласуется с биографией одноименного фараона, но, извините, при чем здесь я?

Представив меня и молодую женщину друг другу, Аушра отрекомендовала нас с принятой в кругу литовских социоников краткостью: «ТУТАНХАМОН. ЖУКОВ». Ощущение дуальных отношений тоже должно было утвердить меня в правильности «диагноза». Нас усадили рядом. По ситуативному сценарию мне надлежало если не мгновенно до одури влюбиться в женщину-ЖУКОВА, то хотя бы испытать краткое блаженство нахождения близ редко достижимого идеала (согласно гипотезе Аушры, в типе ЖУКОВ женский пол — редкость). Соседка тихо себе помалкивала, явно не спеша проявлять ЖУКОВСКУЮ экстравертивность и мощное лидерское начало. Я же с безнадежным усердием тщетно пытался подыскать приемлемую тему для разговора, не только не оправдывая типологически предопределенной изворотливости, гибкости и обходительности, но и рискуя переключиться во внесистемный элемент (так соционики именуют людей с поврежденным рассудком, которым нет места в таблице интERTипных отношений).

Дома перечитывал Есенина и, отдавая должное его виртуозному мастерству лирического поэта, в который раз оставался равнодушен (вспомнились слова Цветаевой о том, что таким поэтом, как Есенин, быть легко).

Недоумение не рассеивалось. Но однажды произошло нечто, потрясшее меня совпадением. Будучи в Сумах, познакомился с художником Николаем Саенко. Он взялся нарисовать углем мой портрет. Позирую и вижу, что художник поглядывает то на меня, то куда-то вверх. Отслеживаю его взгляд: под потолком висит портрет Есенина. «Очень уж вы похожи», — произносит Николай, который слыхом не слыхивал ни о какой соционике. «Чем? Есенин — голубоглазый, блондин, я — брюнет с черными глазами, у него

лицо овальное, у меня заостренное, у него ровный прямой нос...» Но художник объясняет, что у нас одинаковый узел междоглазия и переносицы. Наверное, это может разглядеть только рисовальщик.

А в Киеве, городе, где соционика получила мощный импульс развития, Игорь Онуфриенко, не зная вывода Аушры, тоже определил меня как ТУТАНХАМОНА. Когда же предложил мне экспресс-тест, «диагноз» совпал.

Секреты знакомства

Отчего же возникает путаница? Аушра много лет учит определять социотип по внешности, с учетом строения лица и тела, особенностей фигуры, походки, манеры одеваться, мимики и жестов... Это эффектно, и, отдадим Аушре должное, она овладела своим искусством. Но, как всякое искусство, оно субъективно. Других аргументов, кроме сакраментального «так я вижу», не приводится. Тоска по точности и неумение приблизиться к ней остудили было мой пыл к соционике.

И вот в Киеве я узнаю, что группа из пяти человек под руководством Игоря Онуфриенко разработала тесты на социотип и даже соответствующую компьютерную программу. Группа работала в главном вычислительном центре Министерства народного образования Украины, конечной целью имела компьютеризацию и резкое повышение информационной эффективности системы профориентации школьников.

Виктор Гуленко — руководитель клуба соционика при киевском Доме учителя — познакомил меня со своими наблюдениями за поведением людей разных типов в момент знакомства. Эти наблюдения в совокупности не претендуют на достаточно строгую систему под названием тест, но, по-моему, весьма любопытны, поэтому с согласия Виктора я сжато излагаю их суть. Думаю, что многим это поможет определить социотипы окружающих.

Прежде всего одно замечание. Человек, знакомясь, бес- сознательно активизирует свою ролевую (контактную) функцию (в модели А символ этой функции стоит на третьем месте). Аушра определяет эту функцию как резерв, скрытые возможности типа. Получается, что при знакомстве каждый тип показывает то, что в обыденной жизни не проявлено.

Рассмотрим, как ведут себя люди, относящиеся к родственным парам типов (с совпадающей сильной (первой) функцией).

Интуитивные экстраверты: ДОН КИХОТ (убеждающий пример — заглавный герой романа Сервантеса), ГЕКСЛИ (киногерои Юрия Никулина). Контактная функция — волевая сенсорика. Разыгрывают роль делового человека, демонстрируют свою активность. ДОН КИХОТ, если испытывает давление на себя, дает отпор. ГЕКСЛИ, наоборот, сам может проявлять инициативу, порой в форме агрессии.

Сенсорные интроверты: ДЮМА (пример — Евгений Леонов) и ГАБЕН (французский актер, например, в фильме «Любовь под вязами»). Контактная функция — интуиция времени. ДЮМА демонстрирует беспроблемный взгляд в будущее, строит «розовые» планы. ГАБЕН, по натуре скептик, направляет свою интуицию в прошлое: мол, все это я видел и знаю, ничего нового.

Этические экстраверты: ГЮГО (пример — Виктор Ильченко) и ГАМЛЕТ (Аркадий Райкин). Контактная функция — деловая логика. У ГЮГО она проявляется в суете, бессмысленной беготне, беспочвенном энтузиазме, у ГАМЛЕТА — в подчеркнутом высокомерии, важности, несуетливости.

Логические интроверты: РОБЕСПЬЕР (пример — киногерои Валерия Приемыхова, скажем, в фильме «Холодное лето 1953-го») и МАКСИМ (Никита Михалков в роли Паратова в «Жестоком романсе»). Контактная функция — этика отношений. У РОБЕСПЬЕРА хмурый неприветливый вид, аскетичный облик, настороженность. Проявляет-

ся отрицательная этика отношений: он будто вовсе и не желает знакомиться, нарочито сохраняет дистанцию. МАКСИМ изображает «своего парня», пошутит, расскажет анекдот, сделает комплимент женщине.

Сенсорные экстраверты: ЖУКОВ (пример — Михаил Ульянов в роли маршала) и НАПОЛЕОН (Алла Пугачева). Контактная функция — интуиция возможностей. У ЖУКОВА маска подозрительности, характерный испытующий прищур глаз. У НАПОЛЕОНА, напротив, маска чуткости, он разыгрывает участливое отношение к человеку.

Интуитивные интроверты: ТУТАНХАМОН (пример — Юрий Гагарин) и БАЛЬЗАК (Донатас Банионис). Контактная функция — сенсорика ощущений. ТУТАНХАМОН часто жалуется на дискомфорт или молча тревожно улыбается. БАЛЬЗАК демонстрирует воспитанность, вежливость, предупредительность, может тоже улыбаться, но не тревожно, а, наоборот, успокаивающе. Обычно БАЛЬЗАК имеет при себе набор аксессуаров для удовлетворения мелких бытовых надобностей и охотно их предлагает.

Логические экстраверты: ДЖЕК (главные герои Джека Лондона) и ШТИРЛИЦ (киногерои Вячеслава Тихонова). Контактная функция — этика эмоций. ДЖЕК часто начинает знакомство с двусмысленных шуточек, развязности, нарочитой грубости. ШТИРЛИЦ демонстративно корректен, светски воспитан, сдержан, проявляет подчеркнутое достоинство.

Этические интроверты: ДРАЙЗЕР (Микеле Плачидо в роли комиссара Катаньи) и ДОСТОЕВСКИЙ (писатель-классик). Контактная функция — логика отношений. Первое впечатление — логичность, безэмоциональность. У обоих монотонный голос: «срезают» проявление эмоций своей демонстративной сдержанностью. У ДРАЙЗЕРА при этом бывает испуганное лицо готового к обороне человека, нередко неприветливый прожигающий взгляд. ДОСТОЕВСКИЙ играет роль объективного судьи человеческих пороков, он как бы взирает с некой духовной высоты.

Курица или яйцо?

Аушра утверждает, что мы приходим в этот мир, рассортированные по одному-единственному признаку — рациональности — иррациональности. Лево- или правополушарная доминанта закладывается еще в материнской утробе (из-за чего и как — думайте, ученые!). А следующие три разделения надвое происходят с ребенком в первые 3—5 лет жизни под воздействием ближайшего окружения. Преданная, любящая мать, если никто извне не искажает ее совместного с ребенком биополя, отливает свое чадо, как правило, в дуальную форму. Такова логика жизни, природа материнства — защитить дитя по всем психологическим функциям, дать ребенку полноту взаимодействия. Но эта идиллия реализуется, во-первых, если никто — даже из лучших побуждений — не вторгается в интимное пространство матери и ребенка, во-вторых, если мать достаточно сгармонизирована дуальным воспитанием в детстве либо супружеской дуальностью. Привходящие в материнское чувство компоненты — скажем, гордость, эгоизм, ревность, стремление завладеть маленьким существом — вносят такие перестановки в порядок следования психологических функций ребенка, что формируется уже не дуальный, а какой-то иной ТИМ.

Но левша от рождения имеет выбор из восьми ТИМов? Или все-таки меньше? В эти тонкие структуры соционика пока не вхожа. Аушра предполагает, что есть еще какая-то обусловленность — генетическая, астрологическая, связанная с течением беременности и родов. Значит, типологический простор у младенца не беспределен? А то и вовсе рождается человек, жестко закрепленный в определенном ТИМе?

Интересно, что у последователей Аугустинавичюте нет в этом вопросе единства. Споры не утихают. Сопредельные науки лишь подливают масла в огонь. А на мой взгляд, то, что соционика не определилась в вопросе «врожденности» ТИМов, доказывает, что это живая наука, движущаяся к истине.

Отрадно, что ученики — не покорные апологеты учителя, они не боятся расхождений, а то и схваток. Одну из крайних позиций занимают профессиональные психологи Елена и Сергей Дубовы. Они утверждают, что область приложения соционики — зрелый возраст человека, примерно от 20 до 55—60 лет. Детство и юность, по их мнению, — период «восковой спелости», когда идет становление личности. Это время пластических деформаций, когда иные психологические функции «гуляют» по всему спектру. Хотя движение к своему единственному ТИМу, конечно, всегда происходит. С другой стороны, после 55-ти наступает тот возраст житейской мудрости, когда нормально развитая личность расширяется далеко за пределы, ограниченные ТИМом. Вспомните мудрых, непременно добрых, всепонимающих стариков, которые органично общаются с любым человеком в дуальном режиме. Одна пожилая женщина при мне ответила на дежурный вопрос о типе: «Я дуал». — «Так не бывает», — поправили ее «знающие» коллеги. «Бывает, — возразила она, — только Аушрой не описан этот архетип. Я всем людям дуал. Не верите? — приветливо улыбнулась. — Ну, приглядитесь внимательнее и согласитесь, что мы с вами дуалы. И с вами тоже».

Конечно, воззрения Аушры и Дубовых противоречивы. И я не возьмусь выбирать между их суждениями. Лучше вместо этого познакомлю еще с одним, несовместимым с обоими вышеизложенными.

Дон Кихоты рождаются на рассвете

Киевлянин Александр Букалов, директор Международного института соционики, убежден, что формирование конкретного ТИМа происходит в процессе рождения. А потому ТИМ изначален и неизменен на протяжении жизни человека.

Это не просто частное мнение, а вывод из гипотезы, основанной на трудах известного современного психофизи-

олога из США С. Грофа. Последователь З. Фрейда, специалист по бессознательному, этот ученый проделывал такие опыты. С помощью препарата ЛСД, активизирующего область бессознательного, он «вытягивал» из пациентов воспоминания о собственном рождении. На основе записи этих показаний были выявлены отчетливо различающиеся четыре стадии прохождения родовых путей, имеющие различную психоэмоциональную окраску.

Букалов заметил очевидный параллелизм между четырьмя родовыми стадиями (по Грофу) и четырьмя мировоззренческими доминантами квадр.

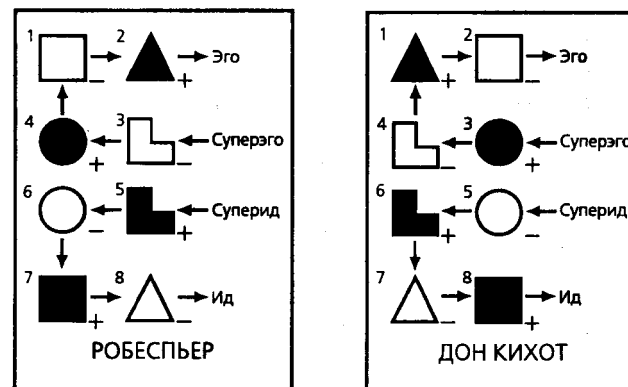
Поясню на примерах.

На первой (внутриутробной) стадии родов организмы матери и плода составляют единое целое. В ЛСД-сеансах пациенты, вновь переживая состояние этой стадии, ощущали спокойствие, радость, безмятежность, гармоническое единство с миром, чистоту бытия и уместность всего в космосе. Это чувство «океанического экстаза» близко к идеям Эйнштейна, Циолковского, Вернадского (кстати, все — ДОН КИХОТЫ).

Подобные ощущения побуждают к изобретательству, что характерно для деятельности α -квадры. У таких людей на бессознательном уровне — некоторый идеализм, уход от реалий жизни. А в сознании — как дополнение этого качества — стремление менять жизнь к лучшему, генерация новых идеологий, революционность. (Выдающиеся личности α -квадры — Маркс, Энгельс, Махатма Ганди, Вашингтон, Джефферсон, Линкольн, Бисмарк, Дантон, Гарибальди, Сахаров...)

Для примера приведем модели А двух социотипов из α -квадры — ДОН КИХОТА и РОБЕСПЬЕРА.

Вторая стадия родов — нарушение гармонии химическим воздействием, а затем и механическим путем — начало схваток. Это вызывает у плода ощущения физического дискомфорта и угрозы. Плод уже принимает импульсы к высвобождению, но шейка матки закрыта, и пути наружу пока нет.



Мать и плод становятся источником боли друг для друга, вступают в биологический антагонизм. Соответствующее этой стадии переживание — безвыходность, ад. Чувство запертости, клаустрофобического тупика и томительные переживания коррелируют с самоощущением МАКСИМА, у которой уязвима функция потенциальных возможностей (интуиция возможностей), и ГАМЛЕТА с его подавленной сенсорикой ощущений. Плод может ощущать себя жертвой, узником, изгоем — это отвечает переживаниям ТУТАНХАМОНА. Однако есть и тяга к жизни, стремление найти выход наружу, что близко сильным функциям ЖУКОВА (волевая сенсорика и объектная логика). Другая категория видений плода на этой стадии — мир роботов, автоматов, марионеток. Им соответствует восприятие человека; как винтика машины (ГАМЛЕТ, МАКСИМ). Воспоминания ЛСД-пациентов близки порой мемуарам узников тюрем, концлагерей, жертв пыток и «чисток». В обществе с режимом Р-квадры человек беспомощен, подчинен, лишен возможности сопротивляться. (Политические деятели β -квадры: Нерон, Калигула, Тиберий, Савонарола, Троцкий, Каменев, Бухарин, Сталин, Гитлер...)

На третьей стадии схватки продолжают, но шейка матки уже широко раскрыта, постепенно начинается труд-

ный процесс проталкивания плода через родовой канал. Для него это борьба за выживание с механическим давлением и нередко удушьем. Гроф выделяет на этой стадии четыре аспекта переживаний: титанический, садомазохистский, сексуальный и скатологический. По мнению Букалова, они отождествляются с самоощущением соответственно НАПОЛЕОНА, БАЛЬЗАКА, ДРАЙЗЕРА и ДЖЕКА.

Титанические переживания (видения землетрясений, взрывов, извержений вулканов) стимулируют силу воли с эмоциональным компонентом (волевая сенсорика и этика отношений — сильные функции НАПОЛЕОНА).

Садомазохизм (образы зверских убийств, массовых экзекуций) в бессознательном вытесняет в сознание осторожность, боязнь смерти и болезней, скепсис к новым начинаниям, мрачноватые прогнозы БАЛЬЗАКА (развитые интуиция времени и деловая логика определяют его прогностический негативизм).

Сексуальный аспект (видения эротических танцев, динамичных гротесков, сексуальных оргий) в бессознательном ДРАЙЗЕРА формируют в его сознании стремление к моральной чистоте, безупречности отношений, внутреннему благородству. Возведенные в идеал, эти ценности сознанием ДРАЙЗЕРА зачастую преувеличиваются до безжизненной схемы.

Скатологические переживания связаны с непосредственным контактом плода и биологического материала — слизи, пота, испражнений, крови. Сначала отвращение к этим компонентам внутренней среды, затем пассивное восприятие и даже некоторое удовольствие (видения гниющих отбросов, останков) формируют в сознании ДЖЕКА неприятие чего-то грязного или вредного для здоровья. Пик психического напряжения на бессознательном уровне — и оптимистическая, жизнелюбивая установка, склонность к юмору в сознании этого ТИМа. Кстати, если мать пыталась избавиться от плода с помощью какой-то химии, но это ей не удалось, рождается ДЖЕК, борец за

чистоту окружающей среды, опасющийся отравлений. Неслучайно среди пациентов нарколога вы не встретите ДЖЕКА, зато люди этого типа составляют руководство любых экологических движений и партий «зеленых», клубов трезвости.

Социальная роль γ -квадры — критика существующего положения вещей во всех сферах деятельности, особенно того, что создано β -квадрой. Здесь стремление к очищению, совершенству, возврат к революционности α -квадры.

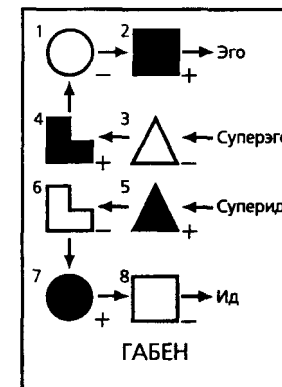
Объединение в γ -квадру скептиков БАЛЬЗАКОВ, ревнителей морали ДРАЙЗЕРОВ, критиков грязи и вредных явлений ДЖЕКОВ во главе с пробивными НАПОЛЕОНАМИ — отражение стремления к выходу, запечатленному в бессознательном. (Именно отсюда Цезарь, Македонский, Цицерон, Кутузов, Кеннеди, Никсон...)

На четвертой стадии мучения плода подходят к концу, напряжение сменяется облегчением. Бессознательное переживание эмоционального разгрома, крайнего морального унижения соответствует сознанию ДОСТОЕВСКОГО.

Дальше картина переживаний резко меняется: слепящий белый или золотой свет, чувство снятия давления, расширения пространства, атмосфера искупления, спасения, любви, конца катастрофы. Видения таяния огромных масс снега и треска айсбергов сопоставимы с сознанием ШТИРЛИЦА, стремящегося сокрушить все препятствия.

Усиление тонкости восприятия, естественности, красоты, глубины мысли подводит к утраченной гармонии (сознание ГЕКСЛИ).

Наконец, ощущение новизны мира, новых запахов, вкусов, музыки активизирует эстетику восприятия (сенсорика ощущений — сильную функцию ГАБЕНА).



Круг замыкается: переживания родственных диад ГЕКСЛИ — ГАБЕН и ДОН КИХОТ — ДЮМА родственны и по ощущениям гармонии мира, красоты и света, δ-квадра — оптимисты-практики, воспринявшие идеи представителей α-квадры и реализующие их, отрицая негативный опыт β-квадры и критическое сознание γ-квадры, доводящие их до возможного совершенства, до полного исчерпания возможностей (из δ-квадры Марк Антоний, Ф. Рузвельт, Дарвин, Гексли, Мендель, Сартр; ШТИРЛИЦЫ — почти все преуспевающие политики, недавние лидеры свободных государств: Р. Рейган, М. Тэтчер, Дж. Буш, Ф. Миттеран...).

Согласно Грофу, духовная сущность приходит к физическому телу в момент зачатия в соответствии с ее кармическим прошлым. Этот выбор обходит законы наследственности и генетики. Значит, зачатие со всей суммой воздействующих факторов (положение звезд и планет, Солнца и Луны, геофизические параметры и не изученное пока влияние космоса) предопределяют характер родов и ТИМ ребенка. Нельзя исключать и приводящих обстоятельств. Так, травма при родах часто сдвигает ситуацию в β-квадру или γ-квадру. Кесарево сечение, напротив, приводит в δ-квадру, обычно к рождению ГАБЕНА.

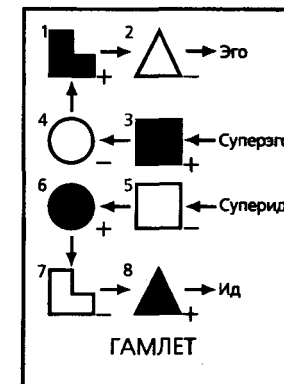
Откуда берутся толстый и тонкий

Итак, происхождение ТИМа пока до конца не изучено, но большинство социоников сходятся на том, что смена типа в принципе невозможна.

Зато, как считают некоторые киевские соционики, существует такая объективная реальность, как подтип — рациональный или иррациональный. Что это такое, можно увидеть на примере любого типа, взглянув на модель А.

Допустим, ГАМЛЕТ — этико-интуитивный экстраверт — может иметь акцентуированную этику эмоций (рациональную функцию). Она существенно сильнее, чем интуиция времени.

Такой подтип ГАМЛЕТА называется рациональным или, по самой сильной функции, этическим. Если встретятся этический подтип ГАМЛЕТА и логический подтип МАКСИМА, их дуальность будет более выраженной, чем у рационального и иррационального подтипов этой же диады. А если нет дуализации в подтипах, то и сама дуальность может оказаться невыявленной.



В конфликтных отношениях быстрее, практически сразу реализуется напряжение между рациональным и иррациональным. У одноименных подтипов-конфликтеров отношения могут иметь затяжной, обманчиво благополучный характер. Представители тождественных, но разных подтипов могут столкнуться с недопониманием.

Виктор Гуленко и его товарищи детально разработали учение о подтипах. Такие практики, как Анатолий Овчаров и Валентина Мегедь, успешно ввели в обиход описания подтипов (соответственно, у них 32 варианта «диагнозов»).

Валентина Мегедь на примере ГЕКСЛИ показывает, как подтип меняет оттенки ТИМа. Первая и вторая функции (самые сильные) не могут работать одновременно с полной нагрузкой. Между ними — закон сохранения энергии (или, по Юнгу, закон сохранения либидо). Если усилена интуиция (иррациональный подтип ГЕКСЛИ) и ослаблена этика, то соответственно усилена логика и ослаблена сенсорика. Такой ГЕКСЛИ — чистый теоретик. Рациональный подтип ГЕКСЛИ (с усиленной этикой) вообще-то тоже теоретик, но с практическим уклоном.

ГЕКСЛИ с усиленной интуицией возможностей имеет и достаточно сильную объектную логику. А поскольку его этика отношений слегка ослаблена (вторая функция), та-

кого ГЕКСЛИ часто принимают за интуитивно-логического экстраверта, то есть ДОН КИХОТА. Вот почему между родственными типами бывает внешнее сходство и возможна путаница при диагностировании. Киевляне полагают, что подтип, как и тип, — свойство врожденное. Н. Якушина, соционик из Новосибирска, напротив, считает, что подтип формируется средой и условиями воспитания.

Не исключено, что теория подтипов внесет недостающую ясность в соционику, позволит наконец исключить разночтения. Хотя Аушра Аугустинавичюте резко выступает против дальнейшего расчленения типологии, доказывая, что при 32 ячейках система теряет стройность, а 1024 случая интертипных отношений практически не могут быть рабочим инструментом. Что ж, и здесь, вероятно, время рассудит.

Специалист по экстремальным ситуациям

В Красноярске отшумели предвыборные страсти — шла борьба за губернаторское кресло. В разгар борьбы идет отсев информации: на рекламные щиты и листовки выносятся только существенное, главное. «Специалист по экстремальным ситуациям» — так подавал себя избирателям генерал Лебедь. Все помнят: где возникал накал страстей — в Таджикистане, Приднестровье, Чечне, — туда для наведения порядка бросали Лебеда. Чем ситуация была более непредсказуемой, тем больше выдержки и хладнокровия проявлял генерал-усмиритель.

С точки зрения соционики реклама Александра Лебеда выглядит двояко. Утверждение «специалист по экстремальным ситуациям», безусловно, содержит в себе значительную долю истины. Но не всю.

Чтобы понять, в чем тут дело, обратимся к исследованию Виктора Гуленко, посвященному корреляции типов личности со стрессогенностью возникающих в социуме ситуаций¹.

По степени противостояния стрессовым нагрузкам исследователь разбил социон на четыре группы, причем сепаративными критериями стали *рациональность* — *иррациональность* и *левые* — *правые*.

Вторая пара признаков связана с левым и правым кольцами прогресса. Каждое кольцо включает в себя по четыре дуальные пары (диады). Причем диада из одной квадры

¹ См.: Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды // Соционика и социоанализ для руководителей. Новосибирск, 1995. Глава VII — Коллектив в целом. Раздел «Стрессоустойчивость коллектива», с. 113—114.

осуществляет социальный заказ и контроль диады из соседней квадры. Например, ДОН КИХОТ и ДЮМА — передатчики и контролеры для ГАМЛЕТА и МАКСИМА, а эти двое, в свою очередь, — для НАПОЛЕОНА и БАЛЬЗАКА. Эти три диады вместе с четвертой (ШТИРЛИЦ, ДОСТОЕВСКИЙ) составляют правое кольцо социального прогресса. Термин «правое» условен: движение заказа — контроля от первой квадры ко второй и так далее принято считать правым. Обратное же движение — от первой квадры к четвертой, затем к третьей и так далее — условно названо левым. Поэтому все социотипы, занимающие в таблице интертипных отношений В. Ляшквичюса первое и второе места в своих квадрах, считаются правыми, а третье и четвертое — левыми.

В итоге распределение типов личности по стрессоустойчивости выглядит так:

	Левые		
Рациональные	Стрессотормозные	Стрессоустойчивые	Иррациональные
	Стрессонеустойчивые	Стрессотренируемые	
	Правые		

По конкретным социотипам схема принимает такой вид:

	Левые		
Рациональные	ГЮГО РОБЕСПЬЕР ДЖЕК ДРАЙЗЕР	ЖУКОВ ТУТАНХАМОН ГЕКСЛИ ГАБЕН	Иррациональные
	ГАМЛЕТ МАКСИМ ШТИРЛИЦ ДОСТОЕВСКИЙ	ДОН КИХОТ ДЮМА НАПОЛЕОН БАЛЬЗАК	
	Правые		

Вернемся теперь к Александру Лебедю. Он по социотипу ЖУКОВ, а значит, относится к группе стрессоустойчивых — превосходно приспособляющихся к внезапно меняющимся условиям и умеющих в стрессовой ситуации мобилизоваться, действовать эффективно и словно приобретать новые силы. Выходит, рекламный слоган Лебеда правдив.

Но стрессоустойчивость имеет и обратную сторону — психологическую потребность в создании таких условий, когда востребуется именно умение действовать в непредсказуемой обстановке. Что это такое, можно видеть на примере другого ЖУКОВА — Александра Лукашенко. Президент Белоруссии словно специально избегает стабильной ситуации, в которой он теряется, не ощущает собственной исключительности и незаменимости. Поэтому он подсознательно то и дело издает указы, влекущие политическую либо экономическую нестабильность в обществе, а затем подает пример стрессоустойчивости в преодолении созданной экстремальной ситуации.

Если бы электоральные массы, к примеру, красноярские, обладали азами соционической грамотности, они бы на искренний, но одновременно саморазоблачительный призыв генерала Лебеда могли откликнуться неоднозначно: кто хочет стабильности, предсказуемости, поступательного развития в крае, тот бы поостерегся призывать «на царство» стрессоустойчивого лидера. ЖУКОВ хорош в условиях, когда только он, самый сильный, волевой, властный из четверки стрессоустойчивых, способен управлять людьми. В 14-й армии, дислоцированной в Тирасполе, Александр Иванович был на своем месте и действительно незаменим. В Красноярском крае стоят совсем иные задачи: возродить индустриальный потенциал богатейшего региона, привлечь мощные инвестиции в экономику, решить проблемы разваливающихся систем здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения. Все это задачи системные, где требуются не столько ударные, сколько повседневные усилия. Здесь более уместен лидер рациональный, будь то ДЖЕК или ШТИРЛИЦ. И не так страшно, что он может оказаться стрессонеустойчивым.

Его задача как раз и будет избегать экстремальных ситуаций — не только для себя лично, но и для стремящегося к стабильности населения края.

В приведенном примере сделать соционически грамотный выбор предстояло населению региона. А в тех случаях, когда исполнителя подбирает руководитель, вполне можно избежать ошибок, пользуясь рекомендациями соционики. И положительные примеры таких удачных решений мы можем отыскать в нашем же отечестве, где, вопреки оценкам политологов, не все так бездарно и неэффективно.

Вот, скажем, министр по чрезвычайным ситуациям Сергей Шойгу — тоже по социотипу ЖУКОВ. Что называется, человек на своем месте. Ему-то, как раз исходя из смысла порученного дела, положено не терять самообладания ни в какой ситуации, быть готовым к любым происшествиям, уметь мгновенно собраться, принять верное решение при дефиците времени, людей, материальных ресурсов. Сергей Шойгу не раз демонстрировал свое умение именно так работать. Неслучайно он оказался министром-долгожителем: при всех сменах кабинетов за последние годы он оказывался незаменимым. Может, как раз потому, что в исполнительной власти чрезвычайные ситуации стали нормой бытия?

Другой пример, уже исторический, незаменимости представителя группы стрессоустойчивых связан с полетом Юрия Гагарина. Каких только догадок ни высказывали современники — отчего Сергей Павлович Королев предпочел Герману Титову Юрия Гагарина? Все эти догадки могут в той или иной мере отражать истину. Но главное, думается, все же в том, что и Королев (ЖУКОВ), и Гагарин (ТУТАНХАМОН) обладали тем уникальным качеством группы стрессоустойчивых, которое В. Гуленко охарактеризовал как эластичность. Если вспомнить, что первый космонавт должен был выдерживать девятикратные (!) перегрузки при разгоне двигателей первой ступени, что не было полной гарантии успешного возвращения космического корабля на Землю, что сам облик планеты, целостно

воспринимаемой через иллюминатор, создавал небывалые психологические нагрузки, — можно согласиться, что выбор был сделан грамотно. При этом для не знающих соционики специально отмечу: Юрий Гагарин, как всякий ТУТАНХАМОН, отнюдь не отличался железной волей и блистательными деловыми качествами. Ибо не бывает в одном человеке все наилучшим. Таков закон природы. Или, более конкретно, закон соционики.

Любой управленец или менеджер по персоналу, изучив соционику, может с большой выгодой для фирмы и для вверенных ему человеческих ресурсов пользоваться отмеченными выше закономерностями. Надо лишь знать, как способны вести себя представители различных социотипов в экстремальной ситуации.

Об эластичности стрессоустойчивых уже сказано. Можно лишь добавить, что часто внешние контакты фирмы поручают ГЕКСЛИ, который в этой деятельности наиболее успешен, а рутинную работу, в основном по доводке технологических процессов до совершенства, доверяют ГАБЕНУ. Представители этих двух типов также обладают сильной стрессоустойчивостью. Поэтому если в работе ГЕКСЛИ и ГАБЕНА встречаются непредсказуемые обстоятельства, руководитель может быть спокоен — сделанный им выбор верен.

Зато, поручая какое-либо дело представителю группы стрессонеустойчивых, следует учитывать такое качество их темперамента, как *монолитность* (термин В. Гуленко). При всей несомненной силе характера эти люди нуждаются в предсказуемости ситуации, в ощущении твердой почвы под ногами. Всякая непредвиденность способна буквально подкосить этих людей — даже такого прирожденного лидера и эффективного управленца, как ШТИРЛИЦ.

В качестве примера вспомним внезапное бегство Сталина (МАКСИМ) после объявления войны — три дня Советский Союз, чьи западные окраины стремительно захватывались агрессором, был фактически обезглавлен. Таковую неспособность держать внезапный удар проявил человек

сильный, волевой, закаленный в боях, превосходный аналитик. Однако людей без слабостей не бывает.

Стрессотренируемые постепенно приспособляются к экстремальным условиям, наращивая свой потенциал сопротивления неблагоприятным ситуациям. В. Гуленко определяет особенность этой группы как вязкость (представим себе глину, первоначально слабо противодействующую внешним нагрузкам, но постепенно сжимающуюся и словно погашающую внутри своей массы прилагаемое к ней давление).

Пример постепенного втягивания в стрессогенную обстановку и адаптации к ней явил собой Горбачев (НАПОЛЕОН), буквально на глазах всей страны привыкший к нагнетанию нестабильности и приучивший к этому всех нас.

Представители четвертой группы — стрессотормозных — достаточно долго сопротивляются внезапным нагрузкам, по мере возрастания которых их силы истощаются. Тогда эти люди уходят от стресса, прекращая противостояние.

Такую модель поведения В. Гуленко назвал *кристаллическостью*.

История «кристаллического» сопротивления стрессам — политическая биография Шарля де Голля (ГЮГО). Отважный боец Сопротивления, исчерпав, как видно, запас внутренних сил в годы героической борьбы с фашизмом, он в 1946 году потерял пост премьер-министра. Однако в 1958 году на новом витке энергетической спирали де Голль вернулся к власти, причем, став президентом, беспрецедентно расширил свои властные полномочия. Но стрессы, связанные с уходом французов из Алжира, демонтажем колониальной системы в Африке и особенно с всеобщей забастовкой 1968 года, привели к завершению карьеры этого выдающегося политического деятеля.

Для руководителя небезынтересен и обратный подход. Зная стрессоустойчивость своих сотрудников, он получает дополнительный, очень действенный критерий для социоанализа коллектива. Скажи мне, каков ты в стрессе, и я скажу тебе, кто ты.

Закон сменяемости квадр

Мы должны уметь безошибочно определять, к какому социотипу относится человек. Это умение приходит с опытом. Для начала неплохо бы почувствовать ту интеллектуальную, духовную и эмоциональную атмосферу, которая больше соответствует каждому человеку. Она, эта атмосфера, заметно отличается для каждой из четырех квадр. И первый, наиболее простой шаг к пониманию типологических особенностей личности — определение квадры, к которой она принадлежит.

«Нас мало — нас, может быть, четверо»

Деление людей на психологические типы и группировка типов по квадрам — объективная реальность. Один из первых в стране социоников Григорий Рейнин наблюдал это в такой любопытной ситуации. В дом отдыха съезжается очередная смена. При первом посещении столовой отдыхающим предлагают рассаживаться свободно, по собственному выбору. Обычно экстраверты быстро выбирают себе места: сенсорные — более комфортные, интуитивные — первые попавшиеся. Интроверты дольше колеблются и мнутя, но вскоре также рассаживаются. Еще некоторое время идет «утряска»: кто-то пересаживается на другое место. Наконец, все разместились. При дальнейшем соционическом тестировании Рейнин убеждался, что почти все, за редким исключением, распределились за столики по квадрам.

Даже не тестируя каждого отдыхающего в отдельности, но делая мгновенные срезы сложившейся обстановки, например, по шуткам и розыгрышам, можно отнести людей за каждым столиком к α , β , γ или δ -квадре.

Вот примерно по какому принципу производится это деление.

Четыре типа юмора

За столиком первой, α -квадры обычно царит словесный, «филологический» юмор. Ценится игра слов — каламбуры, двойной смысл, парадоксальные смещения, слова-омонимы. Здесь не так уж часто единодушно смеются, тем более не слышно дружного хохота. Зато охотно и умело подхватывают кем-то брошенную шутку, развивают тему, стараются снабдить остроту социальным подтекстом. Юмор бывает горьковатым, философским, смех — «сквозь слезы».

Если за другим столиком вы слышите шутливую перебранку, задорные подколки, ехидные «наезды» друг на друга, своего рода дуэли, энергично поддерживаемые секундантами, сталкиваетесь с юмором, несущим элементы агрессии, — можете с большой вероятностью отнести сидящих за этим столиком ко второй, β -квадре.

Много лет назад со мной в больнице лежал шумный, задорный человек. Он рассказал об одной шутке, которая уложила его близкого приятеля на больничную койку. Приятель, большой начальник одного из дальних регионов, был в Москве в качестве делегата съезда КПСС. Шутка имела место в последний день работы партийного форума. Заключительный банкет на верхнем этаже Кремлевского Дворца съездов. Герой рассказа стоя произносит какой-то громкий, идеологически значимый тост. В это время один из его новых приятелей-делегатов (явно — товарищ по третьей, γ -квадре, добавлю от себя), пользуясь моментом, ставит на стул оратора фужер с шампанским. Наш Цицерон, победно доведя тост до громкого восклицательного знака, под шумные аплодисменты плюхается на стул — вернее, на фужер с шампанским. Хирурги клиники Петровского ночное дежурство отработали до самого рассвета — пришлось выковыривать множество мелких осколков из мягких сидалищных тканей. Так удалые НАПОЛЕОНЫ и ДЖЕКИ любят подшутить над своими негромкими приятелями — БАЛЬЗАКАМИ и ДРАЙЗЕРАМИ.

В четвертой, δ -квадре шутят иначе — тонко, иронично, порой с сарказмом, зачастую прибегают к намекам и недосказанности. Этот юмор драматургичен: эпизоды обычно включают в себя действие, в них есть завязка, кульминация, развязка и, как правило, не звучит мораль — и так все понимают.

Четырехтактный двигатель общественного прогресса

Уже из приведенных примеров легко увидеть, что существует четыре поведенческих стиля. Каждый из них имеет равное право на существование. Нельзя говорить, что какой-то из них лучше, какой-то хуже. Пожалуй, далеко не всякий, пользуясь приведенным описанием, сумеет безошибочно отнести себя к одной из четырех квадр — ведь порой нас привлекает отнюдь не то, что нам органически присуще, а как раз то, чего в жизни недостает. Представив себя в кругу привычных друзей или приятелей, попробуйте соотнести стиль юмора вашего круга с теми, что обрисованы выше. Вот тогда появится гипотеза вашей принадлежности к одной из квадр. Поправку следует внести лишь на одно обстоятельство: в жизни может сложиться так, что вы возвращаетесь не в своей квадре. В этом случае вам нелегко расслабиться. Как бы ни были приятны и дороги вам друзья, но если они не из вашей квадры, то долгое пребывание в их окружении вызывает у вас напряжение, усталость, ощущение проделанной работы. Полноценный отдых, приятную расслабленность, освежающее чувство беззаботного веселья человек испытывает, повертевшись только среди своих партнеров по квадре.

Стиль квадры — это, конечно же, не только юмор. Но шутки — самое, может быть, простое, что можно подвергнуть соционическому анализу в произвольной многолюдной обстановке. Руководствуясь, чаще подсознательно,

ощущением стиля своей квадры, большинство из нас выбирает себе друзей, «среду обитания», род занятий, место в обществе, а в конечном счете — ступеньку на эволюционной лестнице социума.

Итак, кратко охарактеризуем основные стилевые признаки каждой квадры.

Квадра зачинателей

Первая квадра — сообщество «идеологов», только не в узкополитическом, а в мировоззренческом смысле. Все значительные идеи рождаются в этой четверке. Здесь, обобщая эмпирический опыт, приходят к интуитивным догадкам, выявляют потенциальные возможности людей и больших систем. Не замирая от пиетета перед авторитетами, формулируют основополагающие законы, изобретают, выдумывают новые принципы.

Сила α -квадры — в разработанности логического аппарата, в склонности к системному анализу и укрупненному пониманию ключевых закономерностей. Мир в видении «идеологов» упорядочен, логичен, принципиально познаваем.

В то же время первой квадре присущ эмоциональный напор, энергия энтузиазма и стремление благоустроить пространство вокруг себя, сделать его комфортным и эстетически полноценным.

А вот в чем слабости представителей первой четверки социона: их идеальные представления оторваны от реальности, применить свои дивные идеи к нашему несовершенному миру чаще всего не удастся: отношения с ним зачастую не складываются. Деловитостью «идеологи» похвастаться тоже не могут: придумывать им явно легче, чем упорно добиваться практического результата. Большинство найденных ими идей — не ко времени, «на вырост» обществу, их находки будут по достоинству оценены другими

поколениями. Неуместность — частый бич многих блестящих откровений. Силой воли эти люди также не отличаются: заставить себя что-либо реализовать — не их удел.

Попробуйте наугад быстро вспомнить любое известное открытие — и за ним тотчас обрисуетя личность первооткрывателя, по социотипу ДОН КИХОТА. Вращающуюся вокруг Солнца планетарную систему открыл Николай Коперник. Научно обосновал классовую борьбу как основу социального прогресса Карл Маркс. Переворот в физике, связанный с понятием относительности времени, совершил Альберт Эйнштейн, переворот в науке о веществе, связанный с системой его структурной упорядоченности, — Дмитрий Менделеев... И так без конца. Редко удается вспомнить основополагающую идею, у истоков которой стоял бы иной социотип — не ДОН КИХОТ.

Мышление интуитивно-логического экстраверта принципиально творческое, самобытное, непрерывно включенное в поиск решений самых сложных задач. ДОН КИХОТУ интересна любая информация о мироустройстве, он много и внешне беспорядочно читает, непостижимым образом складывая из обрывков знаний собственную картину мироздания. В этом информационном хаосе одному ему ведомым способом происходят сцепления фактов, озарения, приводящие к открытию новых возможностей как людей, так и объектов. Подобное состояние изобретательского горения для ДОН КИХОТА органично, — это не рабочее состояние, но норма жизни.

Чтобы реализовать свои сильные стороны и ограничить ущерб, наносимый собственными слабостями, человек должен быть дуализирован, то есть защищен другим, с кем связан отношением полного дополнения. Для ДОН КИХОТА дуал — сенсорно-этический интроверт, или ДЮМА.

Главное, ярко видимое отличие ДЮМА — умение получать радость от существования. Это качество воплощено в десятках образов, талантливо сыгранных такими актерами

(по типу ДЮМА), как Евгений Леонов и Олег Табаков. Вкусная еда, красивая посуда, уютный интерьер, неприужденная атмосфера общения, гармоничный мир окружающих вещей — вот приметы жизни ДЮМА, в которую столь же естественно вписываются гамак в тенистом саду, теплый морской песок, журчащий горный ручей или мягкий диван и семь фарфоровых слоников на тумбочке. Заземленность ценностей быта не позволяет, однако, считать их пустяком. Неистощимая энергия сенсорно-этического интроверта направлена на устройство жизни, при котором весь названный или аналогичный набор достоинств был бы в наличии.

Проявляется эта энергия в эмоциональном творчестве, способном погасить назревающий конфликт, переключить окружающих с ссоры на сотрудничество, создать атмосферу дружелюбия и терпимости. Легкий нрав, смешливость и природное обаяние позволяют ДЮМА без напряжения сглаживать шероховатости в любом коллективе, превращать любой уголок в обитаемое гнездышко.

Проблема людей этого типа — в неспособности выносить однообразные повторно-переменные нагрузки, подстраиваться под ритм конвейера. ДЮМА проявит редкостную изворотливость и хитрость, чтобы ускользнуть от нудной, неинтересной, вызывающей уныние работы. Если его принуждать, ловить на неискренности, можно будет убедиться, что этот Фигаро обладает незаурядными способностями исчезать, не соблюдать обещаний, срывать договоренности. ДЮМА не выносит официоза, казенщины, всегда норовит деловой сценарий разбить на серию уютных неофициальных «междусобойчиков».

Смешная, маскировочная сторона личности ДЮМА — его мнимое умение все предвидеть наперед, радужные ожидания. Прогнозам и расчетам ДЮМА не следует слишком доверять, как и его чувству времени, которое часто подводит: ДЮМА может наобещать и не успеть или обрисовать

перспективы в форме обещаний, за выполнение которых ни малейшей ответственности не несет.

Нередко это любитель поесть и долго поспать. Он дружелюбно воспринимает шутки в свой адрес и незло подшучивает над другими. Попытки окружающих подключить ДЮМА к работе, которая его не очень вдохновляет, вызовут неудовольствие и ворчание.

ГЮГО — самый эмоциональный социотип в соционе. Энтузиазм, с которым он берется за увлекающее его дело, не имеет себе равных. Энергия, с которой он отстаивает то, что считает справедливым, бьет через край. Таково бытие этико-сенсорного экстраверта. Он заражает окружающих бурными эмоциями. Знание настроений людей, сопереживание им, деятельная помощь в беде — сильнейшие проявления личности ГЮГО.

Такие люди хлебосольны, гостеприимны. Малое, ограниченное пространство, на котором сосредоточено их внимание (это может быть домашний очаг или рабочее место), всегда отличается чистотой и уютом, оборудовано всем необходимым. Застолья, веселье, праздники, карнавалы — в сфере постоянных забот этих неутомимых людей.

Умением развеселить и позаботиться ГЮГО поддерживает одинокого и неухоженного РОБЕСПЬЕРА. Пробивные способности и стремление отстоять внушенную ему истину позволяют ГЮГО добиваться социальной защищенности дуального партнера.

У многих ГЮГО ярко проявляется «комплекс Айболита» — они подбирают больных и раненых кошек, собак, птиц, устраивают у себя дома лазарет.

Люди типа ГЮГО не умеют рассчитывать время, они утопают в делах и заботах, идущих внахлест. Торопливость и суетливость часто сводят на нет все усилия. Незначительное важное и второстепенное, стремление объять необъятное отнимают массу сил даже у этих неистощимых людей, мешает им сосредоточиться.

ГЮГО бывает расточительным, не умеет контролировать силы и средства. Навал, беспорядок, суетливое нагромождение нужных и ненужных мелочей характеризует быт этико-сенсорного экстраверта и его мышление.

Рене Декарт утверждал: нельзя что бы то ни было принимать на веру, если существует хотя бы тень сомнения. Несомненна лишь мысль, только она доказывает факт нашего существования. «Познание истины — это как бы здоровье души», — любил повторять Декарт. Преклонение перед истиной, знанием, логикой, стремление пытливым умом постичь все закономерности мира — отличительная особенность логико-интуитивного интроверта, или РОБЕСПЬЕРА.

В отличие от ДОН КИХОТА, интуитивно открывающего истины и в логической форме их излагающего, РОБЕСПЬЕР живет и мыслит логикой. Анализ — основа его мышления, которым питается творческая интуиция. Вспышки этой интуиции подвигают такого человека к созиданию.

РОБЕСПЬЕР вдумчив, нетороплив, любит возиться со всем, что можно охарактеризовать понятием «система». Еще в детстве (будь это даже девочка) такой ребенок часами возится с конструктором, не собирая модели по картинкам, а выдумывая свои, все более сложные. С детства складывается и технократическое мышление РОБЕСПЬЕРА, его глубокая убежденность в том, что все можно технически смоделировать. Один из таких мыслителей, Николай Амосов, в свое время горячо отстаивал идею искусственно-интеллекта, который своими достоинствами превзойдет человеческий. Создание компьютерной программы Deep blue, обыгравшей в шахматы чемпиона мира, — достижение группы программистов IBM, в которой ведущие роли наверняка принадлежали РОБЕСПЬЕРАМ.

Эти люди склонны к глобальным обобщениям и отождествлению справедливости с логичностью. Вот почему люди данного социотипа часто стремятся к комплексной пра-

вовой проработке основных жизненных уложений и становятся авторами деклараций независимости и конституций (Томас Джефферсон, Жорж Кутон, Андрей Сахаров).

«Мы обретаем удовольствие, совершая благие дела в пользу целого мира» (Декарт).

Однако проблемы людей этого типа — нерешительность, застенчивость, неумение отстаивать свои интересы и бороться за себя. Всем памятна растерянность академика Сахарова на I Съезде народных депутатов, когда он подвергся резким нападкам группы идейных врагов, его странная неспособность дать отпор людям, духовно и интеллектуально более слабым.

РОБЕСПЬЕРЫ часто проигрывают из-за нехватки оптимизма, сознательного интеллектуального одиночества, безвольной покорности агрессии.

Неконструктивны, а порой комичны их попытки налаживания контактов с окружением, редкие посягательства на лидерство в коллективе. Для социального успеха РОБЕСПЬЕРУ необходима поддержка дуала ГЮГО.

ДЮМА и ГЮГО своим умением общаться и обустроить жизнь помогают ДОН КИХОТАМ и РОБЕСПЬЕРАМ оплодотворять человечество значительными идеями, открывать новые интеллектуальные эпохи. Однако неумение планировать, мобилизовать себя, правильно взаимодействовать с социумом и выполнять рутинную работу не позволяет α -квadre подменить собой социон.

Квадра реализаторов

Если α -квadre можно образно назвать колыбелью цивилизации, то следующей за ней β -квadre свойственно все, что обычно отличает детей и подростков, — упорство, задиристость, энергия, воля. В переводе на язык соционики это означает: на смену доминирующим в квадре зачинателей интуиции возможностей и сенсорике ощущений в квадре

реализаторов приходят волевая сенсорика и интуиция времени, однако при этом наследуются такие сильные психологические функции, как этика эмоций и логика соотношений. Как при всякой эволюции, совершается частичная смена главных признаков.

Интеллектуальность ДОН КИХОТА и РОБЕСПЬЕРА трансформируется в активный разум МАКСИМА и ЖУКОВА. От предшественников заимствуется логический подход к изучению явлений, хотя и не столь масштабный, каким он был в квадре теоретиков. Логика сильных социотипов в квадре практиков иная — более детально проработанная, конкретная, ее проще приспособить к решению насущных задач. Еще ярче трансформация квадратного интеллекта проявляется в реверсе космической, безмерной интуиции в конкретно-земную оборонительную сенсорикку. Этот поворот квадратного интеллекта столь разителен, что, к примеру, место мыслителя-чудака Паганеля — по типу ДОН КИХОТА (вспомним «Детей капитана Гранта» Жюль Верна) занимает неустрашимый и расчетливый завоеватель Чингисхан — по типу ЖУКОВ.

В целом поворот главного вектора квадры совершается от звезд к грешной земле, от задач вселенского масштаба — поиска новых фундаментальных закономерностей, создания абсолютно справедливых конституций — к задачам текущей жизни — обеспечению жизненного пространства своего ближайшего окружения.

Если ключевое слово первой четверки — «идея», то второй — «действие». Витание в облаках интеллектуалов α -квадры подкреплялось жизнелюбивыми особенностями — сенсорикой ощущений ДЮМА и ГЮГО. Наследуя от них эмоциональную энергию \blacksquare , «штурманы» второй четверки ГАМЛЕТ и ТУТАНХАМОН привносят такое важное качество, как способность предвидения и достоверного прогнозирования Δ , необходимую именно для практических действий. Смена приоритетов позволяет команде β -квадры от

слов переходить к делу, воплощать, реализовывать (пусть с какими-то потерями, упрощениями) замыслы предшественников — теоретиков.

ГАМЛЕТ позитивно программирует квадрду, он, видя все далеко вперед (Δ), энергетически заряжает партнеров, настраивает их на борьбу и победу. Наделенный даром красноречия и лицедейства, ГАМЛЕТ часто становится катализатором решительных сдвигов плавно текущего исторического процесса. Единомышленники по квадрде прислушиваются к его призывам, заряжаются его энергией и под его лозунгами направляются к намеченной цели. ГАМЛЕТЫ — Цицерон, Мартов, Троцкий, Гитлер, Саддам Хусейн. Отвлекаясь от морально-нравственных качеств каждого из них (эти качества находятся за пределами соционики), отметим, что всех их объединяет масштабная идеологическая программа, которую пытались реализовать эти люди каждый в свою эпоху и на своем географическом пространстве.

Уязвимое место ГАМЛЕТА — сенсорика ощущений. В вопросах комфорта, качества среды, здоровья такие люди ощущают беспомощность. А чтобы все-таки получать информацию по слабому каналу, требуются сверхмощные раздражители. У Саддама это проявляется в склонности к садистскому наслаждению при созерцании физических страданий жертв. Президент не гнушается собственноручно расправляться с неудобными режиму лицами. Бассейн с серной кислотой в президентских покоях — яркое проявление «форсажа» по слабой функции. На заседании кабинета министров один из членов правительства — министр здравоохранения — позволил себе покритиковать президента. Саддам Хусейн выстрелил в рот оппоненту.

Ревнителю четких инструкций и субординации, безупречных классификаций, схем, таблиц, графиков и иерархического принципа во всем, МАКСИМЫ сами склонны к

абсолютному порядку и требуют его от других. Сословная или должностная табель о рангах, армейская и церковная иерархия — в этих и подобных социальных структурах МАКСИМ чувствует себя как рыба в воде именно потому, что они отличаются абсолютным порядком. В стремлении к четкости и ясности окружающего мира он не всегда проводит грань между живым и неживым. Поэтому руководитель МАКСИМ, наладивший совершенный порядок, сквозной контроль и учет в своем хозяйстве, пускает в оборот метафору, приравнивающую людей к винтикам в хорошо отлаженном часовом механизме (Сталин).

Неприхотливые в быту, аскетичные, умеющие не болеть, выносливые в лишениях — такими мы обычно и представляем себе революционеров. Следует лишь уточнить: таковы МАКСИМЫ, составлявшие ядро армии солдат революции.

Слабость МАКСИМА — интуиция возможностей. Не зная, чего можно ожидать от людей, он подменяет живого человека условной схемой. А обладая властью, становится подозрительным. В страхе перед неведомыми возможностями ближайшего окружения такой МАКСИМ, как Сталин, то и дело это окружение меняет.

На вопрос, какое качество своего народа он считает наилучшим, выдающийся немецкий писатель Генрих Белль ответил: «Мы, немцы, народ послушный...» Казалось бы, хорошее качество, — отсюда и хваленые дисциплинированность, организованность немцев, умение точно и педантично выполнить поставленную задачу. Но это же достоинство может обернуться и катастрофой, на которую намекал Белль.

Естественно, интегральный социотип немцев — МАКСИМ.

В решении силовых, преобразовательных задач второй квадры главная роль, как правило, достается ЖУКОВУ. Он лидер любой силовой компании, будь то армия, воровская шайка, спецподразделение, мафия. Подлинное мужество,

без рисовки, спокойствие, выносливость, верность себе, хладнокровие, расчет, умение мобилизоваться в нужный момент — вот козырный набор силового лидера, за которым скрываются программная волевая сенсорика и творческая логика соотношений.

ЖУКОВ нацелен повелевать, побеждать, добиваться подчинения любой ценой. В нынешней ситуации у нас заметно возросло количество людей этого социотипа, причем как в криминальном мире, так и в правоохранительных органах. В затянувшемся противоборстве законных и теневых структур с обеих сторон все решают ЖУКОВЫ, поэтому массивные спокойные лица с квадратными подбородками, бычьими шеями и прищуренными глазами стали чаще мелькать на телеэкранах. Внешне усиление присутствия ЖУКОВЫХ в общественной жизни напоминает предвоенное и военное время. Но и в эпоху мафиозных разборок такой сдвиг активной части общества к «силовикам» представляется естественным.

Если сила и достоинства ЖУКОВА задаются «программной» волей и «творческой» логикой, то слабость его — в этике отношений. Человек этого социотипа — не мастер интриг и политеса, он не умеет быть учтивым и деликатным. Некоторые его прегрешения против общепринятых норм этики могут шокировать окружающих.

Нет особой нужды доказывать, что именно Сергей Есенин как никто другой выразил глубинную суть русского национального характера. Есенин — интуитивно-этический интроверт, ТУТАНХАМОН. К этому же социотипу относится интегральный социотип русского народа и России в целом.

ТУТАНХАМОН — мечтатель, часто не разделяющий реальность и мир своих отвлеченных грез. Романтик, для которого благородный жест, захватывающий дух поступок важнее осязаемой удачи. Сознание этого человека словно растворено в потоке времени. Свободно перемещаясь в мыслях по оси времени, ТУТАНХАМОН остро ощущает

реалии минувшего и предвосхищает черты грядущего. Для волевого, целеустремленного ЖУКОВА часто решающее значение в его борьбе имеет критический момент, в который и следует сосредоточить накопленную энергию. Чувство этого момента дано ТУТАНХАМОНУ, незаменимому партнеру ЖУКОВА.

Когда говорят о крысах, бегущих с корабля, которому вскоре предстоит потерпеть крушение, имеют в виду острую интуицию времени ТУТАНХАМОНА. Сочетание интуиции времени с тонкой эмоциональностью создает лиричный, романтический характер, позволяющий человеку жить в прекрасном вымышленном мире. Разумеется, это чревато множеством проблем при столкновении с реальностью.

Этот непонятный многим тип личности сумел выразить гениальный японский поэт Исикава Такубоку:

*Точно нить порвалась
У воздушного змея.
Так легко, неприметно
Улетело прочь
Сердце дней моих юных.*

Если ЖУКОВА можно условно назвать сильнейшим социотипом, то его дуального партнера следует признать наименее приспособленным к повседневной жизни. Конкретная жизнь требует выносливости, самообладания и умения заставлять себя работать. В соционическом смысле эти качества определяются двумя функциями — волевой сенсорикой и деловой логикой.

Именно деловая логика — уязвимое место ТУТАНХАМОНА. Слишком жесткий режим, претензии из-за несоблюдения строгой последовательности действий — тяжелые удары по психике ТУТАНХАМОНА. Словно опасаясь упреков в нерасторопности и бестолковости, такой человек заведомо, заранее обидчив.

Есенинская Россия — страна вечного бездорожья, уютных вокзалов, дурно пахнущих подъездов и всегда за-

крытых парадных. Иностранцы отмечают душевность и гостеприимство, образный строй русской культуры. Вопрос лишь в том, что ценить, а что порицать. Хотя бы немного зная соционику, легко воздержаться от иллюзий и претензий. Да, вряд ли когда в России воцарится германская чистота. Невозможно представить, что наши трамваи будут ходить по графику, выверенному по минутам. Ничего не следует требовать по слабой функции. Зато когда мечтатели утверждают, что Россия укажет миру новые пути развития, это вовсе не патриотический бред, а соционически точная оценка возможностей.

Квадра реформаторов

Волевой напор и чувство момента наследует γ -квадра. Но к ее главным ценностям добавляются работоспособность, динамическая логика процессов и действий (■), что позволяет успешно оперировать материальными ценностями, а также ориентация на четкие морально-этические нормы (⊥). Это четверка критиков, переоценивающих многие идеи первой квадры и их реализацию представителями второй. Критическое отношение к достигнутым результатам и незаурядный волевой потенциал формируют из γ -квадры команду реформаторов, в особенности социальных, сторонников «здорового» поступательного развития, признающих нормы демократии.

Слабости третьей квадры — логика соотношений, вечный дискомфорт бытия, нечеткие представления о том, кто на что способен, и эмоциональный дефицит — неумение удивляться.

В эту четверку входят НАПОЛЕОН, БАЛЬЗАК, ДЖЕК и ДРАЙЗЕР.

У НАПОЛЕОНА характер лидера, он уверен в себе, предприимчив, активен. Стремится к практической деятельности, новым впечатлениям. Проблемы предпочитает

решать сразу, так как потом может остыть. Любит быть в центре внимания, вызывать восхищение. Может брать на себя много дел, что затрудняет их выполнение. Только оценка его стараний стимулирует его активность.

Не отдавая себе отчета, всегда пытается завоевывать пространство: в автобусной толчее, в конкурентной борьбе, в геополитике (Македонский, Цезарь, Бонапарт). Дипломатичен с людьми, вникает в их проблемы, завязывает полезные контакты. Большое внимание уделяет эстетике и внешнему виду.

НАПОЛЕОН гибок в отношениях с людьми, убежден, что может добиться от окружающих всего, чего захочет. Волевой напор и гибкость в отношениях часто порождают самоуверенность.

Если он терпит фиаско в своих далеко идущих планах, то из-за логических просчетов. Логика — слабое место в сознании людей данного социотипа, как бы она ни маскировалась наигранной интуицией.

БАЛЬЗАК — скептик и пессимист. Пассивен и несколько консервативен, не любит перемен, крайностей, а также когда спешат и горячатся. Пугает себя и других картинами грядущих катаклизмов, которые умеет мастерски, во множестве подробностей живописать. Может предсказать поведение человека в будущем, хорошо помнит прошлое. Любознателен, хороший рассказчик. Добросовестен в работе, тщателен и аккуратен, все доводит до конца. Чистоплотен, ценит уют и комфорт. Любит демонстрировать свою предусмотрительность, часто носит с собой много всевозможных мелочей, полезных в быту.

БАЛЬЗАК (Кутузов, Шеварнадзе, А. Н. Яковлев, Банионис) стремится к покою, но внутреннее равновесие дается ему с трудом: он расстраивается по незначительным причинам. Из-за своей прямолинейности может испортить отношения с окружающими. Не любит идти на компромиссы, свою правоту доказывает фактами. Сдержан в проявле-

нии чувств, верен в дружбе. Скрытен и осторожен. Не любит фамильярности и вульгарности. С недоверием относится к энтузиастам, призывает их к рассудительности.

Большой труженик, ДЖЕК с удовольствием занимается делами, приносящими пользу. Интересуется теориями, которые можно применить на практике. Его работоспособность неисчерпаема. Он легко справляется с любой работой, в которой старается играть роль неформального лидера.

ДЖЕК (Джон Кеннеди, Билл Клинтон, Джек Лондон, Джек Николсон) горячо отстаивает свои идеи, но порой колеблется в выборе цели. Предпочитает планировать свои мероприятия заранее. Наряду с основательным подходом к любому начинанию любит риск и нередко пускается в авантюры. Готов преодолевать трудности, склонен доводить начатое до конца. Не терпит лентяев, ищущих комфорт и удовольствия, сам может обходиться малым. Не приемлет хитрости, уловок, предпочитает договариваться на взаимовыгодных условиях.

ДЖЕК — оптимист, обладает чувством юмора, хотя порой из-за слабо развитого такта может обидеть собеседника. Но поссориться с ним трудно, он не обращает внимания на мелочи. Охотно делится с людьми всем новым, необычным, активизирует их к действию. Невнимателен к своей наружности, ему обременительно этим заниматься, предпочитает дела поважнее. В этом проявляется слабость ДЖЕКА — сенсорика ощущений. Осознавая ее, опасается отравиться, не станет пить из случайного водоема, избегает алкоголя. Не умеет лечиться, благо нечасто и приходится. Быт ДЖЕКА не заедает, неприхотливость и умение терпеть лишения сочетаются с брезгливостью и абстрактной любовью к чистоте.

ДРАЙЗЕР (Никсон, Хомейни, Мордюкова, Теодор Драйзер) во всем предусмотрителен, практичен, трудолюбив, последователен. Домосед и любитель уюта, он может бесконечно заниматься мелочами быта, возводя в принцип

чистоту и порядок. Плохо переносит нарушение этических норм, по натуре — критик и моралист. Чувствует уязвимые места своего противника и умеет защитить от несправедливых нападков себя и близких.

Самолюбив, не признает любви и дружбы без взаимности. Долго помнит обиды, как реальные, так и мнимые, прощает их с трудом, но даже в таком случае не выбрасывает из памяти: в случае рецидива ДРАЙЗЕР все припомнит и предъявит счет.

Инициативы в знакомстве не проявляет, но на разрыв исчерпавших себя отношений может пойти первым. Ради любви или настоящего дела выносит любые трудности. Пунктуален и обязателен, умеет проявить выдержку и настойчивость, когда это необходимо. Нетерпелив в душе, ему трудно ждать решения важного вопроса. Не любит откладывать дела в долгий ящик.

В делах проявляет упорство. Бывает настойчивым и пробивным, когда того требуют интересы близких. Робкий в шумной компании, ДРАЙЗЕР может оказаться стойким борцом, хотя нередко предмет его борьбы — какая-то мелочь.

Его тяготит неопределенность, он очень волнуется при любых переменах в жизни. Нервничает, когда боится не успеть к сроку. Колеблется в выборе цели, не всегда уверен в своих способностях. Болезненно переносит критику. Часто не знает истинных способностей людей, в том числе и своих собственных.

Реформаторская активность γ -квадры базируется на энергии и активности НАПОЛЕОНОВ и ДЖЕКОВ, но уравновешивается консерватизмом БАЛЬЗАКОВ и ДРАЙЗЕРОВ. Если ДЖЕК и БАЛЬЗАК удачливы в бизнесе, то НАПОЛЕОН и ДРАЙЗЕР обеспечивают «человеческий фактор». Как и α -квадра, γ -квадра демократична. Ее представители находятся у власти в молодых демократиях, в том числе в посткоммунистической России.

Квадра завершителей

Последняя, четвертая квадра — союз терпеливых ремесленников, умеющих все начатые дела доводить до логического конца. Спокойная деловитость и знание реальных взаимосвязей между людьми помогают этой четверке организовать ритмичные процессы. Ощущение гармонии мира и умение привнести ее в реальную жизнь подкрепляются точным знанием, кто на что способен. Представители δ -квадры завершают начатые предыдущими четверками процессы, доводя реализацию до возможного совершенства.

Проблемы последней четверки связаны с ощущением времени и безволием. Разобраться со всеми сложностями мироустройства так, как в первых двух квадрах, увы, не дано, энергии и энтузиазма, таких как во второй и третьей квадрах, уже нет.

ШТИРЛИЦ (Рональд Рейган, Джордж Буш, Вячеслав Тихонов, Каренин) — прирожденный администратор. Умеет руководить людьми, стремится при этом сохранять справедливость и порядок. Практичен и работоспособен. Не терпит лени и расхлябанности, бесполезных дел и пустых фантазий. Осуждает нелогичные поступки, не прощает необязательности. Любит во всем ясность и четкость. Одно из главных достоинств — своих и окружающих — компетентность. Терпеть не может приблизительности и предположений. В разговоре опирается на факты. Пунктуален и добросовестен, у него развито чувство долга.

Борец за качество. Застревая в мелочах, часто не успевает закончить работу к оговоренному сроку, из-за чего расстраивается. Чувство времени развито плохо, поэтому ШТИРЛИЦ тщательно ведет запись текущих дел.

Не любит планировать наперед, просто не выносит, когда от него требуют указать сроки исполнения. Когда критикуют его методы работы, может вспылить. В общении с посторонними, как правило, любезен, корректен, выдержан, придерживается правил хорошего тона. Но с близкими ему

не всегда достает дипломатичности, он бывает излишне прямолинеен и строг. В одежде консервативен, предпочитает проверенные временем формы, избегает следовать моде.

ДОСТОЕВСКОГО (Вл. Соловьев, Сергей Ковалев, Наталья Белохвостикова, Виталий Соломин) отличают забота о людях, искреннее и неустанное внимание к их нуждам и заботам. Он трудолюбив и пунктуален, тщателен в проработке деталей любого дела. Умеет распределять мероприятия во времени и успевает выполнить их к сроку.

Очень наблюдателен: видит и знает все об отношениях между людьми, по мере возможности стремится их улучшить (яркий пример — князь Мышкин в романе Достоевского «Идиот»).

К насилию ДОСТОЕВСКИЙ относится отрицательно, противопоставляя ему спокойное упрямство и выдержку. Не прощает несправедливости и измены. В остальных вопросах уступчив и терпим.

Обладая творческой интуицией возможностей, хорошо осознает потенциал людей. Немного неуверен в себе, малоинициативен, предпочитает скрывать свои эмоции, откровенен только с близкими людьми. Впечатлителен и раним, тяжело переносит ссоры, старается помирить враждующие стороны, но при этом быть объективным. Предпочитает уклониться от конфликта. Часто без борьбы признает свое поражение. В ситуации затяжной вражды или травли может склониться к суицидальному разрешению проблемы.

ДОСТОЕВСКИЙ проявляет сочувствие, так как ему трудно отказать человеку в просьбе. Не любит спешку и суету, поэтому ко всему готовится заранее.

Острое психологическое чутье, глубокая проницательность отличают ГЕКСЛИ (Марк Твен, Михаил Боярский, Юрий Никулин). Понимая мотивы поведения людей, он успешно прогнозирует развитие событий как на политической арене, так и в своем ближайшем окружении.

Тянется к способным и неординарным людям. Замечает достоинства других и охотно делает комплименты. Своей искренностью и доброжелательностью располагает к доверию. Легко может разговорить любого собеседника. Быстро завязывает контакты, но так же быстро и без сожалений обрывает те, что представляются ему исчерпанными.

Стремится ободрить каждого, вселить надежду, советует, как найти выход из сложных положений. Любознателен, тянется ко всему новому и необычному. Независтлив, радуется успехам других. Обидчив и раним, но отходчив и незлопамятен. Ценит «своих людей», предан им, но требует ответной преданности.

Устает от рутины, часто меняет свои увлечения. В экстремальных ситуациях смел, решителен и собран. Может дать резкий отпор, отстаивая свои интересы или интересы близких.

ГЕКСЛИ неуверен в тех вопросах, где требуется анализ и расчет. Он противник инструкций, строгой дисциплины и регламента. Предпочитает свободу в своей деятельности, конечный результат — мелочной поэтапной отчетности.

ГАБЕН смотрится как человек основательный, неторопливый, отдающий предпочтение проверенным вещам и методам.

Недоверчив к новым идеям, но, проверив их на практике, умеет извлечь из них максимум пользы. Недемонстративен, но любит, чтобы результаты его труда были оценены по достоинству. В работе упрям, неутомим, все любит делать качественно и без недоделок.

Изобретателен в быту и на работе, которая ему нравится. Противник волевого давления, предпочитает материальные стимулы.

Скептик и пересмешник, ГАБЕН любит подтрунивать над другими, особенно высмеивает пафос и излишний энтузиазм. Ироничен в быту и в творчестве. Не любит проявлять свои чувства на людях. Впечатлителен, плохо контролирует свои эмоции во время споров, о чем потом сожа-

леет. Теряется, сталкиваясь с эмоциональным напором. В спорах и скандалах каменеет и отмалчивается.

ГАБЕН (Жан Габен, Маргарита Терехова, Эльдар Рязанов) умеет держать слово, пунктуален. Во всем стремится к высокому качеству, разбирается в вещах, умеет хорошо выбрать и усовершенствовать имеющееся. Ценит результат длительного труда, неутомим в стремлении довести дело до совершенства.

Цикл Карно для квартета

Кратко описанные четыре способа жить, мыслить, действовать — это четыре фазы одного завершённого цикла. Его даже можно назвать циклом Карно, если представить себе мир в виде сложнейшей, мощной, изящной и саморазвивающейся машины, которая, обновляясь с каждым витком спирали, движется, меняя самое себя и окружающий мир.

Социониками сформулирован закон сменяемости квадр. Какую бы мы ни взяли научную, техническую, социально-политическую идею, в своем развитии она последовательно проходит циклы, в каждом из которых первую квадру сменяет вторая, затем третья, четвертая и снова первая (либо — в обратном направлении — первую сменяет четвертая, затем третья и так далее).

Конкретных примеров — великое множество. Взять изучение Вселенной: от концепций первоквадровых мыслителей Коперника и Галилея до современной гипотезы пульсирующей Вселенной — конечного продукта радиотелеметрического изучения отдаленных уголков мироздания — мы видим завершающийся пятивековой цикл и назревшую потребность появления принципиально новой концепции.

Другой пример — концепция общества равных возможностей. Марксизм как наука — порождение α -квадры, его

упрощенное воплощение в виде ленинско-сталинского социализма — плод героических усилий β -квадры, застой и реформы — стадия активности γ -квадры. Завершающая фаза, как видно, впереди. Пока δ -квадра не сказала своего финального слова, хоронить идею социального равенства, по-видимому, преждевременно.

Спускаясь с высот всемирно-исторических к проблемам повседневной жизни, заметим, что четырехтактность любого цикла и, соответственно, четырехстильность — такая же реальность, как четыре времени года. У всякого нормального жителя средней полосы есть теплые ботинки, боты или галоши, сандалии. Так и стратегии поведения, резерв персонала, технические средства должны быть четырехфазными — учитывать квадровость бытия.

Идеальный руководитель должен иметь в запасе четыре варианта инвектив для подчиненных. Весь спектр существующих задач он разобьет на четыре интервала. Природа изначально вооружила социум склонностью к разделению труда в соответствии с устройством психики. Нам бы изучить четырехтактность самих себя — и не втыкать вилку в розетку не той сети. Тогда не заискрит.

Взаимотерапия — медицина будущего, доступная нам уже сегодня

*Всем — быть,
одному — не быть*

Глядя в очередной раз на таблицу интERTипных отношений, мы вправе задаться вопросом: почему социотипов именно 16? Предтеча соционики Карл Густав Юнг выделял восемь типов. Почему восемь?

Представьте себе кекс в форме куба. Вы трижды разрезаете его пополам — каждый раз в разной плоскости — и получаете восемь маленьких кубиков. Юнг как раз и сделал три таких разреза — отделил мышление от эмоций, интуицию от ощущений, экстравертированность от интровертированности. Восемь психологических структур дают исчерпывающую полноту, и в то же время их число укладывается в пределы оптимального количества одновременно воспринимаемых человеком сигналов (психологи знают, что это 5—9). Все было хорошо, за исключением одного обстоятельства. Экстра- или интровертированность, логика или этика, интуиция или сенсорика выявляют ту или иную доминанту в процессе воспитания новорожденного. Но есть еще один признак, более фундаментальный, чем три юнговских. Его не воспитаешь, с ним человек уже приходит в этот мир. Речь идет о рациональности или иррациональности.

Молодые мамы конечно же замечали: у их малыша какая-то ручка, правая или левая, развита лучше. Потом-то отстающая немного «догонит», но это врожденное превос-

ходство одной из двух останется на всю жизнь. Ну, разумеется, не только ручка, но и одно из полушарий мозга. Если доминирует левое, преобладает рациональное мышление, если правое — образное, или иррациональное. Иными словами, каждый из восьми малых кубиков нашего кекса оказался изначально двухслойным, поэтому всего первоэлементов большого куба — 16.

Попутно сообщим и один из возможных методов объективного разделения по шкале *рациональность — иррациональность*. Доминанта одного из полушарий — свойство врожденное. Лицо всякого человека (имеем в виду только психически здоровых) непременно асимметрично. Хотите убедиться? Пожалуйста.

Берите любую фотографию (анфас). Теперь возьмите прямоугольное туалетное зеркальце и поставьте его ребром точно по средней линии носа, сначала амальгамой направо, потом налево. Вы увидите как бы двух очень похожих людей, двойняшек. А теперь посмотрите на них еще раз, но с определенной целью: у кого глаза раскрыты шире? Можно поручиться — один из двух окажется куда глазастее. Проверьте себя другим способом. Переверните снимок «вверх ногами» и рассмотрите, у какого глаза зрачок более активен, свободней посажен в поле белка.

Еще один подмеченный Аушрой нюанс: один из «двойняшек», полученных с помощью зеркала, имеет чуть глуповатый вид, другой — более умный (тот, у которого глаза активны).

Любопытное наблюдение сделал киевский соционик Григорий Александрович Шульман: рациональные имеют обыкновение одновременно поднимать обе брови, иррациональные — только одну. Так вот, вывод прост: какой глаз активнее, то полушарие и доминирует: левое — у рациональных, правое — у иррациональных (напомню, что правое — левое — по отношению к наблюдаемому челове-

ку, как он сам ощущает, — на фотографии его правая сторона для наблюдателя — левая).

Это простое правило справедливо для 15 социотипов, — для всех, кроме ГАМЛЕТА. ГАМЛЕТ — этико-интуитивный, а значит, рациональный (этика впереди интуиции), имеет — вопреки общей закономерности — более активный правый глаз. Парадокс ГАМЛЕТА еще предстоит объяснить. (Не с ним ли связано то, что этот социотип «населен» выдающимися актерами-комиками, такими как Чарли Чаплин, Аркадий Райкин? А петербургский соционик Григорий Рейнин, доктор психологических наук, отмечает, что среди студентов-актеров подавляющее большинство — ГАМЛЕТЫ.)

Почему все-таки 16?

Вернемся, однако, к прежнему вопросу. В Киеве работают с 32 описаниями социотипов, выделяют 32 разновидности отношений, хотя признают, что каждые два подтипа объективно объединены в тип, то есть развала социона все же не происходит. А 16 — не столько удобное для работы число (по-моему, восемь все-таки было бы удобней), сколько объективное. Вспомним кекс-кубик, изначально замешенный кулинаром как двухслойный. Его можно разрезать надвое лишь трижды, по всем плоскостям. Получится 16 кусочков. Вообще-то можно, конечно, делить и дальше, но это уже будет произвол, скажем так, нарушающий «кулинарную» эстетику.

Человек — такой же объект природы, как камень, водоем, дерево или планета в целом. Поэтому все законы физики, а также космической гармонии применимы и к человеку. Но в специфической системе «человек среди людей» одних только законов Ньютона недостаточно — должны быть опять-таки специфические законы соционики, частично уже открытые Юнгом, Аугустинавичюте и их последовате-

лями. В физике имеются свои константы. Они должны быть и в соционике. Очевидно, одна из них — 16.

И уж если вводить понятие занимательной математики человека, то в ее копилку заметную лепту внес петербургский соционик, врач-психотерапевт Семен Юрьевич Гиндин. Взяв известный тибетский атлас биологически активных точек на теле человека, он насчитал 144 меридиана. Кроме того, известны девять чакр — точек повышенной энергетики на теле человека (у индийских йогов восемь чакр, а в Древнем Тибете различали девять). Если разделить 144 на 9, получим 16.

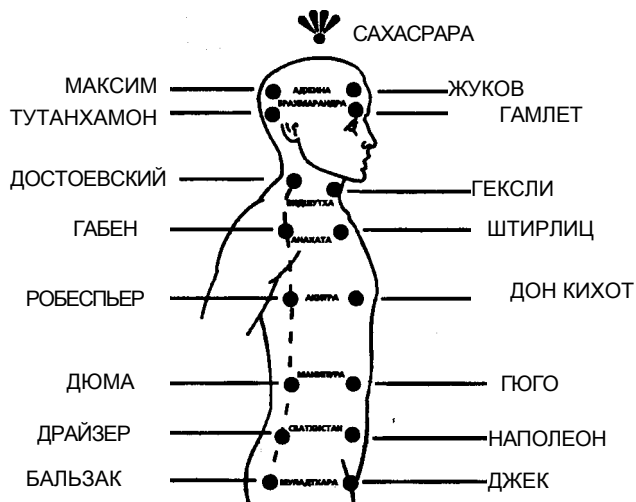
А вот еще один параметр человека — физический «околомесячный» биоритм. Его длительность составляет 23 дня, более точно — 22,828. Умножив это число на 16, получим 365,248 — среднее количество дней в году (с учетом поделенного на 4 «високосного» 29 февраля). Значит, 16 физических циклов, точно укладывающихся в длительность года, — не путь ли это человека по всем этапам социона? Может, год делится не только на месяцы, но и на соционические фазы?

Конечно, классификаций можно придумать сколько угодно. Четыре темперамента, 12 знаков зодиака, восемь типов по цветовому тесту Люшера, 12 типов по методике Ванье... И всякая по-своему верна. Но деление по социону особенно значимо. Это доказывается не только продуктивностью практической соционики, но и соответствием соционических структур биоэнергетической структуре человека. Оно выявлено в результате оригинальных экспериментов лаборатории дифференциальной психологии отношений при отделении перспективных исследований и разработок Петербургского филиала Центра научных достижений и социальных инициатив РАН (в дальнейшем вместо этого по-ильфонпетровски непроизносимого «Фортинбраса» будем говорить просто лаборатория соционики). Теорию разработал Александр Воронов, эксперименты провели Семен Гиндин и Григорий Рейнин.

Запишите в «группу здоровья»

Посмотрите на схему распределения чакр человека. Выделены восемь уровней. Это восемь чакр, взятых из древнетибетского атласа. Девятая чakra — сахасрара, энергетически связывающая человека с космосом, расположена над темечком на верхней границе ауры, охватывающей тело человека (ее может ощутить тот, у кого развиты сенситивные способности, а любой желающий увидит ее на верхнем ободке нимба вокруг головы святого на иконе или фреске). Остальные восемь чакр — непосредственно на теле человека.

В лаборатории соционики обнаружили, что у каждого социотипа резко усилена энергетика одной из чакр, а остальные как бы приглушены. Поэтому С. Гиндину в отличие от многих его коллег-социоников специальные тесты для идентификации социотипов ни к чему: «видя» энергетический свищ на том или ином уровне, он тотчас определяет, к какому типу относится человек.



Экстрасенсы могут проделывать то же самое, проведя ладонью вдоль тела человека или с помощью маятника, рамки — кто как привык. Говорят, что после серии тренировок этому может научиться большинство желающих — надо прислушаться к своим ощущениям и научиться различать, где больший энерготок. Следует при этом иметь в виду, что у экстрасенсов энергия выходит из чакр на передней части тела, у интровертов — на задней. Метод биоэнергетического тестирования может подвести, если перед вами йог, экстрасенс, у которых все чакры натренированы, или больной с сильным поражением какого-то внутреннего органа.

Можно опереться на обычную наблюдательность, не подключая сенситивность: активная чakra, как правило, отражается на рельефе человека, а значит, и на его внешности. У ЖУКОВА активна аджина спереди — так называемый «третий глаз» (см. рис.). У него массивный лоб, крупные бугры. Люди этого социотипа стоят, наклонив голову вперед. У МАКСИМА тоже активизирована аджина, но только сзади. Это проявляется в френологической особенности: у МАКСИМА чуть сзади темени в верхней части затылка не ямочка, как у всех, а шишечка в форме дыньки.

Активная брахмарандра ГАМЛЕТА и ТУТАНХАМОНА проявляется в том, что у первого часто переносица бывает зрительным центром на портрете (нередко у ГАМЛЕТОВ легкая горбинка в верхней части носа, этнически не характерная), а у второго без труда прощупываются две затылочные припухлости, часто по ошибке принимаемые за расширенные лимфатические узлы (автор этих строк, ТУТАНХАМОН, в юности чуть не заполучил диагноз шейного туберкулеза, пока не заметил, что «желёзки» так же неожиданно исчезают, как набухают; Гиндин предложил проследить периодичность мнимых простуд).

Активная видшутха ДОСТОЕВСКОГО специалистом по мануальной терапии выявляется как выпирающий в соответствующем месте шейный позвонок. А у ГЕКСЛИ карти-

на посложней: активность горловой чакры формирует опрокинутый равнобедренный треугольник, в двух вершинах которого глаза. У людей этого социотипа они кажутся особенно выпуклыми, широко расставленными, как бы вежливо изучающими собеседника («сердцееды» — шутливо назвала их одна знакомая).

Контрастно своеобразна активная анахата — сердечная чакра. ШТИРЛИЦ всегда строен, «грудь колесом», выделяется горделивой осанкой. Его зеркальный собрат по чакре ГАБЕН, напротив, как правило, от природы сутул. У детей этого типа часто подозревают сколиоз, которого на самом деле нет. «Просто чакра выпирает», — сказал бы соционик, но для обычного врача это скорее всего прозвучало бы знахарской абракадаброй.

У ДОН КИХОТА активна акитра. Среди людей этого социотипа явно нет боксеров: они от первого же удара в солнечное сплетение валились бы в нокаут. А вот «зеркальщик» ДОН КИХОТА РОБЕСПЬЕР как бы носит маленький невидимый горб, отчего во всей фигуре заметна некоторая «мешковатость», раскоординированность.

Манипура ДЮМА проявляется в усиленной женственности фигуры, более заметной, разумеется, у мужчин (впрочем, это виднее у этического подтипа). У ГЮГО активность чакры формирует «живот», вполне реальный, но не связанный с ожирением. Это приводит порой к казусам: сколько женщин типа ГЮГО, обычно стройных, безуспешно изводит себя всевозможными диетами, доходя до скелетоподобного состояния, а «подушка» на животе так и не исчезает.

В компании, где много людей, часто можно увидеть человека, который стоит, прислонившись спиной к шкафу, к двери, и не садится, сколько ни уговаривай. Это ДРАЙЗЕР, инстинктивно прислоняющийся активной чакрой сватхистан. Для НАПОЛЕОНА характерны коренастость фигуры, устойчивость, зачастую полнота.

И наконец, активная муладтхара у ДЖЕКА придает фигуре подтянутость, спортивность, энергичность, ощущение повышенной сексуальности. БАЛЬЗАК, напротив, замедлен в движениях, внешне ленив, порой у него сзади легкая выпуклость. Кстати, популярная для бюрократической тематики карикатура на секретаршу с оттопыренным крупом взята из жизни: очень многие руководители — НАПОЛЕОНЫ, и в секретари они, естественно, подбирают дуалов — БАЛЬЗАКОВ.

Но чакры, формирующие внешность, — это соционические забавы, пусть и бесполезные. А вот их связь с характерными болезнями — путь к новой медицине. Первые по нему шаги, сделанные врачом Семеном Гиндиным, как мне думается, намечают важнейшее для всех нас научное направление. В его основе гипотеза: в зоне активной чакры расположены наиболее уязвимые органы человека.

Подтверждений этой догадке сколько угодно. Работая в клиниках, Семен Юрьевич, без труда, как мы уже знаем, определяющий социотипы, обнаружил: в гинекологических отделениях лежат почти исключительно НАПОЛЕОНЫ, в неврологических (остеохондрозы, спондилезы) — сплошные ЖУКОВЫ, в гастроэнтерологии — в полном сборе α -квадра, офтальмология перенаселена ГАМЛЕТАМИ...

Давайте допустим, что это отнюдь не мнительность врача. Что же в таком случае представляют собой наши больницы? Увы, сплошные душегубки — независимо от условий содержания и квалификации медперсонала. Почему — проследим по картинке. Активность чакр подчиняется синусоидальной закономерности: она взаимно усиливается, к примеру, у ЖУКОВА, ГЕКСЛИ, ДОН КИХОТА и НАПОЛЕОНА (как видно по рисунку, через одну чакру). Или у ТУТАНХАМОНА, ГАБЕНА, ДЮМА и БАЛЬЗАКА. Эти четверки (кроме названных есть еще две) в теоретической работе Григория Рейнина о малых группах называются «букетами» и отличаются соматической акцентуацией.

Попадая в «букет», люди осуществляют между собой такой биоэнергоинформационный обмен, что их болезни усиливаются.

Но ведь так образуются порочные круги: мало того, что активнейшие экстраверты, как правило руководители, подвержены сходным заболеваниям, так они, лежа в больницах, оказываются соседями по палатам и загоняют друг друга все глубже в хроникю, сами того, разумеется, не зная. Вот простейшие житейские наблюдения: когда в палату привозят только что прооперированного, у его соседей ухудшается самочувствие, у некоторых расходятся швы. Значит, напращивается правило — не допускать такой «икебаны», чтобы в палатах складывались «букеты».

Но для этого придется ломать устоявшуюся систему распределения больных по отделениям, а лечащим врачам во время обхода — гораздо больше путешествовать по палатам.

И обратная гипотеза: раз какие-то сочетания социотипов угнетают друг друга, должны быть другие сочетания, стимулирующие? Они есть и получили название «групп здоровья». Природа оказалась щедра: если «букетов» можно выделить из социона лишь четыре, то «групп здоровья» — восемь. Так, пара полной противоположности ДЖЕК — РОБЕСПЬЕР составляет одну «группу здоровья» с такими антиподами, как ШТИРЛИЦ и МАКСИМ, другую — с парой полной противоположности ГАМЛЕТ — ДОСТОЕВСКИЙ. Аналогично у других.

Эксперимент. Врач Гиндин усадил за стол двух гипертоников — ГЮГО и ДОСТОЕВСКОГО и двух гипотоников — ГАМЛЕТА и ДРАЙЗЕРА. Пока сестра замерыла у всех давление, доктор, извинившись, покинул пациентов, попросив их пока поболтать о том о сем, рассказать пару анекдотов. Конечно, больные не знали, что их «сосчитали» по социотипам, не заметили, что напротив каждого гипотоника сидит гипертоник. ГЮГО и ГАМЛЕТ, как им и положено, взяли инициативу в свои руки. Разбол-

тавшись, они перестали замечать, что давление им замеряют каждые пять минут, что доктор, как это часто случается с ДЮМА, куда-то запропастился аж на два часа.

Больных круто «накололи»: никакого лекарства им так и не дали, да и беседа с врачом не состоялась. Просто через два часа все четверо встали с давлением 120/70 и, продолжая травить анекдоты, ушли из больницы. У Семена Юрьевича остался на память протокол эксперимента по методу, который мне хочется назвать методом взаимотерапии. Убежден, что за ним будущее. Уже потому, что не нужны ни лекарства, ни даже народные средства. Люди становятся панацеей друг для друга. Поразительный пример того, как от перемены мест слагаемых изменяется сумма!

Интуиты, берегитесь Кашиповского!

Сразу оговорюсь, что не собираюсь обижать Анатолия Михайловича. Готов верить его утверждению, что благотворное воздействие его сеансов массового внушения намного больше вредного. Даже рискну прикинуть, во сколько раз, — в семь. Но не могу игнорировать факты, сообщенные знакомой из «Скорой помощи»: в дни, когда Кашиповский правил бал на ТВ, вызовы шли внахлест, «Скорая» не справлялась. Почему? Анатолий Михайлович не знает.

Послушаем его коллегу Семена Юрьевича:

«Кашиповский — по типу ЖУКОВ (среди социоников есть и другое мнение — НАПОЛЕОН, — но в обоих случаях сильнейшая функция — волевая сенсорика). Когда он «дает установку», она идеально воспринимается лишь двумя социотипами, у которых соответственная суггестивная функция. Но кому-то он, сам того не зная, бьет по слабому месту».

Продолжу мысль Гиндина. У РОБЕСПЬЕРА и ДОСТОЕВСКОГО волевая сенсорика — слабое место. Значит, они беззащитны на телесеансах Анатолия Михайловича? Добавим замечание Семена Гиндина о том, что прина-

длежащие к типу ДОСТОЕВСКИЙ вообще очень подвержены болезням: их довольно много во всех больничных отделениях.

Впрочем, если даже соционики ошиблись с определением социотипа Кашпиоровского (такое пока бывает), мысль не потеряла своей актуальности: в любом случае два из 16 социотипов (примерно каждый восьмой) — потенциальная жертва телесеанса психотерапии. Поэтому отказ от них на телевидении можно только приветствовать.

Доктор Гиндин считает, что болезни распределяются по квадратам следующим образом:

α-квадра	β-квадра	γ-квадра	δ-квадра
Желудочно-кишечные	Болезни позвоночника и центральной нервной системы	Гинекологические, урологические, болезни почек	Кардиологические, дыхательной системы

Вот рекомендации по профилактике хронических заболеваний людям различных социотипов.

ДОН КИХОТ: Следует воздерживаться от переедания — всегда есть опасность желудочно-кишечных осложнений. Люди этого типа подвержены сердечным заболеваниям. Не пускаться в схватки, по возможности обойтись без них.

ДЮМА: Эти люди часто неразборчивы в еде, их трудно накормить. Падки на вечерние и ночные пищевые оргии. Часты гепатиты, холециститы, панкреатиты, эрозивные колиты. Требуется рациональное питание, особое внимание — личной гигиене и санитарии.

ГЮГО: Справедливо все то же, что для ДЮМА. ГЮГО способен есть то, что обычно люди не едят. Надо следить за естественностью рациона.

РОБЕСПЬЕР: Должны унять агрессивность — победить сердце. И опасаться перманентных стрессов.

ГАМЛЕТ: Подвержены болезням уха, горла, носа (часто насморки, гайморит; в детстве — отиты). Возможны шей-

ный остеохондроз, болезни глаз. Профилактика — обычная для этих недугов.

МАКСИМ: Могут болеть чем угодно, но легко выздоравливают. Наибольшую опасность представляют черепно-мозговые травмы. У людей этого типа они обычно приводят к серьезным хроническим болезням. Природная склонность к занятиям спортом хорошо поддерживает тонус организма. Но надо бдительно следить за головой. Существует опасность суицида.

ЖУКОВ: Из-за мощного энерготока через лобную чакру — аджину — возникает сильное напряжение в позвоночном столбе. Профилактика болезней позвоночника — с молодого возраста, обязательны ежедневные упражнения.

ТУТАНХАМОН: Типичные болезни — те же, что у ГАМЛЕТА. Особенно опасны перманентные стрессы — угроза центральной нервной системе. Профилактика: а) исключение из пищи соли; б) упражнения для опорно-двигательной системы; в) противострессовое медитативное дыхание.

НАПОЛЕОН: Если обычно женщины ходят к гинекологу раз в полгода, женщины-НАПОЛЕОНЫ должны посещать его ежемесячно. Личная гигиена жизненно важна. НАПОЛЕОНЫ обоих полов должны наблюдаться у нефролога.

БАЛЬЗАК: Обычно это практически здоровые люди, но очень мнительные. Они чрезмерно пекутся о своем здоровье и мучают врачей. В больницах много БАЛЬЗАКОВ во всех отделениях, они ежедневно «умирают» и донимают соседей подробными рассказами о своих «болезнях».

ДЖЕК: Люди этого типа обычно считают себя здоровыми. В больницах ДЖЕКОВ, по существу, нет. Они очень спортивны. Главное — быть самим собой.

ДРАЙЗЕР: Опасность — остеохондроз нижнего отдела позвоночника. Под угрозой почки. Всегда полезны чай из брусничного листа и отвар из травы мокрицы.

Личность

ШТИРЛИЦ: Люди этого типа, да и всей δ -квадры никогда не должны курить: опасность заболеваний бронхов и легких. Их преследуют хронические ангины. У женщин, относящихся к этому типу, из-за этого часто воспаление придатков и иммунные заболевания. Рекомендуется обычная профилактика ангин. Беда — запоры во все времена года. Путь к здоровью — медитативное дыхание.

ДОСТОЕВСКИЙ: Должны часто показываться пульмонологу, постоянно употреблять мед, прополис. В детстве часты отиты. Лечат отит дымом от сгоревшего кусочка янтаря, затем в ухо вкладывают свернутый в трубочку лист садовой герани.

ГЕКСЛИ: Справедливо все то же, что для ДОСТОЕВСКОГО. ГЕКСЛИ — экстраверты, более социально активны, поэтому должны быть особенно осторожны с горлом и ни в коем случае не курить.

ГАБЕН: Свойственно то же, что ШТИРЛИЦУ.



Семья



Отчего так много несчастливых семей?

Каждый третий брак — дуальный

С первых дней знакомства с соционикой меня привлекла в ней «генетическая» диалектичность. От Гегеля новая наука унаследовала три знаменитых принципа, пронизывающих каждую информационную ячейку.

А от Эйнштейна — относительность всякого суждения. Вот почему знание соционики позволяет спастись от крайнего пессимизма, повисшего ныне в воздухе мироздания, и в то же время не терять почву под ногами в восходящих потоках оптимизма.

Эти же диалектичность и относительность изначально заложили множественность подходов к одним и тем же проблемам. К примеру, киевская и новосибирская школы соционики развивают линию признания относительно равной ценности всех типов отношений: полное дополнение (дуальность) — это, конечно, предел желаний, но и в других информационных связях между людьми есть свои достоинства. Признаться, столь широкий взгляд на мир лично мне симпатичнее некоторой категоричности литовской школы, поместившей на недостижимую высоту один-единственный тип отношений, а остальные измеряющей лишь большим или меньшим отклонением от нормы. По собственному опыту знаю притягательность бодрящих отношений активации, неизбежный источник юмора зеркальных, интеллектуальное братство тождественных.

Этой радующей полифонии широкого спектра благоприятных межличностных связей Аушра Аугустинавичюте противопоставляет жесткий для гибкой в целом соционики вердикт: норма — это дуальность, все прочее — хуже. Прав-

да, столь категоричное утверждение относится к семьям — в иных объединениях людей ощутимей плюсы многих других типов отношений.

Авторитет создательницы соционики неоспорим даже в глазах тех ее учеников, которые сегодня решаются с ней не соглашаться. Поэтому хочу внимательнее прислушаться к главе литовской школы. Давно замечаю: почему-то соционикам-практикам куда лучше удается налаживать отношения на производстве (даже ликвидировать серьезные конфликтные ситуации), чем, к примеру, в семьях. В чем тут дело? Неужели освежить микроклимат в НИИ, тресте, на заводе, где в сложный клубок сплелись противоречивые интересы десятков людей, легче, чем сориентироваться в локальном пространстве двух-трех членов семьи?

Да, именно так. Почему — отчетливо объяснил Григорий Александрович Шульман. Семья, школьный класс, экипаж космического корабля или подводной лодки — это так называемая длительно изолированная малая группа. В ней сужены резервы улучшения ситуации из-за близких расстояний между людьми. Поэтому здесь труднее добиться желаемого результата. Аушра высказывается еще категоричнее: чем плотнее контакт, чем больше времени люди вынуждены проводить вместе, тем безусловнее требование дуальности как единственной нормы отношений.

Было время — эта мысль повергла меня в пессимизм. Что же получается, из 16 типов отношений только одно — нормальное для семьи? Значит, к примеру, у моего сына шансы выбрать себе такую девушку, с которой он будет счастлив до смерти, всего-то шесть с довеском процентов?

Не совсем так. По личным наблюдениям Аушры, дуальных браков примерно 30%. Значит, активно работает заложенный природой механизм поиска полного дополнения. Причем он внеинтеллектуален, что доказывают наблюдения над животными, у которых «семьи» только дуальны. Итак, каждая третья семья счастлива (поверим Льву Николаевичу Толстому) одинаково. Из оставшихся двух третей в

сегодняшней урбанистической части европейско-американской цивилизации примерно половина браков распадается, а половина тянет совместную жизнь ни шатко ни валко. Даже можно предположить, кому какая выпадет судьба (это, разумеется, требует серьезных исследований «семейных» социоников). Те, кто «влетел» в отношения конфликта, квазитождества, полной противоположности, суперэго, составляют подавляющее большинство разведенных и стоящих на пороге «хирургического» вмешательства в собственную семейную жизнь. Одну треть всех браков, которую грубо можно оценить на троечку-четверочку, но от развода все же уберегающихся, вероятно, составляют пары, живущие в отношениях тождества, активации, зеркальности, полудуальных, родственных, деловых и миражных.

Таков априори расклад 12 симметричных отношений. Но не рассмотрена еще четверть информационных связей — асимметричные. Что в таких семьях? Как считает Аушра, такие браки достаточно прочны (разводы случаются, но они нечасты), однако внутрисемейные отношения тягостны, изнурительны и разрушительны для людей. Подавляющее большинство крайних психических отклонений, рядовых неврозов и множество соматических заболеваний — результат попадания в капканы асимметричных отношений.

Как видно из таблицы Ляшкявичюса, социальный заказ и контроль занимают ровно четверть всех клеточек. Но Аушра полагает, что в такие отношения угодили куда больше чем четверть семей. Статистику разводов они портят не сильно, а вот в больничных коридорах преобладают именно «асимметричные». Значит, выявлена социальная суперболезнь, которая требует изучения, профилактики и терапии.

Вначале вопрос: почему же в капканы попадает так много нас, не искушенных в соционической технике безопасности?

Почему Анна сильнее Каренина

Всякий, полагаю, кто читал роман Льва Толстого, обращал внимание на странные метаморфозы, происходившие с мужем Анны — Карениным. Солидный господин, государственный муж, мыслящий, несомненно, человек, аналитик — какую поразительную слепоту проявил он в отношении собственной жены! Ее брезгливая холодность к нему, откровенное презрение и одновременно открытое увлечение блестящим молодым офицером отнюдь не вызвали у Каренина подозрений в возможной неверности жены. Вплоть до признания Анны он не допускал мысли об измене. Умный, опытный человек оказался по-детски доверчивым и до смешного простоватым.

Толстой поначалу относится к своему герою без симпатии, показывая фальшь и притворство его даже самых личных умственных построений. Черствый и своекорыстный, Каренин вряд ли способен на благородный, самоотверженный поступок. Однако после разрыва с женой Каренин неожиданно меняется: он не только великодушен к Анне, но с необъяснимой теплотой относится к рожденному ею от Вронского ребенку. Откуда такая сентиментальность в суховатом человеке-чиновнике?

Дальше Толстой вводит второстепенный персонаж — графиню Лидию Ивановну, нужную писателю, похоже, только для того, чтобы показать, как смягчилось сердце Каренина, как эта прежде окаменевшая душа открылась состраданию и даже Богу.

Все эти перемены в характере Каренина если и имеют психологическую мотивацию, то столь глубоко запрятанную, что неожиданны для читателя. Критики и литературоведы ломали копыя над объяснением эволюции души Каренина. Между тем сквозь призму соционики все описанное гениальным наблюдателем Толстым абсолютно закономерно.

Данные писателем начальные характеристики героев позволяют предположить их типологическую принадлежность. Трезво мыслящий, законопослушный, пунктуальный Каренин, целые дни проводивший в своем бюро за составлением документов государственной важности, консерватор и «сухарь», бюрократ по призванию — это логико-сенсорный экстраверт, или ШТИРЛИЦ. Его жена Анна — жизнелюбивая, решительная, умелая в общении с людьми, чуткая к радостям материального мира — относится к психологическому типу сенсорно-этический экстраверт, или НАПОЛЕОН. Ее связывают с мужем асимметричные отношения социального заказа, при которых она — передатчик, а Каренин — приемник.

Рассмотрим их отношения по развернутой в строку модели А:

Каренин (приемник)	■	○	△	◑	□	●	▲	◒
Анна (передатчик)	●	◒	□	▲	○	◑	■	△
Зона	I	II	III	IV	-I	-II	-III	-IV
Отношения социального заказа	Существование	Творчество	Проблемы	Суггестия	Игнорирование	Эталоны	Решение	Страх

По структурной схеме восстановим историю этого тягостного союза. Что их потянуло друг к другу? Внешность Анны, ее физическая сущность, исходящее от нее ощущение силы, здоровья (волевая сенсорика в зоне I — сущест-

вования) попадают на зону эталонов (–II) Каренина: его представления о женском идеале именно таковы, какой и была юная Анна. Обобщая, заметим: передатчик в глазах приемника всегда неотразим — авторитетен, обаятелен, красив, он не оставляет выбора.

Вторая линия первичного притяжения — логика действий, связавшая зону решения проблем (–III) Анны с зоной существования (I) Каренина. Ее поступки, ее стиль поведения, ее представления об окружающем мире задали Каренину жизненную программу. Собственно, по этой линии информационного обмена и передается социальный заказ.

Это означает, что в глазах мужа она обладает большим набором идеальных качеств, он не перестает восхищаться ею не только потому, что Анна молодая и красивая женщина, а Каренин старик, — приемник обычно с неизбывным восхищением взирает на своего передатчика снизу вверх (в обратном же направлении в лучшем случае — ленивый скупающий взгляд). Каждое слово передатчика воспринимается приемником как руководство к действию, находящийся «вверху» всегда и безусловно прав. Обратная связь обычно не проходит, — передатчик не слышит, что ему говорят «снизу».

До встречи с Вронским семья Карениных держалась на том, что Алексей Александрович подсознательно увеличивал психологическое расстояние между женой и собою, убегая в работу, — благо для ШТИРЛИЦА такое поведение естественно. Волевые импульсы, исходившие от Анны, мобилизовали его на практическую деятельность. Передатчик в глазах приемника всегда безупречен, поэтому блестяще логически мыслящий Каренин по закону связывающих его с Анной отношений до последнего момента отгоняет от себя мысль об ее греховности, пока признание жены не ставит его перед фактом. Но даже в этом случае «снизу вверх» не распространяется осуждение — таково свойство отношений социального заказа.

Каренин удочеряет новорожденную девочку, покорно следуя молчаливому «заказу» жены, удивляя своим поступком всех окружающих и себя самого. Потеря заказчика (передатчика) — тягчайшая из всех возможных бед приемника. Поэтому Каренин, вопреки логике, противится разводу и проявляет странную для сильного человека бесхарактерность. Потеря психологически надламывает его.

Отвлечемся на время от наших литературных героев, чтобы отчасти реабилитировать этот нелегкий тип отношений. Насколько он чреват сотрясениями для семьи, настолько он важен для общества. По существу, прогресс был бы невозможен без передачи социального опыта. Всем известная спираль развития — это и есть передача информации внутри кольца социального заказа: в нашем случае от НАПОЛЕОНА — к ШТИРЛИЦУ, от ШТИРЛИЦА — к ДОН КИХОТУ, от ДОН КИХОТА — к ГАМЛЕТУ, от ГАМЛЕТА — опять к НАПОЛЕОНУ. Каждый приемник в этом кольце находится на более высокой ступени развития, чем передатчик. От первого НАПОЛЕОНА ко второму — как раз и есть виток спирали. Обществу, чтобы развиваться, необходимы эти связи, причем они должны быстро реализовываться, а действующие в них лица должны быть «прикрыты» дуалами. Тогда все хорошо. В истории немало примеров, когда отношения социального заказа в науке способствовали стремительному прогрессу. Робеспьер и Кант (оба — РОБЕСПЬЕРЫ) восприняли передачу этической информации от Ж.-Ж. Руссо (ТУТАНХАМОНА).

Но что благотворно в социуме, когда передатчик и приемник могут находиться на большом расстоянии в пространстве или времени, далеко не столь хорошо в семье. Ведь в ней главное не развитие, а душевность и комфорт.

Вернемся в семью Карениных и посмотрим, могла ли в ней быть теплая атмосфера.

Творческая функция Анны, этика отношений (II зона на схеме) попадает в зону страха (–IV) ее супруга. Это означает, что его пугают ее представления о нравственных нор-

мах, отношениях между людьми. Эта линия связи губительна для психики приемника, он стремится от нее скрыться, не слышать, не думать, не знать. Но передатчик активен в своих творческих проявлениях. С другой стороны, творческая функция Каренина — сенсорика ощущений (зона II) — упирается в зону –I, игнорируется Анной. Это значит, она попросту его не слышит. То, в чем супруг объективно силен, — его знание ощущений людей, отличная ориентация в реальности, — для Анны блеф. Приемник ловит каждое слово передатчика, но обратной связи нет: второй пропускает мимо ушей все, что говорит первый. И чем активнее приемник убеждает передатчика, тем с большей досадой тот отмахивается от раздражающей его кажущейся примитивности суждений партнера. При длительном контакте возникают неврозы, особенно сильные у приемника, чья психика разрушается быстрее.

Две следующие линии взаимодействия усугубляют пагубность отношений. Проблемы, волнующие Каренина, связанные со временем (зона III), упираются в зону страха (–IV) Анны. Здесь, где бы дуальный партнер защитил, идет только взаимная невротизация. А проблемы Анны, связанные с мировоззрением, анализом логических связей, игнорируются мужем, он ей в этом также не помощник. Приемник в глазах передатчика — ребенок, о котором надлежит заботиться, но бесполезно ждать встречной помощи.

Наконец, еще две линии связи, очень ослабленные, не могут спасти ситуацию. Этика эмоций мужа (зона IV) неспособна сформировать этические эталоны жены (зона – II), приемник начисто лишен возможности влиять на «старшего». А нуждающийся в поддержке жены по части интуиции возможностей, знания потенциальных способностей людей Каренин (зона –II) не получает от Анны поддержки, — ведь это отнюдь не сильная ее функция.

Приведенный анализ во многом объясняет крах семейной жизни Карениных. Правда, Вронский (ГЕКСЛИ) тоже не смог дать желаемого утешения измученной душе Анны.

Деловые отношения между ними хороши в деле, для любви они пресны, быстро исчерпываются, не оставляя ничего, кроме скуки и разочарования. Но это уже другая сюжетная линия.

А в семье Карениных разверзшаяся между супругами пропасть — закономерное увеличение расстояния, спасающее психику от перенапряжения. Приемник, очень страдающий от ухода передатчика, как правило, возвращает его подачей сигнала о помощи. «Старший» снисходителен к «младшему», только видя его слабость. Поэтому приемник обычно находит спасение от глухоты к нему передатчика в болезни. Стойкий ШТИРЛИЦ здесь не очень подходящий пример, а, скажем, БАЛЬЗАК, ТУТАНХАМОН, ДОСТОЕВСКИЙ, ДРАЙЗЕР, ГАБЕН, оказавшись «младшими», не вылезают из болезней. Отчасти они притягивают их сами, но, обживая выбранное место убежища, приспособляются к нему и становятся настоящими хрониками.

Графиня Лидия Ивановна — утешительница, душевный друг Каренина. Отношения между ними — партнерские, называемые дуальными, или полным дополнением. Слабости одного — как раз сильнейшие качества другого. Дуальный партнер ШТИРЛИЦА — этико-интуитивный интроверт, или ДОСТОЕВСКИЙ.

Людей этого типа отличает повышенная религиозность. Они стремятся духовный мир резко возвысить над материальным. Беда близкого друга — лучший повод для проявления активности этого обычно инертного, много размышляющего человека. Лидия Ивановна спасает Каренина от тяжелейшей депрессии и демонстрирует неутомимость в моральном осуждении Анны. Люди типа ДОСТОЕВСКИЙ вообще-то моралисты, а если проступок совершает НАПОЛЕОН, с которым их связывают отношения социального контроля, — подконтрольный ДОСТОЕВСКИЙ беспощаден к своему контролеру.

Второй тип асимметричных отношений гораздо тягостнее, чем социальный заказ. И Толстой, не догадывавшийся, естественно, о законах соционики, со всей скрупулезностью описал отношения контроля, поставив графиню Лидию Ивановну в центр светского окружения, заклеившего Анну. Под сильным влиянием своего душевного друга меняется и Каренин, сумевший пережить потерю и при этом «сохранить лицо».

Вся эволюция Каренина, таким образом, точно мотивируется действующими на него влияниями окружающих людей в точном соответствии с законами науки, изучающей психологические типы личности и связывающие их отношения.

Техника безопасности семейной жизни

Итак, в асимметричных отношениях страдают обе стороны: приемники и подконтрольные больше, передатчики и контролеры меньше, хотя и они подвержены болезням. Обычно приемник болеет по двум главным причинам: от постоянного напряжения психики, вызванного возбуждающими сигналами передатчика, и из-за вынужденной пассивности, ибо, когда спрячешься в болезнь, тебя на время перестают задевать. Передатчик в длительном контакте соцзаказа заболевает из-за постоянного сдерживания чувств (чтобы «не бить лежачего») и вечной повышенной активности, ощущения неразделенной ответственности за двоих.

Сами супруги не так часто обрывают изнуряющие отношения: чем дольше терпишь, тем больше увязает в хроническом недуге. Но интересно, что когда напряженность асимметричных отношений ослабевает или исчезает сама собой (скажем, передатчик или контролер тяжело болен или умирает), «младший» может неожиданно воспрянуть

духом — становится бодрым, жизнедеятельным, куда-то вдруг деваются все болезни.

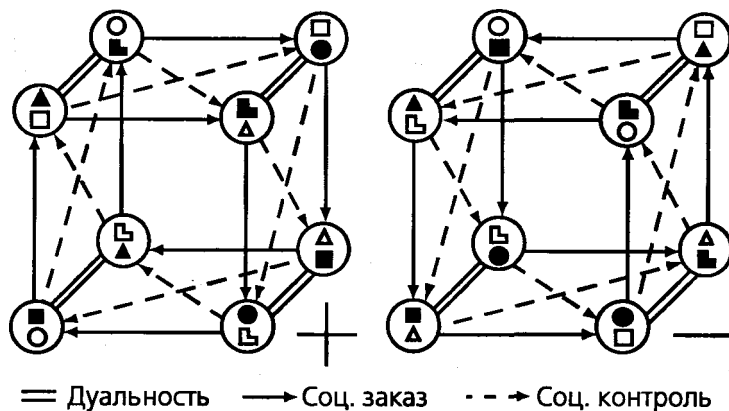
Асимметричных браков, повторюсь, очень много, по-видимому, куда больше, чем каждый четвертый. Юношеская влюбленность — когда жизненный опыт не выводит на дуала, а внешнее играет большую роль в выборе партнера, — активный поставщик подобных союзов. Так что же делать людям, любящим своих супругов, предпочитающим болезни разводу? Можно ли как-то им помочь? Казалось бы, погружающая в неизбывный пессимизм Аушра все же оставляет надежду. Изложу вкратце предлагаемые ею подобным семьям принципы техники безопасности.

Допустимо так увеличить расстояние между супругами, чтобы не потерять ни здоровье, ни семью. Это может быть высокая социальная активность вне семьи. Нет ничего плохого в том, что партнер-приемник, которого дома недооценивают, реализует свои сильные качества в науке, творчестве, общественной деятельности. Не беда, что он допоздна пропадает на работе или в клубе — пусть другой супруг помнит, что это отсутствие со знаком плюс. Кстати, порой бегство от передатчика раскрывает неведомый прежде творческий потенциал человека. Так, инстинктивно удаляясь от семейного соцзаказа, больших успехов в творчестве достиг В. Шукшин (он относился к типу МАКСИМ, а его жена — ДЮМА).

Второе правило касается общения в семье. «Старший» должен следить за своей интонацией, шутками в отношении «младшего». Обидеть его легко, даже не заметишь. Если все-таки обидел, извинись, пусть тебе и непонятно, в чем твоя вина. Помни, соционически слабый всегда ждет от сильного великодушия, хотя бы формального признания его неправоты. Проследи, какая интонация — вопросительная или утвердительная — лучше воспринимается твоим приемником (или подконтрольным). В разных случаях бывает по-разному. Какая реже задевает, такой и старайся пользоваться при контакте с ним.

В свою очередь, приемник должен помнить: он скучен, неинформативен для передатчика. Не следует искать у него признания (хотя обычно именно к этому и стремятся). Ради собственного спокойствия, здоровья и сохранения семьи оставьте надежду быть оцененным своим супругом, не стучитесь в закрытую дверь.

Наконец, не всегда осуществимая, но действенная помощь — достроить свою пару такой компанией, в которой есть ваши дуалы (тогда можно сформировать кольца социального прогресса). Общение в ней безопасно, это не пустое времяпрепровождение, а всегда здоровое, увлекательное, продуктивное движение к общей цели (неважно какой). Пусть внешне ваша компания держится на совместных турпоходах или игре в карты — периодическое пребывание в ней оздоравливает и энергетически подзаряжает. На рисунке показаны кольца прогресса. Для удобства социотипы обозначены двумя первыми символами.



Блеск и нищета «документальных мелодрам»

Семейный телестриптиз

Закономерности, выявленные соционикой, позволяют многие межличностные ситуации, представляющиеся порой сложными, запутанными, даже неразрешимыми, увидеть в их истинной простоте. Всякий сюжет есть определенная последовательность различных ситуаций. Поэтому упрощение понимания каждой из них позволяет более четко осознавать и весь сюжет целиком, будь то семейные драмы, политические противоречия или столкновения интересов на производстве.

Наглядные примеры того, как соционика становится простым и безотказно работающим ключом к ящику Пандоры, предложила нам телепередача «Моя семья» на российском телеканале. Достоинство «документальных мелодрам», каковые демонстрирует зрителям ведущий Валерий Комиссаров, заключается отнюдь не в их нравственной поучительности или художественном вкусе. Оно, по мысли создателей телепередачи (по крайней мере, так мною прочитывается эта мысль), в сложности ситуаций, неоднозначности оценок предложенных сюжетов. Эту сложность зрителям демонстрируют самым простым образом: поведение приглашенных в студию героев комментируют «простые люди» из числа присутствующих в студийном зале и «эксперты» — психологи, специалисты по семейному праву или просто популярные личности, в основном из сферы шоу-бизнеса. С точки зрения ведущего, чем больше не совпадают между собой оценки «простых людей» и «экспер-

тов», тем лучше: и сюжет передачи лихо закручивается, и демонстрируется столь модный ныне плюрализм мнений. Гуманный и умный Комиссаров не спешит, разумеется, расставлять все точки над *i* — и ты, зритель, помучайся над решением проблемы, сопоставь ситуацию со своей собственной, побряхти над сложностью жизни...

Получается красиво: «подопытные» семейные пары привносят в эфир реальный, неподдельный драматизм, зал с позиций здравого смысла оценивает сюжет, «эксперты» делают, в сущности, то же самое, только более бесстрастно и порой с холодком некоторой научности. Ведущий слегка пеняет самым категоричным из «простых людей». А доверчивый зритель, надо полагать, удовлетворен тем, что наше чуткое телевидение смело погружает его в пучину семейных бурь и не столько наставляет, сколько мудро умолкает перед сложностями жизни.

Односторонний конфликт

В одной из передач «Моя семья» перед зрителями представили супруги средних лет и их очаровательная дочь-подросток. Мужчина, молодцеватый, симпатичный автослесарь, неплохо зарабатывает, да вот беда: любит заложить за воротник. Его жена, миловидная, рассудительная, склонная к анализу женщина, горько сетует на разлад в семье. Аплодисменты присутствующих гости сорвали тем, что оба — после очевидной и привычной для них пикировки — на призывы из зала разойтись и тем самым решить проблему ответили твердым отказом. В мотивировке они проявили единодушие: я люблю этого человека.

При анализе деструктивного развития отношений в семье выяснилось следующее. Муж вовсе не алкоголик. Просто он любит задержаться на работе, отдохнуть с друзьями, разумеется, за бутылкой. При этом бывает любезен и заботлив к жене и дочери, может подарить супруге

цветы, устроить семейный праздник. В свою очередь, его претензии к ней сводятся к тому, что она не готовит, не стирает, не гладит, вся тяжесть быта ложится на него; в то же время жена ждет от него только денег, чрезмерно требовательна, экономна и даже скупа.

Итог противоречий выразился в том, что эти супруги, договорившись, стали жить как любовники: периодически встречаются, всегда хорошо одетые, готовые к празднику, но никакой ответственности друг за друга нести не хотят. Семья фактически рухнула, зато любовь торжествует.

Импровизированное в телестудии «общественное мнение» осудило «любовную связь» бывших супругов, резонно указало на дочь, которой нужна именно семья, а не только роман ее родителей. Одни сердобольные дамы посоветовали гнать взащей эгоиста-выпивоху, другие пожелали ему найти, пока не поздно, нормальную женщину, которая будет и готовить, и стирать, и водочки иногда выпьет вместе с ним. Популярная сочинительница шлягеров в роли «эксперта», сославшись на взаимные уверения супругов в любви, призвала их начать все сначала. Дружные аплодисменты зала засвидетельствовали победу такого компромиссного решения.

Эфирного времени, как видно, не хватило на скептический контрдовод: если, ничего не изменив, начать сначала, неизбежно придешь к той же самой проблеме. Задача оказалась нерешенной. Да этого, скорее всего, и не требовалось. Выпивоха социально близок и явно симпатичен среднему российскому человеку. Жена-неумеха, хотя и заслуживает некоторого порицания, все-таки понятна слабому полу в резком неприятии алкогольного угара в доме, а за любовь вопреки всему аудитория готова простить героям сюжета их непутевую жизнь.

Однако узел противоречий во всей его акцентированной участниками телешоу сложности представляется достаточно простым, когда знаешь соционику.

Мужчина по всей совокупности продемонстрированных им качеств (хозяйственный; достаточно волевой, несмотря

на страстишку; склонный к анализу; медлительный, не умеющий быстро реагировать на выпады «противника») — логико-сенсорный интроверт, МАКСИМ. Жена (рассудительно-говорливая, бесстрастная, экономная, склонная предвидеть развитие ситуации, умеющая делать мужскую работу) — интуитивно-логический интроверт, БАЛЬЗАК. Между ними отношения социального заказа, причем муж — передатчик, а жена — приемник.

Отсюда вытекает все, что мы увидели на телеэкране: внимание жены к мужу, ее активное желание его понять, его претензии к ней, заниженная оценка ее возможностей, некоторая назидательность мужа по отношению к жене. Отношения социального заказа, в целом средние по уровню комфортности, чуть лучше для передатчика — в нашем случае для мужа, поэтому нападающей стороной выступила жена. Для брака эти отношения меньше подходят, чем, скажем, для серьезной работы (причем передатчик обязательно должен руководить, быть социально выше). Нивелировка статусов супругов в условиях семьи (вдобавок муж потерял любимую работу, что, конечно, не улучшает атмосферы при данном типе отношений) создает проблему.

Хуже того, в семье отношения социального заказа, не меняя своего информационного содержания, приобретают дополнительный оттенок других асимметричных отношений — контроля, по комфортности ощутимо уступающих социальному заказу¹.

При этом передатчик превращается в контролера, а приемник — в подконтрольного. Значит, положение женщины в этой паре еще проблематичнее, ибо самой незавидной становится позиция подконтрольного, который регулярно испытывает давление на свою зону уязвимости.

¹ См. ст.: Каминский В., Шульман Г. Интертипные отношения в социуме и семье (или иной длительно изолированной малой группе-ДИМГе) // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1997, № 5.

По проявленным за несколько минут эфира взаимоотношениям супругов можно было отчетливо увидеть асимметрию и контроль. Подконтрольный лучше понимает контролера, но и чаще бунтует. Зато ему и большей достается. По правильному определению вильнюсского соционика Евгения Шепетько, контроль (ревизия) — это односторонний конфликт, в котором страдающая сторона — подконтрольный.

Что же предприняли наши любящие, но уставшие друг от друга герои до того, как распахнули семейный альков перед нескромным глазом телекамеры?

Да именно то самое необходимое, что им мог бы рекомендовать соционик, — увеличили психологическую дистанцию. Игру в любовников придумала жена (БАЛЬЗАК, как известно, обладает острой интуицией времени и всегда «неизвестно как» догадывается, что необходимо делать). Превратившись из мужа с женой в любовников, они словно профильтровали через игровую матрицу свои отношения, оставив только лучшее. Муж перестал появляться выпившим и травмировать пьяными шуточками уязвимую эмоциональную сферу жены. Устранив совместное ведение хозяйства, они сняли большую часть бытовых проблем, а мужа перестал травмировать зоркий догляд жены-экономки.

Вот ведь как плохо, что люди не изучают соционику! Знай они ее, аудитория порадовалась бы за своих гостей: благодаря мудрому и неординарному решению они сохранили любовь, сберегли отца для девочки. Но ни ведущий, ни «эксперты» разглядеть этой маленькой победы не сумели. Потому великовозрастные блонстителы нравственности и обрушились на супругов: что это еще за любовники! Будет печально, если бестактная и неграмотная «китайская мудрость» собьет людей со счастливо найденного решения. Как бы передача «Моя семья», сама себя не раз похвалившая за помощь людям, не оказала им медвежьёу услугу, заменив полезную игру вредным морализаторством.

Не обольщайся, «заочница»

Другой сюжет в той же телепередаче тоже был построен вокруг отношений социального заказа (разумеется, никто из авторов и участников шоу об этом не догадывался).

Мужчина, по типу МАКСИМ, совершив тяжкое преступление, получил пятнадцать лет тюрьмы. Его жена, имевшая двоих общих с ним детей, от мужа отказалась. Мать, живущая далеко от сына, как видно, не знала о постигшей его беде. И почему-то (из сюжета неясно, почему) наш МАКСИМ решил, что и мать от него отвернулась. Через телевидение в одной из предыдущих передач он слезно умолял мать не бросать его, преступившего закон, но живого человека и сына, которому больно оставаться всеми покинутым.

Это крик души, повторенный в записи, возымел свое действие. Мать, узнав о случившемся, разыскала сына, написала, уверила, что для нее он всегда был и будет родным.

Но произошло и еще кое-что. Сокамерник героя, выйдя на свободу, разошелся с женой. Он ей рассказывал об оставшемся в неволе товарище. И вот эта женщина написала ему, совсем незнакомому, как-то попыталась поддержать, утешить. Он ответил, завязалась переписка.

В лучших традициях «документальной мелодрамы» в студию пригласили из Баку мать заключенного, а из Калининграда — «заочницу», подругу по письмам. Как скоро стало очевидно, мать по типу ДЮМА, а подруга — ДОСТОЕВСКИЙ. На глазах зрителей женщины впервые познакомились. «Заочница» призналась, что, судя по письмам, ее друг — человек совестливый, чуткий, благодарный. Она готова ждать его оставшиеся одиннадцать лет и надеется построить с ним семью.

Мать прослезилась, обняла молодую женщину. Потом театрально возвестила в объектив телекамеры, что свою самую большую драгоценность, которую много лет носит, — серебряный перстень (кажется, подарок ее матери), — с ра-

достью дарит своей будущей невестке. Слезы, объятия, поцелуи, аплодисменты. Довольный произведенным впечатлением ведущий скромно заметил: приятно, когда телепередача смогла помочь хотя бы одному человеку.

Меня же разыгранный почти по-голливудски хеппи-энд не так безоговорочно вдохновил. Что я увидел с помощью соционики?

Мать-ДЮМА — передатчик социального заказа для сына-МАКСИМА. Разумеется, она его не бросит, а будет все годы эмоционально поддерживать и слать посылки с домашней едой и теплым бельем. В письмах будет укреплять его дух, ориентировать на честный труд и возврат к нормальной жизни.

«Заочница»-ДОСТОЕВСКИЙ — тоже передатчик для будущей свекрови. Одним своим видом она невольно заставила себя уважать и ценить. Надо думать, их связь также не оборвется. Учитывая, что женщины живут в разных городах, на расстоянии они будут неплохо ладить и терпеливо дожидаться будущего родства.

На этих двух связях радужные ожидания, к сожалению, заканчиваются. Ведь в основе сюжета «почтовый роман». А он-то между ДОСТОЕВСКИМ и МАКСИМОМ носит характер отношений суперэго. Это двойственные отношения. На расстоянии, при физическом отсутствии партнер представляется недостижимым идеалом. В другом видят то, к чему хотел бы стремиться, но чего никогда не достигнешь (потому что сильные стороны личности суперэго-партнера — это как раз слабые стороны самого человека). Суперэго на далекой дистанции — отношения мечты и фантазии, розовая сказка. Правда, партнер непонятен, загадочен, но эта неизвестность и пугает и манит. Для «почтового романа» более вдохновляющих, туманящих сознание отношений, наверное, и быть не может. Неполное знание друг друга, физическое незнакомство способны продлить эту связь и поддерживать ее романтический огонь.

Но взаимное отрезвление неизбежно при встрече. Чем дольше влюбленные люди ее ожидают, чем с большими надеждами бросятся они в объятия друг друга, тем горестней будет разочарование. Отношения суперэго хороши, когда приходится решать проблему выживания. Но они очень похожи на отношения конфликта, когда начинаешь вести повседневную жизнь. При близком контакте трудно избежать придинок, ссор, ругани и взаимного неприятия. Творческая, вторая по силе функция сознания одного партнера задевает болевую функцию другого. Выходит, в отношениях суперэго следует запретить себе всякое творчество в присутствии партнера. А это нереально, поскольку творческие проявления — часть личностного бытия.

Что же конкретно ждет наших героев? В лучшем случае первые встречи в комнате для свиданий пройдут неплохо — все-таки обстановка экстремальная, в ней-то как раз суперэго поворачивается лучшей своей стороной. Встречи-разлуки подогреют взаимное стремление объединиться. Этот стимул, должно быть, поможет мужчине достойно пережить все испытания долгой отсидки.

Выйдя на свободу, он конечно же тотчас отправится к своей испытанной временем подруге. И вот, когда уляжется ликование, расставят по местам вымытую после свадебного торжества посуду, к обоим придет горькое отрезвление. Оба достаточно долго будут недоумевать: он (она) — такой хороший человек, столько лет мы ждали этого счастья, почему же мы упираемся в раздражение, взаимные упреки, невольно стараемся уколоть любимого человека? Будут раз-молвки и примирения, попытки выработать некий кодекс неприкосновенности личности. МАКСИМ начнет убеждать себя общаться с женой строго по правилам человеческого общежития, которые он, возможно, каллиграфически напишет и вывесит на кухне. Жена-ДОСТОЕВСКИЙ замучит себя и окружающих призывами к миру, терпению и любви. Но сама будет ловить себя на неспособности следовать этим призывам...

Дальше прогнозировать не станем. Конец этой истории необязательно окажется трагичным, но уж драматичным — наверняка. Сколько позволят запасы психического здоровья, супруги будут стремиться наладить жизнь. Воля мужчины и жертвенность его подруги продлят борьбу за их счастье. Окружающим, в том числе матери, возможно, они с энтузиазмом будут демонстрировать прочность семейных уз, свою высокую оценку партнера. В интимные моменты супруги, позабыв все обиды, может быть, даже смогут испытывать неземное блаженство. Но каждый раз пробуждение будет разочаровывать и угнетать безысходностью.

Если бы на телепередаче «Моя семья» знали эти закономерности, не исключено, меньше было бы восторгов, больше размышлений. А консультант-соционик раскрыл бы героям «почтового романа» всю горькую истину. В телепередаче как нигде выпукло видна огромная дистанция между житейским «здравым смыслом» и неумолимыми законами общения, которые со всей непреложностью выводит соционика.

Реанимация Гименея

Не сексом единым

Будем справедливы к эпохе застоя: социальный барометр начал показывать на потепление за несколько лет до перестройки. Конечно, это проявилось далеко не во всем. Но, к примеру, ханжеские запреты на обсуждение проблемы сексуальной гармонии в семье зашатались еще в конце 70-х. И стали возникать по всей стране брачно-семейные консультации. Это был решительный шаг нашего общества по пути к цивилизованности, но шаг имел признаки хромоты в сторону секса. Такой перекося не изжит по сей день: придя в консультацию, пожалуюсь, что жена полочку зажимает, а мне встречный вопрос: каким контрацептивом пользуетесь? Невежество в сексе, понятно, преодолевать необходимо, но рассматривать всю жизнь сквозь призму эротики хоть и увлекательно, но бесперспективно.

К началу 80-х, когда у нас З. Фрейда потихоньку втаскивали обратно на Олимп науки, как раз подросла соционика. Правда, сама Аушра Аугустиновичюте с присущей ей острой интуицией остерегалась лихо орудовать новым инструментом на семейных полях боев. Дилетантские попытки ее единомышленников лишь эпизодически приводили к успеху. Серьезные соционики вскоре поняли, что новая наука куда эффективней для поиска подходящей профессии, оптимизации управленческих структур, деловых игр в коллективах, чем в семейных конфликтах. Мне довелось просматривать несколько рекламных текстов творческих групп социоников-практиков: чего тут только нет! Нет семейных консультаций.

Почему? Сначала адресую этот вопрос, разумеется, Аушре.

— А что вы хотите! У нас же все с ума походили на сексуальной почве. К любому семейному психологу обратись — он тотчас возьмется гармонизировать интимную сферу отношений (хорошо, если сумеет). А остальное вроде бы само выправится. Это едва ли не всеобщее заблуждение. Семья несводима к дуэту для любовных игр. Вот доказательства из соционики. Казалось бы, наилучшие отношения в семье — дуальные. Во многом так оно и есть. Но дуальность идеальна для отдыха и выполнения совместной работы, когда один партнер своими сильными функциями дополняет другого. В семье действительно всегда много совместной работы, поэтому отношения дополнения очень хороши. Но для воспитания детей эффективны тождественные отношения. Семейные праздники — тут на первое место выходит активация. В доме очень весело, когда в окружении своих дуалов общаются «зеркальные». Как видите, разнообразие довольно большое. Толстовское «все счастливые семьи счастливы одинаково» не совсем точно. Что же касается секса, этой модной панацеей для спасения семей, здесь, пожалуй, все наоборот. Самый большой сексуальный экстаз — в отношениях суперэго. Здесь одно лишь случайное касание вызывает головокружение. Но в повседневной жизни это могут быть отношения трудные, изматывающие, с бесконечными взаимными придирками.

Итак, создательница соционики вполне ясно обрисовала сложность применения новой науки к семейным проблемам. Но сложно не значит невозможно. Одной из первых взялась за конкретную работу кандидат психологических наук Антонина Волкова-Обозова. Она несколько лет работала в ленинградской службе семьи. Пыталась помогать тем супружеским парам, которые уже обратились в загс или суд с заявлением о разводе. Правда, как психолог широкого профиля, она не ограничилась соционикой. Более того, даже не пользовалась типологией Аушры и ее системой интертипных отношений — очень уж ненадежны были критерии. Антонина выявляла у своих клиентов силь-

ные и слабые психологические функции, а потом смотрела, какие каждой паре нужны рекомендации, чтобы супруги не наступали друг другу на «больные мозоли». Что-то стало получаться, кто-то забирал заявления обратно. Значит, начала действовать именно психологическая помощь семье.

Свой опыт накопил петербургский психолог-соционик Григорий Рейнин. Одно время при городском центре досуга он вел семейную консультацию. Определяя социотипы обращающихся к нему, пришел к выводу, что преобладают конфликтеры — самый трудный случай. Часть социоников придерживается мнения, что конфликтные отношения можно исправить единственным путем — разрывом этих отношений. Это «хирургическая соционика». Возможно, она имеет право на существование, но перед хирургом неплохо бы попытаться счастья у терапевта. Вот Рейнин и стремился организовать подобную терапию.

По наблюдениям Григория, в конфликтных отношениях возникает несколько точек соприкосновения. Когда творческая функция одного партнера находится в зоне страхов другого, трудно реализовать свои творческие программы. Отношения как бы обесцвечивают жизнь. Другой вариант конфликта: проблемы одного находятся в зоне отстранения другого (бытовой эквивалент — реакция-поговорка «Это твои проблемы»). В этом случае происходит взаимная потеря энергии. Третий вариант: ты решаешь свои проблемы за мой счет, то есть разрушаешь мой уровень организации личности. Отсюда появляются взаимные усталость, вялость, апатия, раздражение. В семейной жизни третий случай — самый тяжелый.

Что же делать? Развестись — не фокус. Но это тривиальное решение. А если есть дети и они привязаны к отцу; если отец — объективно лучший воспитатель: если, наконец, конфликт вымотал силы, но не убил любовь... Вот тут-то соционик и берется за труднейшие задачи. Принцип решения у Рейнина в общем виде таков: давать советы с учетом свойств каждого типа, подталкивать партнеров к формиро-

ванию дуальных свойств. Вот уж действительно, все несчастливые семьи несчастливы по-своему.

К примеру, НАПОЛЕОН обладает импульсной реакцией. Если он вспылит, через 10—15 минут непременно остывает и выходит из конфликта. А у РОБЕСПЬЕРА реакция медленная, амплитуда конфликтных возмущений невысока, зато длится дня три. Казалось бы, теоретические наблюдения? Но до чего же важно учитывать их в повседневной жизни! Если ваш муж НАПОЛЕОН, дайте чайнику откипеть свои четверть часа, а уже потом возобновляйте общение. С другой стороны, если конфликт достаточно остр, помни, НАПОЛЕОН, что твой РОБЕСПЬЕР вовсе не злопамятен, а просто инерционен, он медленно отходит.

Труднее ЖУКОВУ, несмотря на его сильную волю и недюжинную энергию, — его «визави» ДОСТОЕВСКИЙ может конфликтовать годами, даже всю жизнь. Этаким вялотекущий конфликт в форме хронического недуга. Всякую хронику, конечно, лечить трудно. Но Григорий Рейнин полагает, что пытаться все же стоит. Ведь конфликт — это серьезный повод разобраться в себе самом, внимательно проанализировать собственное поведение. К тому же замечено, что сама попытка урегулирования — уже начало анализа, а значит, движение к цели. Поэтому абсолютно бесполезных попыток не бывает.

Ну, и каковы успехи? Конечно, в «клубе семейных конфликтов» они минимальны. Любой процент спасенных семей — уже удача. Обратной связи у Рейнина не было: люди, выбравшись из конфликта, не очень-то стремятся возвращаться к тому, кто помог им в этом. Но есть косвенный признак небезуспешности консультации — люди присылали своих знакомых. Значит, не бесполезное дело.

— Наш социум так построен, — говорит Григорий, — что виноватых мы ищем вовне. А тут происходит смещение причины конфликта с человека на сами отношения. Скажем, женщина пришла жаловаться на плохого мужа. После совместного разбора она согласилась: не столь уж он плох,

просто отношения тяжелые. Не скажешь, что проблема решена, но важный шаг к пониманию сделан. Значит, работали не зря.

Конфликт до Киева доведет

Один из немногих известных мне социоников — узких специалистов по семейным проблемам Валентина Мегедь некоторое время вела в столице Украины семейную консультацию по соционике. Скромно прячущая практический опыт за теоретические разработки своего учителя Виктора Гуленко, она, на мой взгляд, добилась наиболее интересных результатов в этой трудной области. Давайте послушаем саму Валентину, как проходит типичный сеанс соционической помощи семье.

— Приходит ко мне женщина и делится семейными проблемами: «Мужа своего терпеть не могу. Он меня раздражает, во все лезет, без конца поучает». Пока она излагает детали, прикидываю, какие это могут быть отношения — контроль, заказ, конфликт, суперэго? «Опишите, — прошу посетительницу, — вашего мужа». Слушаю, а сама «прогоняю» мужа по тесту. Как только определяю тип, беру соответствующее описание и зачитываю. Женщина изумляется: «Как с него писано!» Угадала. Тип собеседницы прояснился еще раньше. Теперь отчетливо вижу отношения контроля. Подтип женщины тоже понятен. Вопросами уточняю подтип мужа. И того хуже: жесткая ревизия. Что же делать? Раз женщина сюда пришла, значит, разводиться все же не спешит. Да и я здесь сижу не для того, чтобы к такому шагу подталкивать. Впрочем, женщина признается, что всерьез подумывает о разводе. А муж считает, надо терпеть. Предлагаю ей: приходите в следующий раз вместе с мужем. Оказалось, потребовалось немало уговоров, чтобы он послушался жену и пришел-таки к нам в консультацию. Даю ему описание его социотипа. Прочитав, сдержанно со-

глашается: да, это про меня. Ну и что, мол, это изменит? Зачитываю составленное В. Гуленко описание отношений жесткой ревизии. Оба внимательно слушают. Женщина, подконтрольная, возбуждается; ее муж, контролер, наоборот, успокаивается. Начинают обсуждать новость — заметно, как она его бьет словами. А он лениво, как от мухи, отмахивается. Женщина то и дело апеллирует ко мне, явно желая при третейском судье доказать, какой он невыносимый человек. Оба останавливаются на вопросе: что же делать?

Объясняю, что жесткая ревизия — худший тип отношений в семье. Требуются огромные совместные усилия, чтобы ее сохранить. «А зачем?» — эпатирует женщина. «Ну ведь была же когда-то любовь». — «Да какая там любовь! Вот только детей жалко». Продолжаю: как ни тяжела ревизия, есть и другая сторона медали, надо и ее замечать. Женщина спорит — ничего, мол, хорошего, он только ругает, надоели бесконечные упреки, никогда не похвалит, комплимента не сделает. Муж подбрасывает хвороста в огонь: тебя, дескать, нужно воспитывать, ведь иначе ты не понимаешь. Вот я и спровоцировала типичную ссору, а они оба так устали от ссор! Останавливаю супругов: все, давайте считать, это ваша последняя ссора «по старым правилам». А теперь запишите новые, своего рода технику безопасности ваших отношений.

Итак, правило первое для мужа: ни в коем случае не критиковать подконтрольного по слабой функции. Здесь допустима только мягкая доброжелательная подсказка. Учтите, говорю ему, что вторая функция вашей жены сильнее, чем ваша четвертая. В каких-то аспектах она может вам помогать, и ее подсказка будет очень полезна. По существу, жена тоже вас ревизует, но обычно контролер непрошибаем и не признает даже частного верховенства партнера. Отсюда второе правило: в аспектах второй, сильной функции жены муж должен ее слушать. Третье правило: чтобы вернуть любовь, следует освежить общность интересов. Они

располагаются по второй функции контролера и первой — подконтрольного (у обоих она сильная). Хорошо бы найти какое-то совместное увлечение, общую тему для бесед по этой функции. Кстати, контролер в этом случае проявляет себя как практик, подконтрольный — как теоретик. Общение в этом качестве будет дарить радость и взаимоуважение. Супруги возражают мне: они давно отвыкли проводить время вместе, избегают друг друга, общих интересов у них нет. Какое-то время вместе пытаемся найти сферу возможного общения. Не клеится. Тогда предлагаю совместно пройти курс обучения соционике. Это тем более желательно, что отношения сложные, нуждаются в частой коррекции. Обещали подумать.

Через некоторое время в школе соционики Виктора Гуленко появилась моя подопечная. Она прошла месячные курсы. Через месяц, встретив меня, она сообщила, что действительно стало лучше, даже появился интерес в интимной жизни. Правда, жалуется, что муж негибок (подконтрольный обычно несколько гибче, чем контролер). Когда «техника безопасности» дает сбой, жена напоминает мужу: вспомни, как нас Валентина Васильевна учила, ну-ка, не нарушай! Муж стал больше прислушиваться к словам жены, научился мягко поправлять то, что считает важным, даже начал делать комплименты.

В другой семейной паре муж — сенсорно-логический экстраверт (ЖУКОВ), жена — логико-интуитивный интроверт (РОБЕСПЬЕР). Волевая сенсорика — сильнейшая функция мужа — «бьет» волевою сенсорикой жены, ее слабейшую функцию. Поэтому он не должен требовать от нее настойчивости, пробивной силы, стремления всюду поспеть, не должен упрекать, что она мало успевает сделать.

Рекомендуемое общее занятие — по общей сильной функции, — логике. Это могут быть игра в шахматы, решение кроссвордов, составление совместных планов отдыха, совместное изучение какой-либо теории, например соци-

оники. Здесь у жены логика сильней (она теоретик), зато у мужа лучше реализация (практик).

Интуиция возможностей у жены сильней, чем у мужа. Тут муж должен прислушиваться к жене и благодарить ее. Скажем, эта функция отвечает за проявление чуткости. Но у ЖУКОВА она ролевая, то есть показная и быстро гаснущая, а у РОБЕСПЬЕРА это функция конкретных дел, она требует действия. Жена много времени уделяет детям — и справедливо ожидает от мужа таких же действий, а не только словесного одобрения. Хорошее его к ней отношение должно быть осязаемым, деловым, а не ролевым. ЖУКОВ очень практичен. Вот и помогай на деле! Это и будет чуткость как реализация интуиции возможностей.

Хватит конфликтовать!

Двое в тупике

— Я убедился: наши с Таней отношения — конфликтные. Одно неосторожное слово, безобидная на первый взгляд шутка, — и этого достаточно для вспышки гнева. Причем вспыхиваем как она, так и я. Возникают ссоры легко. Порой, кажется, без причин. Зато затухают медленно, мучительно, оставляя длительные депрессивные последствия, взаимную скованность из-за боязни опять нечаянно спровоцировать конфликт. Друзья, видя наши отношения, всю безнадежность их нормализации, приходят к выводу: развод остается единственным, пожалуй, выходом из нашей ситуации. Я и сам не раз об этом думал. Но как мне быть, если я по-прежнему люблю Таню? Другие женщины не увлекают меня, мне нравится только она. Да и уговорил ее оставить родителей, привычный круг, город детства именно я, я подбил ее переехать ко мне. Ответственность — не пустое для меня слово. Было бы просто бесчеловечно оставить ее одну в чужом для нее городе с двумя маленькими детьми (с которыми, кстати, я не мыслю расстаться). Вот мы и оказались в тупике: нормальная жизнь не удастся, а решительные перемены невозможны.

Неужели только развод?

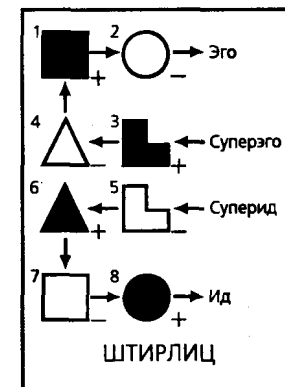
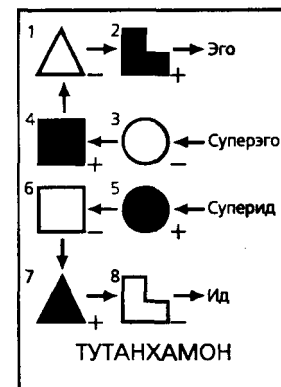
Сергей говорит о своих житейских проблемах спокойно, с тихой трагической безнадежностью. Видно, что он много раз обдумывал свою ситуацию и давно убедился в ее неразрешимости. К тому же по профессии он врач-психиатр. По идее, сам бы мог помогать другим справляться с подобными трудностями. При его образованности и професси-

ональном опыте, очевидно, на свою семейную жизнь Сергей смотрит совсем уж пессимистично.

Со мной он заговорил о конфликте, зная, что я занимаюсь соционикой. Сколь бы горестно ни излагал Сергей свою историю, вероятно, у него теплится маленькая надежда на соционику: вдруг именно она предложит спасительный рецепт?

Мой грустный собеседник, то и дело стряхивающий с себя печаль внезапной улыбкой, относится, как я давно определил, а в ходе разговора еще раз в этом убедился, к типу ТУТАНХАМОН. Это видно по его вспыхивающей и тут же угасающей улыбке, по встревоженному и смущенному взгляду, ощущается по тонкому чувству юмора, импульсивно проявляющейся эмоциональности.

Таня, по моим визуальным наблюдениям, полностью подтвержденным Сергеем, — ШТИРЛИЦ. Тонкие, заостренные к углам губы, острый пытливый взгляд, сухость и деловитость в манере поведения, склонность к традиционализму в облике, прямая осанка, размеренные движения, консерватизм в суждениях — все это признаки социотипа ШТИРЛИЦ. Как легко увидеть из таблицы интертипных отношений, Сергея и Таню связывают действительно конфликтные отношения — наихудшие из



всех возможных. Более того, как установил киевский социолог Г. Шульман, именно в паре ШТИРЛИЦ — ТУТАНХАМОН конфликт приобретает наиболее жесткий, непримиримый характер.

Конкретная суть конфликта для этой пары социотипов состоит в следующем. У ТУТАНХАМОНА очень сильна интуиция времени (он многое предвидит, предчувствует, умеет извлекать опыт из прошлого, хорошо ощущает время, видит эволюционные изменения). Но как раз у ШТИРЛИЦА интуиция времени — в зоне уязвимости. Такой человек склонен к формальным суждениям, оторванным от происходящих перемен. Динамичный ТУТАНХАМОН не переносит эту статичность мышления ШТИРЛИЦА, которая без конца его раздражает. Но и у ШТИРЛИЦА, в свою очередь, есть не менее серьезные основания проявлять недовольство поведением ТУТАНХАМОНА. Сильное качество первого — деловая логика (склонность к системности, предприимчивости, умение мыслить причинно-следственными категориями). Но вот беда: именно это качество — в зоне уязвимости ТУТАНХАМОНА, и ШТИРЛИЦ не устает возмущаться бестолковостью партнера в тех вопросах, в которых сам он силен.

В семейной жизни моих приятелей это означает, что всякая попытка Тани проинициировать деловую активность мужа воспринимается им как явный или скрытый упрек, злая насмешка, подчеркивание слабости. И наоборот, тревожное предчувствие Сергея, его органическая способность предвосхищать ближайшие события наталкиваются на раздражительную глухоту жены, ее презрение к пустым, на ее взгляд, домыслам.

Что же делать? По рекомендациям соционики, конфликтные отношения могут быть относительно терпимыми на дальних психологических дистанциях, когда нет близкого, частого и замкнутого друг на друге взаимодействия. Конфликтеры обычно интересны друг другу и могут плодотворно обмениваться мыслями, но хорошо, когда это про-

исходит эпизодически и в окружении дополняющих (дуалов). В данном случае ШТИРЛИЦУ комфортнее, если он ощущает поддержку ДОСТОЕВСКОГО, а ТУТАНХАМОН нуждается в психологической защите ЖУКОВА (см. таблицу). Парадокс: достаточно добавить к одной конфликтной паре другую (ЖУКОВ с ДОСТОЕВСКИМ также находятся в отношении конфликта), как тотчас взаимоотношения взрывоопасной четверки станут более сдержанными и менее травматичными для каждого из них.

Но в семейной паре, во-первых, общение проистекает на близкой психологической дистанции и, во-вторых, отсутствует защитная поддержка дуалов.

— Мы познакомились с Таней, — рассказывает Сергей, — когда она была моей пациенткой. Я работал с целой группой больных и выделил для себя в этой группе худенькую немногословную девушку. Она внимательно прислушивалась к моим рекомендациям, смотрела на меня «снизу вверх», и наши отношения долго держались на том уважении, которое Таня по привычке ко мне испытывала. Когда мы поженились, роли изменились, стало труднее. Прежде белый халат служил мне своего рода защитой, облагораживая наши отношения с Таней. В семье ситуация изменилась драматически. Ради приемлемого заработка мне пришлось сменить род деятельности. Вместе с белым халатом исчез тот пиетет, который Таня питала ко мне (или к белому халату?). Она ежедневно ходит на фабрику, где вынуждена стоять у конвейера. Я бы наверняка не выдержал того ритма, который выдерживает она. Но, став отчасти кормильцем семьи, жена словно утратила прежнее уважение ко мне. Больше я для нее не советчик, не наставник. Мои все более редкие попытки что-то ей подсказать наталкиваются на ее безотчетное сопротивление, вызывают раздражение, часто переходящее в ссору.

Чем же я могу помочь Сергею? Произнести банальную очевидность: лучший, мол, способ «коррекции» конфликтных отношений — их разрыв? Но это все равно что врач по-

советовал бы хроническому больному принять цианистый калий — вот верный способ остановить болезнь. Советовать увеличить психологическую дистанцию? Это было бы оправданно по отношению к любым партнерам, кроме супругов. Для них отдаление неминуемо приведет к разводу.

Неберущийся интеграл. Такие, как видно, встречаются не только в математике.

А если истина в вине?

И все-таки пробую. Вспоминаю интереснейшее наблюдение Аушры Аугустинавичюте. Во время работы в Краснодарском лечебно-трудовом профилактории Аушра вместе с психологом Еленой Дубовой установила, что алкогольное опьянение переводит человека в родственный соционический тип. Жизненная, программная психологическая функция остается неизменной, а творческая, поведенческая в мерцающем режиме меняется на противоположную.

Рассмотрим на наших конкретных примерах. ТУТАНХАМОН, более строго, интуитивно-этический интроверт (см. таблицу), под воздействием алкоголя сохраняет интуицию, а этику как бы меняет на логику, становясь, таким образом, на время интуитивно-логическим интровертом, или БАЛЬЗАКОМ. Аналогично, выпивший ШТИРЛИЦ, логико-сенсорный экстраверт, превращается в логико-интуитивного экстраверта, или ДЖЕКА. Но БАЛЬЗАК и ДЖЕК — отнюдь не конфликтеры, их связывают вполне приемлемые и по-своему притягательные зеркальные отношения.

Конкретно, для данной пары: Таня-ДЖЕК перестает воспринимать интуитивные атаки мужа на свое уязвимое место: вместо интуиции времени здесь сенсорика ощущений. А у Сергея эта функция не столь сильна, она ролевая и способна лишь рассмешить, а вовсе не раздражать жену.

Аналогично, в собственном слабом месте Сергей, будучи навеселе, сменит деловую логику на эмоциональную этику. Значит, деловитость жены перестанет его травмировать, а ее эмоциональность (тоже ролевая, не очень-то сильная) будет лишь вызывать веселье.

Итак, чисто теоретически, алкогольная терапия (неужели возможна и такая?) меняет отношения конфликтеров на зеркальные. Трагедию — на фарс. Плохо ли для спасения семьи?

С точки зрения привычной общественной морали мой совет Сергею — изредка выпивать вместе с женой — может показаться чудовищным. Но для улучшения психологического климата в семье редкие совместные разрядки за бутылкой хорошего вина вовсе не ужасны (если, конечно, ни у одного из партнеров нет склонности к алкоголизму). Напротив, нечастые ситуации домашнего праздника останутся надолго в памяти супругов как радостное освобождение от состояния предконфликтной напряженности. К тому же зеркальные отношения в неделовой обстановке способствуют веселью, юмору, пародиям, дурашливой активности. Уверен, в жизни Тани и Сергея таких минут остро недостает.

К сожалению, этот рецепт, сам по себе, на мой взгляд, вполне приемлемый, оказался в данном случае непригодным — Тане противопоказан алкоголь. Увы, длительное проживание с конфликтером пагубно отражается на здоровье. Вот и Таня успела нажать хронический гастрит — какое уж тут вино!

Психологический перевертыш

Предлагаю другой вариант: Сергей-ТУТАНХАМОН должен научиться делать психологическое сальто по полной противоположности, то есть освоить «костюм и маску» социотипа ГЕКСЛИИ. Как легко заметить, взглянув на геометрические символы социотипов, все психологические функ-

ции на всех позициях в модели А у ГЕКСЛИ и ТУТАНХАМОНА идентичны, но отличаются только верностью (символы — цветом: все черное становится белым и наоборот).

Что это означает в жизни? Сергей в облике ГЕКСЛИ окажется уже не интровертом, а экстравертом — более активным, общительным, открытым людям, держащим в поле зрения гораздо больше лиц. Наедине с Таней такая метаморфоза Сергею затруднительна. А вот в присутствии других людей возможна. Я порекомендовал Сергею время от времени созывать друзей, устраивать домашние вечеринки. Но не отсиживаться в уголке, как он обычно привык, а постараться стать центром всеобщего внимания, тамадой, заводилой. Пусть кто-то из друзей будет посвящен в этот замысел и незаметно подыгрывает Сергею, помогает ему хоть на время стать лидером компании. Это, конечно, не так уж легко, но вполне возможно. Подобная ролевая игра потребует от Сергея внутренней мобилизации, затрат нервной энергии. Что ж, постоянно жить в облике ГЕКСЛИ он не сможет, а провести вечер — вполне.

Что такая перестановка должна изменить в семейной жизни? Представьте себе, многое. ГЕКСЛИ и ШТИРЛИЦ находятся в отношениях активации (см. таблицу) — вторых по комфортности в соционе после дуальных. Столь же теплых, радостных, вдохновляющих, вызывающих взаимную симпатию. Разница лишь в том, что дуальные отношения позволяют находиться в тесном контакте сколь угодно долго, а отношения активации нуждаются в периодических паузах, психологической релаксации. Сергей, возглавляющий застолье, будет воспринимать обычную активность жены благодарно, с явным удовольствием. А Таня сможет радостно наблюдать, как Сергей «заводит» людей, он покажется ей как никогда симпатичным, привлекательным, неотомительным.

Праздник тем отличается от будней, что он кончается, оставляя лишь воспоминание. Непременное условие лече-

ния семьи путем активации отношений — максимально долгая пауза по завершении праздника. Это значит, что: как только разъедутся гости, Сергей должен проследить, чтобы не было мелких бытовых столкновений с женой. Пусть в ее умиротворенном сознании как можно дольше задержится образ мужа-балагура, рассказчика, ухажера, галантного кавалера. Не стоит торопиться с возвращением на привычные позиции конфликтеров. Идеальное решение — на время «разбежаться», побыть на удалении друг от друга. Пусть пережитое обоими незнакомое ощущение психологической близости (активаторы — партнеры по квадре, отличаются прекрасным взаимопониманием) как можно дольше остается нетронутым.

Неплохо было бы, немного познакомив Таню с соционикой, как бы случайно оставить на столе описание социотипа МАКСИМ. Не зная, что сама она относится к типу ШТИРЛИЦ, женщина найдет в МАКСИМЕ много близкого. Возможно, даже поверит, что она и есть МАКСИМ (очень легко спутать типы, связанные отношениями полной противоположности, особенно новичкам в соционике). Поверив этой версии, Таня увидит, что ТУТАНХАМОН и МАКСИМ — активаторы, люди одной квадры. Собственный, пусть недолгий, опыт активационного взаимодействия с мужем утвердит ее в этой версии.

Если с известной регулярностью, пусть раз в две недели, Сергей сможет перевоплощаться в ГЕКСЛИ, он постепенно закрепит в сознании Тани этот идеальный образ, сформирует ожидание активации, которое поможет преодолеть повседневные конфликтные ситуации.

Этот, второй рецепт мой приятель принял с воодушевлением. Согласился испробовать. Конечно, я не склонен обманываться, полагая, что спас молодую семью, покончил с конфликтом. Только время покажет, насколько игра в активацию вызовет доверие жены и не будет ли возврат на прежние психологические позиции переживаться с болезненным разочарованием. Более того, даже в случае успеха

не поручусь, что семья застрахована от рецидивов хронического конфликта. Не стоит забывать, что мы с Сергеем взяли за поиск решения принципиально неразрешимой задачи. Словно неберущийся интеграл аппроксимируем суммой конечных величин. Конечно, это не строгое решение задачи — лишь некоторое приближение к результату.

Но если в семейной психологии подобные ситуации расцениваются как «неоперабельные», соционика оставляет шанс на спасение. Путешествие по социотипам — необычайно сложный раздел соционики, своего рода высшая математика. Кто из профессионалов пробовал, рассказывают: опасность потери рассудка вполне реальна. Поэтому отнюдь не полагаю, что нашел универсальный рецепт спасения конфликтных семей. Но хотя бы частичное овладение одним только элементом этой рискованной игры — сменой верности — обещает сохранить приговоренную к разводу семью.

Я верю в успех затеянного нами эксперимента. Многие в нем зависят от культуры партнеров. Временно перевоплощаться в иной социотип — задача для недюжинного интеллекта, сильного духа и большой любви. Думается, Сергей обладает этими качествами.

Игра в кубики

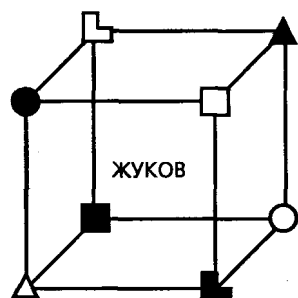
Квадратный человек — квадратные глаза

При всем многообразии решаемых задач соционика имеет свои ограничения. Описанные Аушрой и ее последователями интертипные отношения реализуются в классическом варианте при соблюдении нескольких условий: партнеры, вступающие в коммуникацию, должны иметь соизмеримый культурный уровень, принадлежать к одному социальному слою, соответствовать друг другу по интеллекту, образованию, менталитету. Нарушение любого из этих условий зачастую делает социоанализ неактуальным. И наоборот, чтобы соционика эффективно себя проявляла, необходимо «вынести за скобки» все перечисленные выше параметры личности, отнюдь не маловажные.

Эти ограничения ощутимо сужают область применения социоанализа. До недавнего времени не было попыток социоников раздвинуть параметрические рамки исследования личности. Исследовательницы из Москвы Татьяна Прокофьева и Елена Удалова взялись за решение этой задачи¹.

Их метод основан на геометрической интерпретации социотипа, включающего восемь соционических функций, представленных в модели А. Впервые изображать социотип в виде куба (восемь вершин — восемь функций) начали Аушра Аугустинавичюте и Григорий Рейнин.

¹ Более подробно см. ст.: *Прокофьева Т., Удалова Е.* Геометрия интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1997, № 4, с. 59.



Вот как, к примеру, выглядит геометрическая модель типа ЖУКОВ.

Легко заметить, что функции социотипа, определяющие его сознание, размещены в верхней грани (если обходить ее от волевой сенсорике ● против часовой стрелки).

Нижняя грань представляет сознание дополняющего социотипа — ТУТАНХАМОНА.

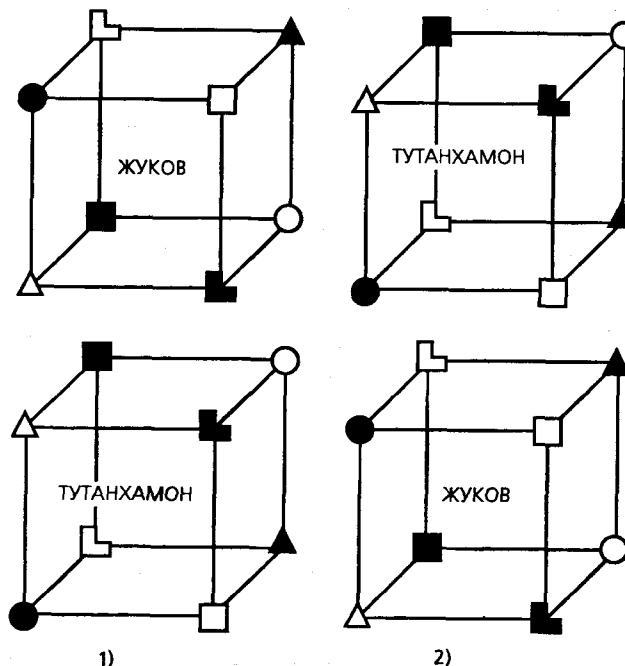
Исследовательницы приняли допущение: количество накопленной, перерабатываемой и передаваемой информации выражается в геометрической модели объемом куба. Допущение вполне естественное: чем больше у человека знаний, шире кругозор, чем он культурнее, тем более емко его куб. Если объемы двух кубов примерно равны, это означает, что два человека в целом соответствуют друг другу по внесоционическим параметрам. Авторы гипотезы в таком случае считают их людьми одного уровня.

Перейдя от типологии Юнга к соционике, Аушра определила, что отношения между людьми реализуются путем обмена информацией между тождественными функциями. Эта же логика легла в основу геометрической модели. Межличностные отношения реализуются, когда у двух кубов соприкасаются вершины с одинаковыми знаками. Соприкасаться могут ребра с двумя одинаковыми знаками на концах, грани, имеющие по четыре вершины с одинаковыми функциями или только по одной вершине каждого куба.

И вот уже геометрическая модель дает нам принципиально новую картину: оказывается, межличностные отношения могут быть различными по плотности взаимодействия. Скажем, дуальные отношения, при которых два куба прилегают друг к другу одной гранью целиком, значительно плотнее, чем отношения полной противоположности, соответствующие касанию двух кубов в одной-единственной точке. Две эти модели точно соответствуют практике

отношений: взаимопонимание дуалов ощущается обоими как емкое, многоканальное. Партнеры, имеющие отношения полной противоположности, строят общение вокруг какой-либо одной темы. Ее исчерпанность, как правило, означает и исчерпанность самого контакта.

Но геометрическая модель межличностных отношений открывает еще один ранее не встречавшийся в соционике аспект: у дуальных отношений может быть два варианта реализации: 1) верхняя грань одного куба может совмещаться с нижней гранью другого; 2) наоборот, нижняя грань первого совмещается с верхней гранью второго куба. Итак, две дуальности у каждой пары, два способа взаимной поддержки. Вот как они выглядят для дуальной пары ЖУКОВ — ТУТАНХАМОН:



В первом варианте сильная интуиция времени ТУТАНХАМОНА Δ воздействует на зону внушения ЖУКОВА. Таким образом, ТУТАНХАМОН поддерживает своего дуального партнера. Идея поддержки получает и зримый, «гравитационный» эквивалент в геометрической модели: мы видим, как нижний куб (ТУТАНХАМОНА) буквально держит на себе верхний куб (ЖУКОВА).

Во втором варианте сильная волевая сенсорика ЖУКОВА \bullet воздействует на зону внушения ТУТАНХАМОНА. Теперь уже ЖУКОВ поддерживает своего дуала. И мы видим на схеме, как нижний куб, в данном случае куб ЖУКОВА, держит на себе верхний куб — куб ТУТАНХАМОНА.

А что же происходит, если размеры кубов различны, то есть дуальные партнеры не подходят друг другу по интеллекту, образованию, кругозору, культуре? По наблюдениям из практики Т. Прокофьевой и Е. Удаловой, чаще всего меньший кубик располагается на большем и почти никогда не бывает наоборот. С точки зрения гравитации все естественно: конечно же, более объемный куб должен быть внизу, а меньший — наверху. Только тогда все сооружение окажется устойчивым. Получается, люди строят свои отношения с невольным учетом проблемы устойчивости. Иными словами, кто умнее, интеллектуально сильнее, тот и берет на себя задачу поддержки. Странно, если было бы наоборот.

Из этого построения вытекает еще один важный вывод: дуальные отношения, известные в классической соционике как симметричные, на самом деле внутренне асимметричны — ведь кто-то всегда находится внизу, а кто-то — вверху. Точнее, для интеллектуально равных дуальных партнеров равно возможны обе ситуации, — тогда дуалы могут периодически меняться местами, возвращая своим отношениям недостающую симметрию. Если же информационное наполнение кубов различно, в отношениях непременно наметится перекос. Более сильный —

тот, чье место внизу, — может устать, ощутить потребность в поддержке другого дуала, который займет место еще ниже.

В этом случае уставший дуал будет стремиться избавиться от утомившего его «наездника» и может быть обеспокоен поиском равного себе, дающего расслабление другого дуала.

Вот уже и обрисована коллизия смены дуала. Не надо быть большим драматургом, чтобы представить себе, сколько семейных драм кроется за этим вроде бы абстрактным геометрическим тропом.

Подобные два варианта наблюдаются и в зеркальных отношениях. Только вместо верхнего и нижнего кубов здесь левый и правый. В этом типе симметричных отношений подлинной симметрии нет и в помине. Тому, кто слева, гораздо комфортнее: он подставляет к общению ролевою функцию — ему в таком контакте весело, он настроен на творчество. Зато «правому» партнеру отнюдь не так приятно: он вынужден подставлять болевую и суггестивную (внушаемую) функции, то есть практически беззащитен. Ему, «правому», не до шуток и не до творчества. Он более серьезен, насторожен, он как бы играет роль старшего. Естественно, для психического здоровья «зеркальных» партнеров необходимы два условия: равные объемы кубов и периодическая смена положений — пусть «левый» побудет «правым», а «правый» расслабится в «левой» позиции. Опять же рекомендации для супружеских пар, живущих в «зеркальном» браке, самоочевидны: время от времени меняйтесь местами, следите за общей симметрией отношений, чтобы кто-то один, надолго застрявший справа, не переутомился и не помрачнел сверх меры.

Московские исследовательницы обнаружили и два варианта конфликтных отношений: куб одного партнера может занимать положение спереди, куб другого — сзади. И здесь симметрии в симметричных, по определению, отношениях как не бывало. «Задний» конфликтер нападает,

«передний» держит оборону. Если объемы кубов различны, конфликт не проявляется как полноценный: либо нападающий слишком слаб, либо мишень ввиду малости неинтересна. Это тоже новое для соционики знание о конфликтных отношениях: хуже всего, когда конфликтеры близки по развитию и интеллекту. Или, что то же, когда враждуют свои, люди одного уровня. Зато конфликтная пара «разных весовых категорий» не так страшна — агрессии не будет. Другой важный вывод состоит в том, что если потенциальные конфликтеры предъявляют друг другу положительную информацию (иначе говоря, оба разворачиваются к партнеру фронтальной плоскостью своего куба), реализации отношений не произойдет. Правда, это нелегко — следует постоянно держать включенным сознание. Потребует отдых, и партнеры поневоле захотят разойтись, что, в общем, соответствует рекомендациям других социоников.

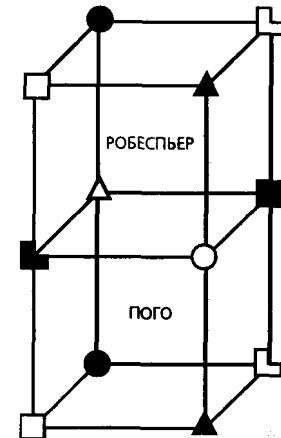
Создав фактически новый метод исследования интертипных отношений, Т. Прокофьева и Е. Удалова получили возможность решать различные задачи по коррекции отношений в группах, в том числе в семьях, причем зачастую задачи качественно иные, какие прежде были недоступны соционикам.

К примеру, дуальные отношения принято считать самыми комфортными из всех 16 типов взаимодействия. Так научила Аушра, так оно и есть. Но — парадокс! — порой встречаются дуальные пары, в которых нет ни комфорта, ни полного взаимопонимания, ни самодостаточности. Есть даже дуальные семьи, которые — страшно сказать, боясь упереться в несостоятельность соционики, — распадаются. Сталкиваясь с подобными фактами, соционики либо подвергают сомнению саму дуальность, либо ссылаются на неблагоприятное сочетание подтипов в данной дуальной паре. Обе отговорки свидетельствуют лишь о неумении решать задачи такого рода.

А вот как справляются с ними, используя геометрические (а я бы все же называл их гравитационными) модели. Сошлюсь на конкретный пример из практики тех же исследовательниц.

Муж РОБЕСПЬЕР и жена ГЮГО женились по любви, имеют двоих детей, вместе прожили десять лет. Он — кандидат наук, она — с высшим образованием, которое принесла в жертву воспитанию детей. Нравственные установки, культуру и интеллект можно считать соизмеримыми, что позволяет приравнять объемы кубов для супругов. Однако дуальная семья, которая по всем объективным данным должна считаться образцовой, исчерпала себя и в конце концов распалась.

Построив гравитационную модель, авторы расположили куб РОБЕСПЬЕРА снизу, а куб ГЮГО сверху. Так подсказывает и житейская логика: ясно, что заботливая жена-домохозяйка дает поддержку мужу-ученому, позволяя ему, имея защищенный быт, заниматься творчеством. Но в таком расположении кубов есть и чисто соционический резон: комфорт и уют (○), положительные эмоции (◡), ведение домашнего хозяйства (■) и планирование (△) развития детей ложились на жену. Таким образом сложилась стыковка двух кубов по плоскости, в вершинах грани которой — четыре отмеченные выше функции. Из модели видно, что у супругов не стыковались другие четыре функции: □, ▲, ◡, и ●. Это означает, что для каждого из них сложились различные правила жизни (□), каждый изыскивал для себя отдельные возможности (▲), отношения (◡) стали разводить врозь, произошло и разделение территории (●): жена с детьми — в лагере, муж — в городской квартире.



Окажись соционики вовремя в такой семье, — возможно, рекомендация сменить плоскость соприкосновения дуальных кубов, или, что то же самое, перевести конструктивное общение на аспекты объектной логики, интуиции возможностей, отношений и волевой сенсорики, спасла бы семью от развала.

Изобретенная соционическая «игра в кубики» очень перспективна благодаря своей наглядности и вариативности. Порой необходимость «подставить» недостающий куб под «свисающую» часть семейной конструкции становится столь самоочевидной, что не требуется особой прозрачности, чтобы дать проблемной семье приемлемую рекомендацию.

Прежде соционики использовали два основных способа коррекции отношений в группе: 1) обучение применению коммуникативных моделей при неблагоприятных межличностных отношениях в какой-либо паре и 2) осуществление затрудненной коммуникации через кого-то третьего, совместимого с обоими. Изобретение Т. Прокофьевой и Е. Удаловой оснащает палитру соционической коррекции еще одним принципиально конструктивным подходом: часто можно рекомендовать смену аспектов общения (что соответствует смене граней, ребер или вершин соприкосновения двух кубов). Кроме того, когда в сложном сюжете коллективных взаимодействий выстраивается замысловатая конструкция из множества кубов, появляются шансы кардинальных перестановок отдельных «строительных блоков».

Полезно ввести в арсенал соционика новый практический инструмент — набор из 16 кубиков, в точности такой же, как у детей. Только вместо ежиков и лягушек грани можно разрисовать символами социотипов, а в вершинах изобразить восемь соционических функций. Построение «домиков» из такого стройматериала поможет спасти от разрушения настоящие дома.

Отойти, чтобы остаться

«...Все несчастливые семьи несчастны по-своему». И как будто ничего нельзя с этим поделать. Обычная «житийская мудрость» учит нас: отношения между людьми — это столкновения индивидуальных эгоизмов, которые неотменимы. А значит, кардинально улучшить отношения не удастся, направленные на это усилия только излишне напрягают душу, а утопия вредна тем, что неизбежное разочарование погружает в пессимизм, неизбывный и неустрашимый.

Так обыкновенно рассуждают люди, отчаявшиеся улучшить атмосферу в семье. Интересно, что уровень интеллекта, культурный багаж действующих лиц повседневных житейских драм не так уж много значит. Нередко весьма интеллигентные люди не способны распутать клубок противоречий.

Психолог способен помочь в сравнительно простых случаях. Просто потому, что рекомендации психологов, как правило, вытекают из того же здравого смысла, каковым зачастую люди и так обладают. Затянувшиеся узлы можно распутать, лишь применив парадоксальный подход.

Что значит парадоксальный? Базирующийся на иной, неочевидной логике поиска оптимального решения. В ряде случаев такой подход способна предложить соционика.

Вот одна из не самых острых, однако нелегких семейных ситуаций.

13-летняя девочка — назовем ее Инга — живет с мамой, Ларисой Петровной, ее матерью — бабушкой, Зоей Сергеевной и отчимом, Федором Григорьевичем. Кроме того, поддерживает отношения с родным отцом, Юрием Викторовичем и второй бабушкой, Натальей Павловной.

Инга по социотипу — ГАБЕН, с Зоей Сергеевной (БАЛЬЗАК) у нее деловые отношения — неплохие, когда есть общее дело, но довольно напряженные в быту. Сенсорная природа девочки непонятна интуитивному мышлению

бабушки, которая пытается корректировать поведение внучки бесчисленными замечаниями, сливающимися в единую и бесконечную ворчливость.

Кроме того, в семье вроде бы есть реальное основание для упреков Зои Сергеевны по отношению и к дочери и к внучке: ей кажется, что обе они недостаточно теплы и внимательны к зятю, Федору Григорьевичу. Он, по типу НАПОЛЕОН, очень симпатичен теще и никому, кажется, кроме нее, не дорог.

Казалось бы, все эти напряжения должна снимать Лариса Петровна, хозяйка дома. Да вот беда: она — ГАМЛЕТ, заказчик для НАПОЛЕОНА, вот и не может оценить его по достоинству. Социальный заказ, — пожалуй, наименее подходящий социотип для стержня данной семьи. О конфликтных отношениях с дочерью Лариса Петровна, может, и догадывалась, но сама себе не признавалась. Несовпадающие бытовые привычки обеих могли бы дать повод задуматься о серьезных различиях в природе матери и дочери. Так, Инга постоянно наводит свой порядок на полке, где «живут» ее куклы и мягкие игрушки. У мамы почему-то это вызывает раздражение.

Когда Татьяна Прокофьева и Елена Удалова взялись исследовать семейные неурядицы, они обратили внимание на одну деталь, значимую именно для социоников. Свою самую дорогую, изящную, разодетую в модные миниатюрные наряды куклу Барби девочка запихнула в самый дальний ящик. Оказалось, Инга терпеть не может «эту гордячку», о которой лишь мечтают некоторые ее подруги. Все закономерно: облик Барби, худенькой «принцессы», типичен для девушки-ГАМЛЕТ. Вот и задвинута конфликтерша с глаз долой.

Инга пробовала курить: сигареты помогают расслабиться, отвлечься от домашней обстановки, ставшей такой тяжелой. «Не беда, воля есть — брошу», — заявила девочка. Два года у Инги без видимых причин кровоточат почки.

Врачи недоумевают: анализы нормальные, причина недуга неясна.

«Переключаться» Инга уходит к отцу. Юрий Викторович (ШТИРЛИЦ) принимает дочь такой, какая она есть, не пытается перевоспитывать, им всегда весело, есть о чем поговорить. Зеркальные отношения символизируют проблему реализации личности — как раз ту, которая есть у Инги. Наталья Павловна (ДРАЙЗЕР) всегда готовит что-нибудь вкусенькое к приходу внучки, с расспросами не пристаёт, выказывает уважение к ее личности, поэтому девочка ощущает себя среди равных.

Визиты «в ту семью» очень раздражают Зою Сергеевну, которая, не понимая, что влечет туда девочку, всякий раз воспринимает их как личное оскорбление. У Зои Сергеевны есть еще одна причина для каждодневных обид: дочь не приглашает ее к вечернему чаю, за которым обычно и происходит основное семейное общение. ГАМЛЕТ забывает о подконтрольном БАЛЬЗАКЕ, не видит его проблем, что, в свою очередь, вызывает обиды.

Непривычно замкнутым, суровым и озабоченным выглядит Федор Григорьевич. Жизнелюбивая, активная, общительная природа НАПОЛЕОНА будто искажена и не присуща этому человеку. Выяснилось, что, живя «под заказом» у жены-ГАМЛЕТ, он бессознательно облачился в «костюм» МАКСИМА, дуального партнера ГАМЛЕТА. Мудрым молчанием он словно стремится продемонстрировать логичность облика и интроверсию. Работает Федор Григорьевич в коммерческом банке, к созданию которого с самого начала был причастен. Составляет ведомственные инструкции, что совершенно противоестественно для людей его типа. Слово видя это несоответствие, друзья, сотрудники пробовали отговорить его от таких занятий, на что Федор Григорьевич упрямо возражает: «Я это могу». Должно быть, может. Но он молчит, не желает вступать в контакт с сослуживцами. Федор Григорьевич ограничивается лишь деловой помощью девочке. Нечастые минуты, когда он немного оживает, когда раз-

глаживаются морщины, на лице мелькает улыбка, — общение с Зоей Сергеевной. Непривычно теплые отношения зятя и тещи мало что меняют в жизни семьи, разве что служат обоим небольшой отдушиной.

Материальный уровень этой семьи достаточно высок. «С жиру бесятся», — сказали бы те, кто с трудом добывает себе кусок хлеба. Но, как видно, проблемы межличностного общения могут оказаться ничуть не менее тяжелыми, чем материальные.

Лариса Петровна — несомненно, любящая мать — пришла в негодование, узнав, что девочка попробовала никотин. Правда, узнала она об этом, когда Инга уже бросила курить. Тут бы маме и испытать удовлетворение — отведена беда. А мать напустилась с упреками и запоздало решила наказать дочь, лишив обещанной поездки за границу.

Вот такая обстановка. Может быть, не самая страшная: никто ведь никого не убивает, не бежит из дома, даже до развода дело не доходит. Но можно ли признать нормальной жизнь, если в доме несчастливы старики и дети? Проанализировав ситуацию, соционики побеседовали с каждым из супругов. Федора Григорьевича они попросили взять в свои руки налаживание теплого климата в семье. Во-первых, НАПОЛЕОНУ не привыкать решать этические задачи, во-вторых, Зоя Сергеевна благодарно поддержит его усилия, в-третьих, он сам хотя бы отчасти вернется к своему типу личности, отдохнув от несвойственных логических нагрузок. Главное, Федор Григорьевич не должен допускать, чтобы бабушку с внучкой мирила Лариса Петровна. Женщины становятся в вершины злосчастного треугольника, в котором немислимо достичь взаимопонимания. Между тем отчим легко договаривается с Ингой, а уж Зоя Сергеевна и так заведомая его союзница. Кстати, пусть он приглашает тещу попить чаю — она с радостью откликнется.

Главный терапевтический рецепт для этой семьи — вывести Ларису Петровну из эпицентра внутрисемейных отношений. Кстати, чуткая к этическим советам женщина

охотно откликнулась на это предложение и призналась, что сама подумывала о том же самом, но как-то не сумела себя убедить в том, что должна несколько отдалиться от близких людей для их же пользы.

Вот тут-то и возникло парадоксальное решение проблемы, которое только соционик и мог предложить: вывести главное действующее лицо — источник контроля и конфликта — из сюжета. Какой психолог додумался бы до столь неочевидного решения?

Лариса Петровна не должна часто и много руководить дочерью, давать ей советы на свой лад, веселить, когда у той грустное настроение. И лучше не наказывать ее за уже брошенное курение, а, напротив, отправить за границу — пусть Инга отдохнет от тягостной обстановки в семье. Отношения матери и дочери после кратковременной разлуки только улучшатся.

Федору Григорьевичу посоветовали также убедить тещу: пусть не препятствует посещениям Ингой семьи отца, там ей проще расслабиться, отдохнуть. Именно со слов зятя пожилая женщина поймет жизненную важность для девочки общения с отцом. Одновременно это будет небольшим отдыхом для всей семьи.

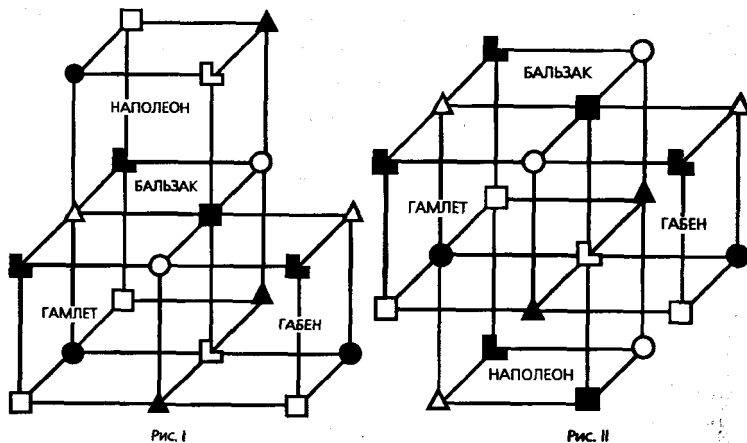
Работа, проделанная социониками в этой семье, весьма нетипична по характеру данных рекомендаций. Вряд ли психолог решился бы взять на себя ответственность назвать отношения Ларисы Петровны с дочерью своим именем — конфликтные. Измученная трениями с дочерью женщина даже не была шокирована — она, конечно же, интуитивно об этом догадывалась. И ей еще предстоит привыкнуть к трудной мысли: чтобы сохранить здоровье девочки, а также не потерять шансы на дальнейшее с ней общение, следует увеличить психологическую дистанцию, меньше вмешиваться в ее дела, не опекать по мелочам. Когда Инга вырастет, выйдет замуж, расстояние между ней и матерью увеличится естественным образом. Тогда и отношения будут не столь острыми. Но до этой естественной нормализации еще, может

быть, много лет. Лариса Петровна должна понять сложность их семейной ситуации и сберечь психическое здоровье — дочери и свое собственное. А главное, снять с себя чувство вины за семейные неурядицы и по возможности устраниться от участия в выяснении отношений. Наилучшая ее позиция — пассивная. В данном случае, чтобы творить добро, требуется самое, может быть, трудное — ничего не делать.

Суть рекомендаций, которые соционики дали членам семьи, можно представить, если воспользоваться геометрическими моделями.

На рис. I представлена ситуация до прихода социоников. Два передних нижних куба — конфликтная пара ГАМЛЕТА и ГАБЕНА. Задний нижний куб — БАЛЬЗАК. И верхний — НАПОЛЕОН. Вполне очевидна комфортная пристроенность НАПОЛЕОНА над БАЛЬЗАКОМ и отстраненность от проблем семьи. На рис. II отражена суть рекомендаций социоников: НАПОЛЕОНУ следует переместиться сверху вниз, под куб БАЛЬЗАКА, и принять таким образом некоторую тяжесть семейных проблем на себя.

Оценив эту тенденцию, взрослые члены семьи начали долгую нелегкую работу по гармонизации внутреннего



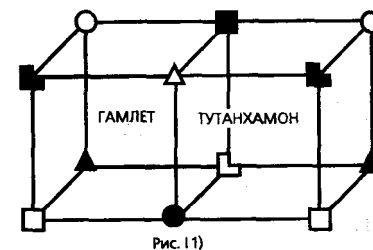
климата. Но у них появилась цель, обозначенная пусть пока лишь в виде иначе сложенных кубиков. Следование именно в этом направлении снимет физические проблемы внучки и психологические — бабушки, а мужчине позволит стать реальным главой семьи.

12 вариантов семьи

Представим себе, что брачный союз Сергея Есенина (по социотипу ТУТАНХАМОН) и Айседоры Дункан (по социотипу ГАМЛЕТ) привел к созданию реальной семьи. Наши герои — Сергей и Ася — находятся в зеркальных отношениях. Изобразим эти отношения, используя стереометрические модели социотипов (см. рис. I, 1)):

В этом варианте информационная ось зеркальных отношений совпадает с верхним правым ребром куба $\blacksquare \triangle$, являющимся в то же самое время верхним левым ребром куба $\triangle \blacksquare$. Эта ось — интровертивная интуитивно-логическая: $\triangle — \blacksquare$. Что это означает в жизни? При таком взаимном расположении зоной информационного взаимодействия Сергея и Аси становится интуитивно-логическая сфера сознания, то есть вопросы предвидения будущего, попытки осмысления имеющихся ресурсов, деловых проблем, регламента, последовательности действий. В этом случае затрагиваются жизненные интересы Сергея (\triangle) и активизируются творческие возможности Аси (\triangle), но в то же время задета болевая точка мужа (\blacksquare).

Для смены положения, если вопросы денег, заработка, деловой активности, технологий, целесообразности (все это под символом \blacksquare) изрядно утомили партнера, происходит рокировка — смена взаим-



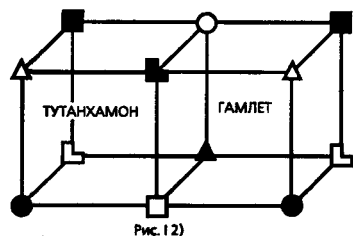


Рис. 1.2)

ного расположения супругов в информационном пространстве: кубы перестраиваются (см. рис. I, 2)).

Теперь информационной осью — общим ребром верхних граней обоих кубов становятся экстравертивные

этико-сенсорные аспекты: ■ — ○. У супругов на первый план выходят вопросы эмоций и комфорта, обустройства семейного очага, взаимопомощи и домашних праздников, а также испытываемые обоими чувства. Партнеры как бы поменялись ролями. В этом варианте общения затрагиваются жизненные интересы Аси (■) и активизируются творческие возможности Сергея (■), но при этом задета болевая точка жены (○). Устав от концентрации внимания на сфере быта, комфорта, здоровья (○), супруги вновь вернуться к первому варианту взаимодействия. И так без конца.

Двойственность *зеркальных* отношений заключается в том, что, во-первых, всегда между партнерами существует достаточно высокий уровень доверия и взаимопонимания, но, во-вторых, всегда задета болевая точка одного из них, и всякий раз сказывается невозможность реальной поддержки одним другого.

Наши Сергей и Ася (зрительно ориентируемся на Есенина и Дункан, но помним, что наши герои — с иной судьбой) имеют двоих детей. Старший сын может быть представлен в облике Василия Шукшина (по социотипу МАКСИМ), назовем его Вася. Младший сын имеет облик Михаила Ульянова (по социотипу ЖУКОВ), в нашей игре он Миша.

Легко заметить, что Вася оказался дуалом мамы, Миша — дуалом папы, а между собой братья в таких же зеркальных отношениях, как и родители: им друг с другом всегда интересно, весело, между ними полное взаимопонимание, но не хватает взаимной поддержки в практических делах. Семей-

ные связи дополняются двумя отношениями *активации* — между Сергеем и Васей, а также между Асей и Мишей.

Семья — полная Р-квадра. Достигнутый идеал, дай Бог каждому такой набор отношений. Если порасспрашивать родителей, они расскажут, что первого ребенка больше ждала мама, она пребывала в эйфории в годы его младенчества, она практически одна его вынянчила, не зная усталости и не замечая проблем. Вася, будучи младенцем, боготворил маму, папа же первые года три был явно на втором плане. Зато второго ребенка больше хотел муж. Он его добивался, терпеливо ожидая, когда жене удастся забеременеть (несколько лет были проблемы). Счастливый отец с непривычным трепетом льнул к родовому окну, ловя первую обращенную к себе улыбку новорожденного Миши. Именно Сергей взял на себя заботы по выхаживанию младенца, не спускал его с рук, пел ему песенки, рассказывал бесконечные истории.

Как природа распределяет новорожденных по социотипам, остается загадкой. На примере семьи Сергея и Аси (отнюдь, кстати, не выдуманном) можно видеть, как сильное ожидание ребенка одним из родителей сформировало своего рода дуальную вакансию. Слово по заказу Аси первый сын оказался дополняющим ее МАКСИМОМ. Будто для гармонизации личности Сергея Миша вымостился в ЖУКОВА. Неужели на небесах кто-то слышит наши тайные желания?

Дуальные отношения тоже проявляются в двух вариантах (см. рис. II, 1) и II, 2)).

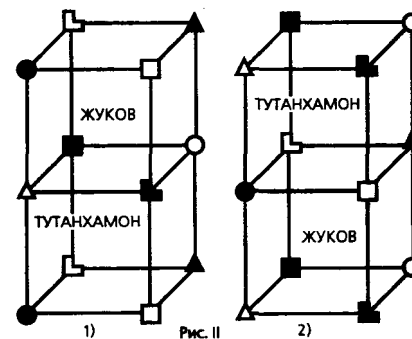


Рис. II

Не углубляясь в подробный анализ вариантов, отметим лишь существование различия двух взаимных расположений дуальных кубов. Тот человек, чей куб находится ниже, берет на себя миссию психологической поддержки партнера. Иначе говоря, верхняя грань нижнего куба (сознание) совпадает с нижней гранью верхнего куба (подсознанием). Естественно, в период младенчества ребенок располагается сверху, то есть между отцом и сыном реализовался вариант II, 1). Но как только сознание ребенка пробуждается, он зачастую может перемещаться в нижнее положение, поддерживая партнера-отца в тех вопросах, в которых сам от природы сильнее. Конкретно в нашей паре Миша явно сильнее отца в сфере проявления силы воли, выносливости, он прирожденный лидер и не упускает случая продемонстрировать это отцу (см. рис. III).

Итак, пока дети совсем маленькие, наиболее естественные модели семьи — в двух вариантах — 1) и 2).

По мере взросления старшего сына Васи и пробуждения его сознания он то и дело пытается предлагать психологическую помощь матери, занимая нижнее положение в дуальном партнерстве. В этих случаях реализуются еще два варианта моделей семьи — 3) и 4).

Еще позднее, когда начал осознавать себя младший сын Миша (а в дуальной атмосфере, тем более в полноквадровом

окружении это происходит на удивление быстро: мальчик заговорил в год — чисто и почти на все темы, быстро начал ходить, проявил много других признаков раннего развития), он тоже то и дело пытался занимать нижнее положение — 5) и 6).

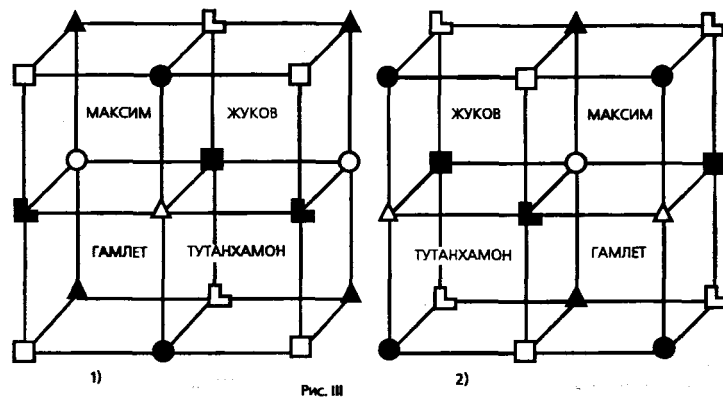


Рис. III

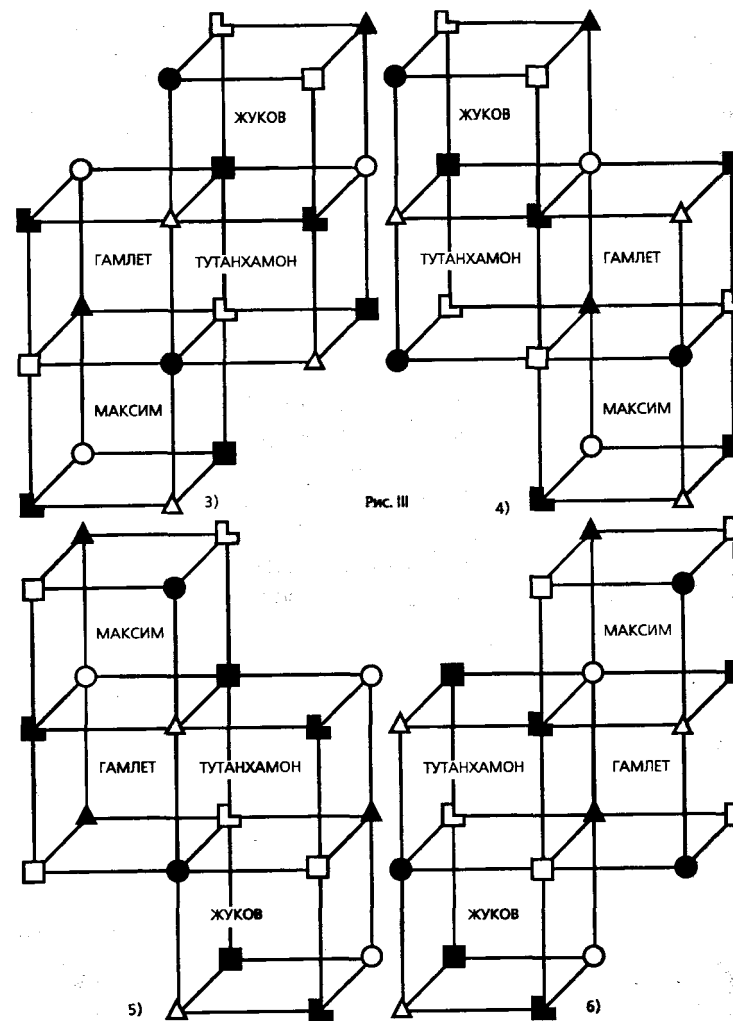


Рис. III

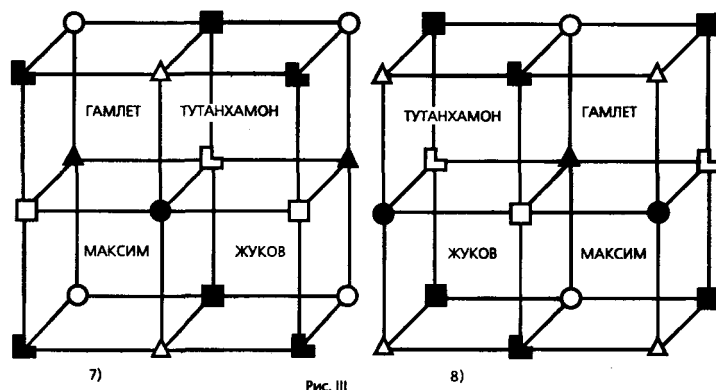


Рис. III

Еще два варианта расположения кубов демонстрируют случаи, когда оба сына стремятся психологически держать на себе малую семейную группу — 7) и 8).

Исчерпывая все оставшиеся варианты взаимного расположения, дополним картину еще четырьмя случаями, при которых один из «верхних» членов семьи остается без поддержки дуального партнера — 9), 10), 11) и 12).

Постепенно в семье, в целом дружной и вполне благополучной, стала обозначаться проблема: неуправляемость Миши, его труднообъяснимое упрямство, своеволие, порой — замкнутое упорное противостояние родителям и ничем не обоснованная вражда с братом, впрочем, чаще инициируемая младшим. Проблема значительно реже дает о себе знать, когда дома Сергей. Стоит, однако, ему уехать в командировку, как выявляется несгармонированность ребенка. Ни Ася, ни Вася обычно не могут вернуть психическое равновесие Мише, который то замыкается в угрюмом молчании, то проявляет агрессию. Когда возвращается Сергей, все словно само собой налаживается, и проблема отодвигается до следующего, всегда неожиданного ее проявления.

Детский психолог, к которому обратилась Ася, не смог разобраться в проблеме. Соционики Татьяна Прокофьева и

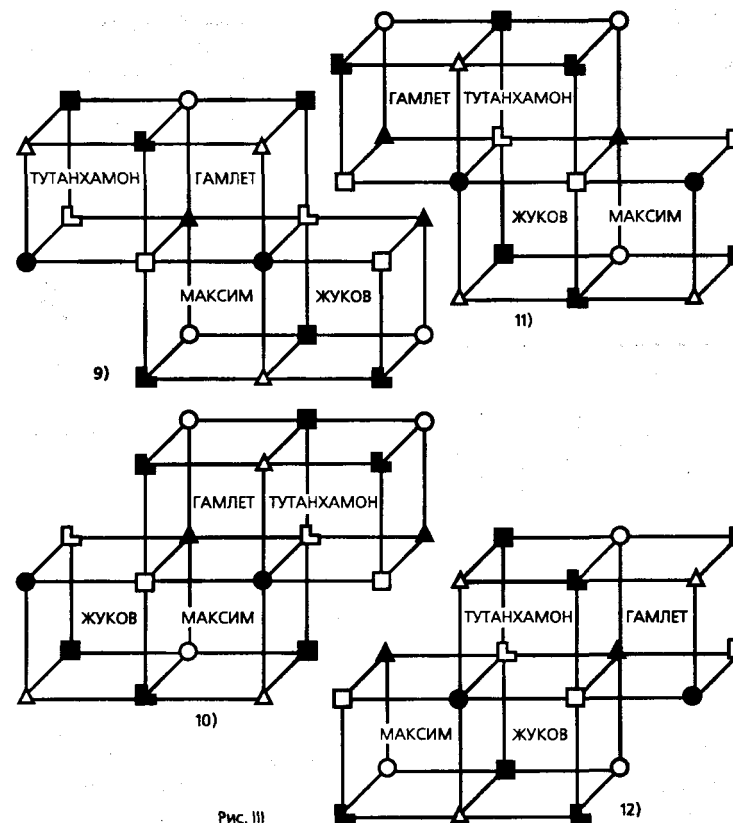


Рис. III

Елена Удалова, взяв на вооружение стереометрические модели, внесли в картину недостающую ясность.

Их рекомендация свелась к тому, что Миша, совсем не ориентирующийся в сфере человеческих отношений и эмоций, не должен чрезмерно перегружать свою болевую функцию. Поэтому нежелательны варианты внутрисемейного общения, при которых реализуются схемы 1), 5), 6), 7), 8), 9), 11) и 12). Лишь в отношениях, отражаемых в схемах 2), 3), 4) и 10), ребенок не решает непосильные для своей психики задачи оптимизации общения.

Из четырех приемлемых вариантов лучшим, конечно же, является вариант 2), в котором присутствуют гармония (выраженная компактность конструкции) и поддержка, оказываемая со стороны родителей их детям.

В этом случае коммуникативная ось общения — экстравертивная этико-сенсорная (■ — ○), представленная в модели как ребро, общее для всех четырех кубов. В переводе на общепринятый язык это означает ситуацию семейного праздника, совместного времяпрепровождения в домашней обстановке. Сергей и Ася подтверждают: именно в таких случаях Миша становится ласковым, шутливым, жизнерадостным и словом забывает о своей строптивости и агрессивности.

Когда папа уезжает в командировку, модель 2) уже не подходит: представьте мысленно, что левый нижний куб изъят — в этом случае верхний левый беспомощно зависает без необходимой поддержки, и Миша как бы тоже выпадает из семьи.

В отсутствие Сергея семье лучше перегруппироваться по варианту 10) (мысленно отрезем правый зависший сверху куб). Тогда младший член семьи будет ощущать себя хотя и несколько на отшибе, но без травмирующих контактов по болевой точке (⊥). В этом случае коммуникативная ось малой группы Ася — Миша — Вася окажется интровертивной логико-интуитивной (□ — ▲). Это значит, что когда в доме нет Сергея, Васе, играющему роль старшего, опорного члена малой группы, лучше всего взять на себя инициативу актуализации логических занятий: скажем, вместе разгадывать кроссворды, собирать изделия из конструктора, починять старые часы... Роль мамы при этом будет явно второстепенной. А Миша будет находиться в спокойном творчески активном состоянии.

Используя двенадцать вариантов внутрисемейного взаимодействия, можно смоделировать все возможные ситуации, возникающие в семье, и выбрать подходящий к случаю вариант общения. Стереометрическая модель безошибочно подскажет психотерапевтический эффект.

Прививка дуальности

«Место встречи» привлекает мужчин

До сих пор камень преткновения для большинства практикующих социоников — диагностика людей по социотипам. Здесь нет пока единой оптимальной методики, которую можно рекомендовать как эталонную. Многое зависит от искусства и опыта проводящего тестирование.

Анна Вячеславовна Прохорова поделилась своим секретом. Стремясь выявить социотип клиента, она считает необходимым создать условия для спокойного над ним наблюдения. Испытуемому предлагается один из общеизвестных психологических тестов, который к соционике практически не имеет отношения. Однако в самом процессе работы над ответами человек зачастую раскрывается: какие он задает вопросы, как ведет себя в ситуации выбора, какие делает неосознанные движения... Тест сам по себе служит лишь отвлекающим фактором. Когда сознание человека загружено, он становится более открытым для объективных наблюдений: маски отброшены — наблюдай за истинным лицом.

Затем, когда у соционика появляется рабочая гипотеза, он предлагает клиенту ознакомиться с кратким описанием того социотипа, к которому предположительно его можно отнести. Впрочем, так поступают многие соционики. Скажем, петербургский специалист Екатерина Сергеевна Филатова, автор нескольких популярных книг по соционике, вообще убеждена, что заключение о принадлежности человека к тому или иному социотипу можно сделать только совместно с ним. Неприятие человеком ключевых утверждений описания социотипа должно стать для соционика сигналом: версия скорее всего ошибочна.

Прохорова использует также и другой подход. Она предлагает клиенту — в провокативных целях — ознакомиться с описанием социотипа, который должен быть конфликтным или контролирующим по отношению к искомому. Если первоначальная гипотеза верна, испытуемый обычно резко протестует против отождествления себя с конфликтером или контролером, хотя самих этих понятий он еще не знает. Такой протест — нормальная, здоровая реакция человека. Вот если, наоборот, он безропотно соглашается с явно не подходящими утверждениями, тогда или исходное предположение соционика неверно, или человек увяз в серьезных психологических проблемах, затрудняющих его социодиагностику. Обычно, по наблюдениям Анны Вячеславовны, протест испытуемого против отождествления его с далеким от него социотипом проявляется гораздо ярче, чем согласие с собственным.

Затем испытуемому задают вопросы, напрямую не связанные с соционическими аспектами и функциями, но типологически весьма значимые. Такая подстраховка особенно нужна, когда испытуемый немного знаком с соционикой или типологией Юнга и способен дешифровать смысл тестового вопроса. К примеру, ему ясно, что за вопросом «Много ли адресов и телефонов в вашей записной книжке?» скрывается проверка на экстра-/интровертированность. В таком случае клиент может вольно или невольно исказить ответ, стремясь выглядеть в глазах соционика либо в своих собственных — другим. Этот феномен хорошо известен практикующим психологам, из-за чего многие из них вообще отказываются от использования вербальных тестов.

А вот примеры закономерностей не столь очевидных, вытекающих не из теории, но из практики соционических наблюдений над большим числом людей.

ГЮГО, будь он даже мужчиной, любит готовить, причем не по рецептам из кулинарной книги, а творчески — придумывая новые блюда или усовершенствуя известные.

ДРАЙЗЕР одержим страстью чаще, чем это делают другие люди, переставлять мебель в своей квартире. Если человек признается, что делает это каждую неделю, — можно почти не сомневаться в его принадлежности к этому социотипу.

ГЕКСЛИ может отдать своему гостю, если тот попросит или хотя бы намекнет, любую вещь, сколь угодно ценную или дорогую как память. Позже он будет сожалеть, раскаиваться, ругать гостя в весьма фривольных выражениях, но отказать в просьбе не способен.

ГАМЛЕТ обычно спокойно смотрит фильмы ужасов, не содрогаясь и не «примеривая» сюжет на себя: его фантазия гораздо ярче любых режиссерских изысков, а кино для него не больше чем кино.

ГАМЛЕТ и МАКСИМ часто отдают предпочтение черному цвету в одежде.

Разумеется, список подобных типологических внетестовых признаков можно продолжить, и не все из них подлежат публикации, поскольку несут в себе искушение соционической диффамации по типу личности.

По утверждению Анны Вячеславовны, тестирование полезно при социодиагностике еще и потому, что испытуемый зачастую находится в стрессе. При этом ДРАЙЗЕРА обычно охватывает дрожь, МАКСИМ часто вздрагивает, порой чего-то боится, задает много лишних вопросов, в которых единственное смысловое слово — зачем. Испытуемых Прохорова всегда фотографирует — для дополнительных физиогномических исследований и для пополнения банка данных. При этом ГЮГО позирует с явным удовольствием, не спрашивая, для чего ведется съемка, ДОСТОЕВСКИЙ часто отказывается сниматься — вплоть до прекращения сотрудничества с социоником. Вся β-квадра нередко высказывает неясные опасения, а порой беспокоится, куда пойдут снимки.

Когда социотипы исследуемой группы людей определены, начинается решение конкретной управленческой, кад-

ровой или лично-семейной задачи. Здесь успех во взаимопонимании с клиентом отнюдь не гарантирован. Как всякая другая уважающая себя и желающая закрепиться на рынке услуг рекрутинговая фирма, «Место встречи» гарантирует бесплатный подбор замены в том случае, если рекомендованный сотрудник в течение месяца не оправдает ожиданий.

Но одно дело — человек не годится для выполнения оговоренных функций или просто профнепригоден — это явная ошибка социоников. Другое дело — не вписывается в коллектив.

Скажем, в бухгалтерию, где большинство составляют ДРАЙЗЕРЫ, подбирают специалиста по программному обеспечению. Весьма вероятно, что наилучшим кандидатом окажется РОБЕСПЬЕР. По знанию программ, владению компьютером, способности к обучению он может превзойти многих других. Но отношения суперэго, в которые новый сотрудник вступит с большинством коллектива, ничего хорошего не предвещают — сплошное соперничество, взаимные болевые удары по слабой позиции и опасность дразг. Не исключено, что новичку вскоре будет объявлен бойкот. И если среди бухгалтеров нет часто встречающихся в такой среде ГЮГО, рекомендация хорошего компьютерщика РОБЕСПЬЕРА может выглядеть очень сомнительной.

Подбор специалиста под задачу, под начальника и под коллектив — это три различные ситуации. Между ними возможны противоречия. Однако соционик может и должен их предвидеть. Тогда заказчик исследования будет предупрежден, а значит, вооружен.

Особая проблема — когда сам руководитель не соответствует занимаемому месту. В этом случае есть три возможности: 1) он должен поступиться психологическим комфортом; 2) может нанять подставного директора; 3) приходится, выбрав комфорт, признать, что возможности фирмы ограничены, и смириться с этим.

Подобная сложность часто предлагается на семейном консультировании: либо продолжать поиск дуала, если выбор еще не сделан, либо принять того партнера, который есть, со всеми сложностями взаимоотношений с ним, если не повезло встретиться с дуалом.

Впрочем, из опыта консультирования фирмы «Место встречи» вытекает: есть немало людей, которые отнюдь не стремятся жить спокойно и вовсе не настроены на дуальные взаимодействия. Скажем, ДЮМА или ГЮГО вынуждены для себя изначально решить, что они готовы выбрать: душевный комфорт или материальное благополучие. Ведь их дуалы, соответственно, ДОН КИХОТЫ и РОБЕСПЬЕРЫ, порой не способны предоставить материальное благополучие. Кроме того, есть люди, воспитанные контролером, а иногда и конфликтером, которые просто не мыслят близких отношений без решения сложных психологических проблем. Им рекомендовать дуала бессмысленно: деформированы сами представления о норме во взаимоотношениях. В таких случаях клиент получает правдивую информацию о различных типах межличностных отношений, и если при этом он останавливается на дискомфортном варианте — это его сознательный выбор, пусть даже не оптимальный с точки зрения соционики.

Подбирая партнеров, соционики из фирмы «Место встречи» рекомендуют преимущественно *квадровые* типы отношений: дуальные, активационные, тождественные и зеркальные (кроме случаев, когда оба партнера — холерики). Активаторы предпочтительны, если оба настроены иметь много детей или оба загружены работой — в этих случаях обеспечивается переменный, импульсный режим общения, идеальный для активаторов. Зеркальные отношения неблагоприятны, если у одного из потенциальных супругов есть своя программа воспитания детей — партнер, антипод по признаку рациональности — иррациональности, окажется неспособен принять эту программу. Тождест-

венные отношения вполне приемлемы, если партнеры — коллеги.

Отношения социального заказа для супружеской жизни соционики не рекомендуют. Но если такая пара уже сложилась, консультанты стремятся ее сохранить, давая рекомендации по наиболее успешному взаимодействию.

Когда к услугам фирмы обращаются супруги, у которых отношения контроля, следует ожидать процедурных осложнений: один из них может требовать от социоников каких-то документов, настаивать на возврате денег. Можно не сомневаться, что второй супруг настроен столь же деструктивно. Таким людям приходится рекомендовать лечение у психотерапевта.

Среди прочих услуг фирмы существует и такая, как подбор друзей. Когда брак неудачен, рекомендуют дуалов. Часто устраивают знакомство двух семейных пар, между которыми определены дуальные или активационные линии взаимодействия. Бывает, человек настроен антидуально. Тогда его стараются познакомить с однополым дуалом. Если завязывается дружба, человек открывает для себя прелесть дуального комфорта, затем ему можно рекомендовать дуального партнера противоположного пола. Происходит своего рода прививка дуальности.

В середине 70-х, когда в нашей стране проводились первые эксперименты по организации службы знакомств, сразу обозначилась общая для всех таких служб проблема: резкое преобладание женщин среди клиентов. Так первоначально намечалось и в фирме «Место встречи». Но в последнее время ситуация изменилась: 60—65 процентов клиентов — мужчины. С чем это связано — с наступающим феминизмом или с новой расстановкой сил на рынке труда, где сразу много лиц сильного пола вдруг почувствовали себя неуверенно? Рано делать окончательные выводы, но примечательно, что соционикам приходится переориентироваться на работу с мужчинами.



Не место
красит человека,
а социотип

Общество

Рынок требует гибкости

В Киеве несколько лет успешно работает Международный институт соционики. Руководители института Александр Букалов и Григорий Шульман любезно согласились рассказать о той стороне своей деятельности, которую всего можно определить как управленческую.

Из теории управления известно: связи между элементами системы бывают жесткими и мягкими. Нельзя однозначно утверждать, какие лучше, а какие хуже, — различные условия требуют разных алгоритмов управления. В нынешней экономической ситуации, царящей в странах СНГ, степень хаотичности чрезмерно высока и, объективно, требует увеличения числа жестких связей. Что мы, кстати, и наблюдаем в усилении авторитаризма руководства частных, коммерческих и банковских структур, в повышении роли силовых, охранных подразделений. Однако избыток жестких связей «замораживает» систему, делает ее чрезмерно инерционной, статичной, не поспевающей за быстро меняющейся рыночной обстановкой. В результате во многих организациях чаще возникают «патовые» ситуации. Требуется внешнее аналитическое вмешательство для частичного разблокирования структуры, включения в процесс реструктуризации дополнительных обратных связей, что в конечном счете повышает гибкость системы.

С задачами такого рода успешно справляется соционика, которую в данном приложении можно назвать управленческой. По существу, с помощью соционики решаются



задачи повышенной сложности по управлению персоналом, когда архаичные принципы комплектования фирм вступают в противоречие с современными условиями рыночной конкуренции и повышенных требований к качеству межличностных коммуникаций. В прежних социальных условиях, когда кадровая политика была прерогативой партийно-хозяйственной надстройки, информационные и психологические аспекты управления регулярно оказывались жертвами идеологии. С отпадением идеологической доминанты в системе управления перестраивающейся экономикой обозначились пустоты. Заполняются они медленно, так как десятилетиями в нашей стране игнорировали или упрощали законы управления, а значит, и не готовили специалистов, владеющих прогрессивными технологиями построения обратных связей в «замороженных» структурах. Соционика оказалась весьма кстати: будучи неофициальным направлением в прежней системе общественных наук, она претерпела минимум идеологического давления и упрощения. Сегодня резко вырос спрос на информатику, и соционика как одна из информационных наук быстрее и успешнее других справляется с решением новых задач.

Парадоксальная структура

Вот одна из конкретных ситуаций, с которой столкнулись киевские соционики. Руководитель строительного треста — по типу ТУТАНХАМОН. С точки зрения соционики это абсурд: трудно из 16 социотипов найти менее подходящий для руководства людьми. Обычно мягкие, ненавязчивые, деликатные ТУТАНХАМОНЫ сами уклоняются от выдвижения на руководящие посты. «Как вам удается управлять коллективом?» — без обиняков спросили управляющего эксперты-соционики. Поняв, что своим вопросом они попали в точку, умный руководитель не стал «надувать щеки», а откровенно признался: у меня хорошие заместители. Со-

ционики протестировали заместителей — поразительно: все оказались ЖУКОВЫ. А это, во-первых, прирожденные лидеры и, во-вторых, дополняющие (дуалы) по отношению к управляющему. Поскольку у каждого зама свое направление работы, конкуренции между тождественными не возникает, а взаимопонимание с шефом у каждого из них отличное. Построена парадоксальная управленческая структура: главное кресло отдано традиционно непригодному для руководства человеку, фактическое же управление поделено между активными силовыми лидерами, имеющими с ним идеальные для совместной работы отношения.

Слабость данной управленческой системы в том, что управляющий-интроверт не склонен к расширению деятельности треста, развитию новых направлений. Но эта слабость компенсируется его высокой внушаемостью со стороны замов — дуалов, которые во всех стратегических аспектах добиваются от шефа принятия нужных решений — благо единомыслия им достичь несложно.

Зато у этой нетипичной «верхушки» есть плюсы, особенно значимые в нынешнем переходном периоде. Управляющий с его программной функцией интуиции времени, повышенной тревожностью, прозорливостью, умением предвидеть и предвосхитить грозящие опасности незаменим в этом качестве, ставшем сейчас, пожалуй, одним из важнейших для руководителя.

Другой плюс ТУТАНХАМОНА — его эмоциональная отзывчивость. Сейчас многие фирмы не выживают из-за чрезмерной жесткости управления, из-за пренебрежения людьми. Традиционные лидеры-управленцы — ШТИРЛИЦЫ, ДЖЕКИ, ЖУКОВЫ — порой бывают глухи к запросам людей. В условиях стабильной экономики подобная глухота компенсируется гуманизмом самой общественной системы, той социальной защитой, которая не нуждается в проводниках-руководителях. У нас же, при агонии прежней системы защиты интересов трудящихся и несформированности новой, дополнительные шансы на успех приобре-

тают руководители-гуманисты, особенно из β-квадры, а именно ГАМЛЕТЫ и ТУТАНХАМОНЫ. Первые и сами неплохо справляются с руководством, вторым в дополнении необходимы ЖУКОВЫ.

Антагонизм двух стилей

Как заметили киевские соционики, успешно руководить крупной фирмой лучше других способны управленческие команды β-квадры. У них все люди грамотно расставлены по своим местам, за чем особенно удачно следит МАКСИМ. Обычно он знает каждого и наиболее успешно справляется с инспекторскими функциями. Правда, естественное стремление МАКСИМА к неограниченной власти должно быть компенсировано уставом фирмы, демократическими традициями и коллегиальностью (лучше — в рамках той же β-квадры).

ЖУКОВ, помимо его органичных лидерских склонностей, в условиях переходной экономики ценен как руководитель еще и тем, что весьма лоялен к подчиненным, хорошо делающим свое дело, даже если лично они ему не по душе. ЖУКОВЫ и МАКСИМЫ умеют обеспечить максимальную стабильность фирме даже в нестабильное время.

Однако по статистике чаще к руководству сейчас приходят лидеры из γ-квадры. Они индивидуалисты и склонны к формированию бурных, динамичных структур с часто меняющимся персоналом. Особенность таких руководителей — они умеют доставать деньги. Чаще всего на лидерскую позицию выходит ДЖЕК — неутомимый, с практически неограниченной работоспособностью, знаток технологий, открытый для нововведений, не боящийся рискованных финансовых вложений, решительный в трагедиях и революционных преобразованиях. Но ДЖЕКИ тянут за собой и специфические проблемы: они так склонны к введению конкуренции на каждом рабочем месте, что по-

рой чрезмерно напрягают подчиненных. Не боясь рисковать, они все же часто проигрывают и разоряются.

В целом, если сравнивать стили руководства представителей β- и γ-квадр, первый — более советский, второй — более американский, первые больше ориентированы на коллективный успех, на социальную защищенность своих, вторые — на индивидуальный успех, открытую экономику, независимость. В нынешнее время постепенной смены одной системы ценностей на другую оба стиля управления сосуществуют. Причем отнюдь не очевидно, что ДЖЕКОВСКИЙ всегда побеждает. Между ними постоянно ведется соперничество с переменным успехом на отдельных участках фронта.

Борьба β- и γ-стилей не тождественна борьбе популизма и демократизма, административно-командной и рыночной структур управления. Не следует забывать, что законы развития цикличны, каждая квадра уже не раз в обозримой истории доминировала во властных структурах, накоплен богатый не только отрицательный, но и положительный опыт управления.

Задача социоников в каждой конкретной ситуации конечно же не рекомендовать замену Печкина на Сечкина, но, определив доминирующий социотип персонала и типы руководителей, акцентировать их внимание на плюсах и подсказать, чем и как компенсировать минусы.

Неутраченные иллюзии

В одном стройуправлении все начальники отделов имели в качестве одной из двух сильных соционических функций интуицию времени (хотя относились к двум разным квадратам). Условия работы таковы, что все неспокойно: то ли будет финансирование, то ли нет. У всех имеется способность предвидеть, и потому в организации обострен негативизм и пессимизм. Чутко предвосхищая ближайшие со-

бытия, руководители в то же время не способны справиться с паническими настроениями. Работа не ладится, все валится из рук.

Начальник управления, БАЛЬЗАК, ухитрился собрать вокруг себя представителей чуть ли не всех социотипов. Руководимые им совещания и планерки превратились в акты шекспировских драм. Подсознательно удовлетворяя свой интерес к содержательным сюжетам, начальник ушел в них с головой. БАЛЬЗАК не только не избегает конфликтных отношений, но, напротив, ищет их — они позволяют ему находиться «в тонусе».

В Международном институте соционики есть компьютерные программы, позволяющие рассчитывать уровни комфортности и стабильности коллектива и коэффициент полезного действия каждого сотрудника. По этой программе было протестировано данное стройуправление. Показатели получились очень низкими, были предсказаны близкие неприятности, о которых, впрочем, начальник БАЛЬЗАК и сам догадывался. Вывод социоников: в руководстве управления острая нехватка логиков и сенсорики, которых следует поискать в кадровом резерве коллектива и параллельных организациях.

Через две недели после завершения социанализа в управлении вспыхнула забастовка, подтвердившая худшие опасения. При неизбежных кадровых перестановках в руководящем звене начальник, вняв рекомендациям, постарался выровнять баланс сильных функций руководителей — процент интуитивных снизился до приемлемой величины. Лишь в одном вопросе руководитель проявил упорство: главным бухгалтером назначил ГЮГО. С одной стороны, начальник прав — профессия бухгалтера предполагает рациональных, а лучше всего именно ГЮГО. Да вот беда: БАЛЬЗАК и ГЮГО — конфликтеры. Что делать, БАЛЬЗАК не может жить без проблем. Противоречия руководителя и главного бухгалтера вообще-то плановые, неизбежные. Теперь они будут усиливаться межличностными напряжения-

ми. Управление продолжит тащить воз по принципу известной крыловской басни. Ничего не поделаешь, каждый руководитель чуток лишь к тем рекомендациям, которые согласуются с его природой. На какие-то ошибки он просто обречен.

Управляющий строительным трестом по рекомендации своего коллеги, которому соционики помогли распутать узел структурных проблем, пригласил их к себе. Его проблема заключается в том, что одно из подразделений фактически неуправляемо. Занятое строительством дорожных сетей, оно не концентрирует усилия на объектах, нужных в первую очередь, а распыляет силы по множеству объектов, не всегда важнейших. Повлиять на подчиненных управляющий не может.

Соционики определили его как ЖУКОВА. Интегральный социотип в «мятежном» подразделении оказался ДОСТОЕВСКИЙ. Налицо конфликт. Управляющий признался, что вынашивает планы расформировать несговорчивое подразделение. В данном случае это действительно лучшее решение. Из двух конфликтеров один непременно должен покинуть сцену.

Прошел год. Трест нормально работает: строительство дорог ведется в контексте общей политики треста. О конфликте давно все забыли.

Соционика — социология 5:1

Вот одна из типичных ситуаций. В условиях экономической реформы многие предприятия теряют кадры, становятся мельче, возникает необходимость укрупнения, а значит, объединения. Если до реформы дела в организации не ладились, не о чем и сожалеть — одним доходягой будет меньше.

А что, если отощавшее предприятие было неплохим, сложился работоспособный коллектив со своей атмосферой, с оптимальными взаимоотношениями между руковод-

ством и рядовыми сотрудниками? Жалко ломать то, что создавалось годами.

Бывает и так: сливаются два подразделения, оба неплохие, но стили руководства в каждом из них разные. Жили бы себе порознь — беды не знали. Но объединение неизбежно влечет за собой приведение к одному знаменателю рабочего почерка, делового стиля. Значит, будет пострадавший. Кто-то не воспримет перемен, начнет искать другое место — деструктивный процесс продолжится. В результате реформаторские усилия могут привести к обратному — к разрушению, а не созиданию.

Как избежать нежелательных потерь? Социальная психология — а именно эта наука призвана решать проблемы подобного рода — чаще всего оказывается несостоятельной, когда объект исследования — не отдельные личности, а целые коллективы. Методы соционики здесь вне конкуренции.

Итак, в Киеве решено объединить два строительных управления. В одном начальник — ДЖЕК, а главный механик (фактически основное лицо на производстве) — ШТИРЛИЦ. В другом управлении начальник — МАКСИМ, главный механик — ГАМЛЕТ. Все руководители — опытные, квалифицированные, хорошо сработались со своими коллективами. Кадровая проблема новых назначений обычно решалась по старинке: вышестоящее руководство, изучив анкетные данные претендентов, выбирало либо на глазок, либо руководствуясь субъективными мотивами (симпатией — антипатией, личной преданностью, советами «доброжелателей»).

Рекомендуя кандидатов на руководящие посты, киевские соционики стремятся к максимальной психологической совместимости начальства и коллектива. Для этого должны быть наиболее комфортные отношения нового начальника с персоналом объединенного управления. Был определен интегральный социотип всего нового коллектива. Не задерживаясь на технологии этого вычисления, ска-

жем, каким оказался результат: ГАМЛЕТ. Естественно, при прочих равных условиях наилучшего взаимодействия с ГАМЛЕТОМ достигнет МАКСИМ — их связывают отношения дополнения.

Поэтому начальник второго управления, МАКСИМ по социотипу, получил новое руководящее кресло, а должность главного механика досталась ГАМЛЕТУ, уже имеющему опыт полного взаимопонимания со своим прежним (и будущим) начальником, да к тому же тождественному с интегральным социотипом коллектива (вот уже и готовый неформальный лидер). Начальник же первого управления, ДЖЕК, может успешно справляться с полномочиями заместителя по производству. Технолог по внутренним возможностям социотипа, ДЖЕК легко, без внешнего принуждения, раскрутит производство в оптимальном режиме.

Характерно, что до прихода социоников состоялось пять независимых «нашествий» социологов, рекомендации которых не совпали. Руководство треста согласилось с логикой социоников и вняло их рекомендациям, правота которых вскоре подтвердилась на практике.

Почему же соционический подход к решению кадровой задачи оказался более продуктивным, чем социологический? Социологи опирались, во-первых, на информацию сиюминутной значимости, во-вторых, она была получена в результате опросов, то есть грешила субъективностью.

То, что это так, доказывают несопадающие конечные выводы, к которым пришли разные исследовательские бригады социологов. Соционики же опирались на фундаментальные данные структурного исследования коллектива, не зависящие от субъективных оценок респондентов. Не зная соционики, члены коллектива не могли своими ответами при собеседованиях целенаправленно повлиять на результат. К тому же сама методика социоанализа приводит к прогностически значимым результатам.

Поэтому логика рекомендаций ясна и естественна — убедить руководство не составило большого труда.

Драчунов рассадили

В другой строительной организации разгорелся конфликт между начальником управления и главным бухгалтером. Главбух, строго придерживаясь всех ограничительных документов, буквально парализовал деятельность руководителя. Так, к примеру, он не позволил купить дверные ручки, из-за чего управление не смогло вовремя сдать дом. Не выполнен план, весь коллектив лишился премии, перечеркнуты многомесячные усилия десятков людей. Начальник поставил в тресте вопрос ребром: или я, или главбух.

Начав работу в управлении, соционики определили социотипы действующих лиц. Оказалось, начальник — БАЛЬЗАК. Руководитель такого типа обычно недоверчив, предпочитает дотошно вникать во все мелочи, перестраховываться, старается все предусмотреть и ни с кем не делит ответственность. По существу, он и функции главного бухгалтера невольно оттягивает на себя.

Главбух — ГЮГО. Сам по себе он, вероятно, неплохой специалист, вполне пригодный к избранной деятельности. Да вот беда: БАЛЬЗАК и ГЮГО — конфликтеры по соционическому определению. Они вообще не должны соприкасаться на работе. Малейшая трудность (а на любом строительстве их множество) высекает искру конфликта, переводит проблему коммуникативную в недовольство личностью партнера. Конфликтные отношения вредят как делу, так и психическому здоровью коммуникантов. Неслучайно «победу» над противником каждый из конфликтеров неосознанно считает для себя более важной целью, чем своевременная сдача объекта. В таких случаях говорят: нашла коса на камень.

Рекомендация социоников в данном случае была такой: начальник управления успешнее будет решать все текущие вопросы с заместителем главного бухгалтера (ДЖЕК по типу, он окажется в зеркальных отношениях с начальником, вполне приемлемых в повседневном сотрудничестве), а

главбух ГЮГО может заняться внешними связями управления, отчетностью, непосредственно не сталкиваясь с начальником-конфликтером.

Из арсенала «маленьких хитростей»

Часто бывает, на производстве возникает межличностная проблема, которая погруженным в нее участникам представляется совершенно неразрешимой. Их можно понять: неглупые люди, накопившие немалый опыт руководящей работы, они применяют один-два известных им приема. Если результата нет, опускаются руки. Чем опытней руководитель, тем болезненней он реагирует на не востребованность накопленного им опыта.

В то же время для соционика, чей опыт, может быть, измеренный в «трудоднях», не столь велик, задача элементарна. Порой ее решение очевидно. То, что в практике управления коллективом зачастую хитрый ребус, в соционике — азбучная истина.

Примеров множество. Вот один из них: руководитель ДЖЕК, получая повышение в должности, почти наверняка начинает ломать-крушить сложившиеся структуры. При этом кому-то неожиданно «фартит», а кто-то страдает. Социоников этот эффект не удивит. Заранее известно: ДЖЕК начинает все новые циклы с нуля; чтобы что-то выстроить, он предпочитает сначала расчистить поле своей будущей деятельности. Зная это, ДЖЕКА лучше направлять начальствовать «на выселки», где нечего ломать. Или заранее позаботиться о социальной защищенности тех, кого ДЖЕК, нимало не смутясь, готов обратить в «щепки». Кстати, известные политики ДЖЕКИ тоже отличаются стремлением разрушить «до основанья, а затем...». Вспомним реформаторский пыл президента Клинтона, сменившего всех руководителей важнейших ведомств прежде, чем он сформулировал концепцию своего президентства. Той же удалью

дровосека отличается другой ДЖЕК — Борис Ельцин. Когда он возглавил московскую партийную организацию, за два года сменил две трети секретарей райкомов столицы, наверняка доломал бы и оставшуюся треть, если бы прижатая Ельциным партийная аристократия не воспользовалась его неосторожностью, чтобы избавиться от своевольного босса. И в ранге президента России энергичный Борис Николаевич не раз полностью сменял свое окружение. Таковы ДЖЕКИ во власти — и никаких загадок.

Из «маленьких хитростей», накопленных практикующими социониками, для кадрового менеджмента могут представлять интерес, например, такие: в бухгалтеры лучше определять людей рациональных, то есть отдающих предпочтение заблаговременной подготовке всех своих действий, любящих и умеющих планировать свои дела, стремящихся исключить аврал, штурмовщину и прочие непредвиденности. Впрочем, их антиподов-иррационалов и самих-то калачом не заманишь в бухгалтерию. Если по какой-то случайности или сиюминутному корыстному интересу гроссбухом завладеет иррационал, надо знать: толку из этого не будет, на ритмичное, размеренное ведение хозяйства нечего рассчитывать.

Точно так же следует иметь в виду: работа снабженца требует сильной воли, или, в понятиях соционики, присутствия волевой сенсорики в блоке «эго». Отменные снабженцы — ДРАЙЗЕРЫ. У них обычно есть все, вплоть до последней мелочи, но им не всегда удается наладить широкую сеть внешних контактов. В условиях хронического дефицита их пробивные способности не столь блестящи, — гораздо лучше с этими проблемами справляются НАПОЛЕОНЫ. Для них не существует слова «нет». Еще не выстроили такую стену, которую бы они не сумели пробить, однако они не столь аккуратны, как ДРАЙЗЕРЫ. Там, где в системе снабжения нужен порядок и контроль, где есть опасность растрат и растрат, незаменим МАКСИМ, но надо иметь в виду, что у него снега зимой не

выпросишь. В условиях хаоса, теневой экономики, криминализованной системы управления наименее уязвимый снабженец — ЖУКОВ.

На ЖУКОВЫХ сейчас основной спрос в коммерческом мире. Но надо учитывать, что, во-первых, хаос не вечен, а в отрегулированной, контролируемой законом системе ЖУКОВ не столь силен и уместен, во-вторых, снабженец этого социотипа все равно метит выше и вряд ли надолго задержится на промежуточной ступеньке иерархии. Примерно такой же, «четырёхтактный» веер возможностей существует при подборе кандидатов на любую должность. Соответственно, и проблемы возникают в тех случаях, когда эти естественные закономерности нарушены.

Ильич замыкает кольцо

Владислав задумчиво постукивал костяной трубкой о край стеклянной пепельницы, выбивая золу и задавая себе ритм дальнейшего рассказа. Владислав — мой многолетний друг, с которым мы не виделись почти десятилетие. Но в нашей беседе отнюдь нет неспешных ностальгических периодов.

Мой друг, всегда преуспевавший, оказался в трудной ситуации, запутался в поисках выхода из нее. Поэтому, зная, что я знаком с соционикой — этаким универсальной отмычкой для вскрытия почти любой человеческой проблемы, — он деловито и скрупулезно посвящает меня в свою историю, то и дело сбивая волнение ритмичным постукиванием трубки.

Сын ученого-физика и главврача крупной больницы, Влад вырос в атмосфере библиотечной сосредоточенности и содержательного семейного досуга. Рано начав читать и к отрочеству освоив внушительный список классического наследия, мальчишка сам не заметил, как оказался филологом. Филфак окончил с блеском, был любимцем ведущих профессоров, которые прочили Владиславу блестящую научную карьеру. Они как будто даже и не ошиблись: все у него получалось — своевременная кандидатская, вакансия на кафедре, авторский спецкурс. Еще несколько лет целенаправленной карьеры — и быть бы ему в неполных сорок доцентом филфака. Но глобальный государственный кризис смешал все карты, поставил науку на грань выживания. А Владислав — при его потомственной интеллигентности и искреннем бескорыстии на карьерном подъеме — все же психологически оказался не готов к бедности.

И вот лет пять назад он решился на крутой вираж в своей профессиональной судьбе: обучившись у друзей-математиков сноскому владению компьютером, оставил кафедру и перешел на службу в маркетинговую фирму. Успехи на

новом поприще не заставили себя ждать. Быстро обзаводясь новым кругом знакомых, Владислав стал каждые полгода переходить из фирмы в фирму, при этом постоянно повышая свой статус. Поработал в рекрутинговой компании, в консалтинговой, в крупном холдинге и, наконец, успешно пройдя конкурс на замещение вакансии, занял престижное место в российско-американском консорциуме, производящем эксклюзивное программное обеспечение.

Этот высший рубеж его второй карьеры приносил немалое удовлетворение высоким заработком, частыми зарубежными командировками и возможностью совершенствовать английский. Через полгода его продвинули еще на ступеньку. Сообразительный, быстрый, всегда вежливый с начальством и корректный с подчиненными, Владислав стал менеджером среднего звена. В самых смелых мечтах он не исключал приглашения в Штаты, из дочерней фирмы в материнскую, и внутреннее готовился к долгожданной разлуке с родиной...

И тут неожиданно произошел надлом. Забарахлил «мотор», кардиограмма показывала неприятные сбои. Лечение в Альпах на время нормализовало ритм. Но вскоре по возвращении из Швейцарии Влад слег надолго. Врачи стали сокрушенно качать головами и советовать резко сбавить нагрузку. Для честолюбивого мужчины это означало добровольный отказ от карьеры. Как сын врача высокой квалификации он понимал, что выбора нет: будешь упорно жать на газ — неизбежно съедешь в кювет.

Помучив себя и близких, Владислав принял трудное и мужественное решение: ушел из консорциума в фирму средней руки, каковых он сменил немало. Разумеется, руководителем направления. Более того, ушел к своим ребятам. В его группе было двое подчиненных. Один — давний приятель и в прошлом учитель Владислава по компьютерной грамоте, другой — товарищ юности, однокашник, нынешним своим положением целиком обязанный Владу.

Первое время с друзьями работалось хорошо. Зная о недавнем надломе в здоровье, они берегли Влада, старались не перегружать мелочами, поддерживали в своей маленькой группе веселые, шутливые отношения.

Вскоре, однако, Никита, педагог и бывший компьютерный наставник, стал с очевидностью тянуть одеяло на себя. Энергичный, услужливый, он быстро оказался незаменимым, охотно внедрялся в дела сотрудников, многим толково и дельно советовал, помогал в мелочах. Его постоянно хорошее настроение, добрый голос и готовность прийти на помощь вывели Никиту в лидеры коллектива.

Женька, однокашник и участник студенческих пирушек, обнаружил недюжинную работоспособность. Частенько засиживался на службе до ночи, понемногу перестроил технологию работы группы под себя, обеспечил свою незаменимость в делах. И кроме этого, по-прежнему преуспевал в организации пирушек, пикников и походов. Без Женьки фирма теперь была бы сборищем одиночек, — именно он ее скреплял и объединял, правда, непонятно, ради какой цели.

На этом фоне — двух разных, но по-своему энергичных подчиненных-лидеров — роль Владислава свелась к формальному руководству. Третий, хотя все еще главный лидер вскоре мог обнаружить свою ненужность. Прозорливый Влад понял эту угрозу для себя. Но порядочность и воспитанность исключали какие-либо формы вражды по отношению к друзьям. Он их не винил — просто видел, что его время уходит, их — приходит. Эти откровенно мрачные мысли усугубляли хандру, все чаще выбивали Влада из колеи. С друзьями-подчиненными он не мог делиться своими переживаниями, с начальством — тем более. У Влада появилось навязчивое ощущение жизни как воды, ускользающей сквозь пальцы.

К тому же в последнее время появились голодные боли. Обследование показало зарубцевавшуюся язву. Строгая диета отнимала последние силы, а сдерживаемая раздражи-

тельность пугала Влада, предвещая скорую потерю даже шаткого благополучия.

Вот в каком состоянии застал я своего давнего друга. Несвойственная ему неуверенность, мрачные предчувствия, чрезмерно острый психологический рентген, которым он постоянно просвечивал сослуживцев, и вконец расшатавшееся здоровье свидетельствовали о кризисе личности. Может, это как раз то, что принято называть кризисом среднего возраста. Влад то и дело говорил о необходимости уйти из фирмы. Но куда? Чем добывать пропитание семье? Эти вопросы донимали его слишком долго. Потому, видно, трубка постукивала о край пепельницы так часто и резко.

Поняв суть навалившихся невзгод, я приступил к социологическому анализу. С типом личности самого Влада никаких сомнений не было, я знал его давно. Это ГЕКСЛИ, интуитивно-этический экстраверт. Обычно веселый, балагур, слегка задиристый, он позволяет себе быстрые, достаточно категоричные, но неизменно точные суждения о людях, ясно видит, от кого чего следует ожидать. Немного склонный к мистике, любитель и знаток всего непознанного, он внимателен к предчувствиям, знакам судьбы, суеверен, присматривается к разного рода совпадениям. Влад отслеживает фазы Луны, смену солнечной активности, доверяет публикующимся гороскопам, все разноречивые прогнозы доморощенных Нострадамусов примеряет к себе. При этом он контактен, легко сходится с людьми и без каких-либо комплексов манипулирует ими.

Прежде всего я хотел разобраться, чем вызван физический надлом Влада, навалившиеся недуги, потеря столь ему необходимого в жизни куража. Еще раз порасспросив его об особенностях последних нескольких мест работы, убедился, что надломил Влада консорциум, о потере места в котором мой друг не перестает сожалеть.

Эта по-армейски строгая фирма с ее почти воинским внутренним уставом, расписанным по часам и минутам регламентом, четкой субординацией и детальной отчетно-

стью, забюрократизированностью каждого шага выявляет типично МАКСИМОВСКУЮ, логико-сенсорную интровертированную структуру. В такой фирме успешно делают карьеру люди, предрасположенные к абсолютному порядку и корпоративной дисциплине. Таких в самом деле было много вокруг Влада. Да и вообще, где царствуют компьютеры, всегда раздолье для логических интровертов — РОБЕСПЬЕРОВ и МАКСИМОВ. Но именно они являются для ГЕКСЛИ контролерами и конфликтерами, то есть постоянно бьют людей этого типа по уязвимой логике. Кроме того, сам по себе компьютер — техническое существо, с которым Влад почти сроднился, по типу «личности» МАКСИМ, то есть опять же конфликтер. Сейчас уже не так дико звучат слова «тип личности» применительно к «железке» — каждый поработавший с компьютером поймет, что это не метафора.

Вот, на мой взгляд, главная причина кардиоаритмии и язвы желудка у моего друга — длительное и социально значимое пребывание в угнетающе действующей ревизионно-конфликтерской среде. В том, что заболевшее сердце вынудило Влада уйти из консорциума, его спасение. Пусть уж лучше «мотор» предупредительно забарахлит и потребует перемены в жизни, чем внезапно и окончательно остановится — бывает ведь и такая реакция на длительное конфликтное воздействие.

Итак, удачно начинавшаяся карьера компьютерщика не состоялась в среде соционических антиподов (кстати, и генеральный директор консорциума, судя по описанию Влада, — а он характеризует людей ярко и точно, — МАКСИМ). Влад спустился на один уровень, если измерять по шкале социального престижа, но и на нынешней службе дела у него не заладились.

Подробно расспросив о личностных особенностях нынешних друзей-подчиненных, я определил и их социотипы. Никита — ГЮГО, этико-сенсорный экстраверт, а Женя — ДЖЕК, логико-интуитивный экстраверт. Разуме-

ется, трем экстравертам, лидерам в одной группе тесновато. Но даже не это основная проблема. ГЮГО — передатчик социального заказа для ГЕКСЛИ, а ДЖЕК — приемник. Выходит, Владислав находится с обоими сослуживцами в одном и том же асимметричном типе отношений, но Никита передает заказ своему бывшему ученику, а Женя воспринимает заказ от руководителя.

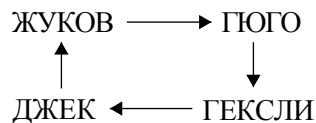
Разобравшись в этом, я предположил, что для Владислава более утомительны отношения с Никитой, чем с Женей, постоянно хочется избежать его подсажек, заботы, нравочений, сделать не так, как он рекомендует, а наоборот. Влад согласился. И признался, что чувствует себя в группе гораздо комфортнее, когда Никита привычно оказывает очередную услугу где-нибудь в другом подразделении. А находящийся рядом Женя его ничуть не напрягает — напротив, его вечная возня с «железками» даже создает производственный уют. «Зато Женя, — отваживаюсь на предположение, — ищет случая улизнуть от твоего общества?» — «Так и есть», — нехотя признает мой собеседник. Еще одна линия передачи социального заказа. И тоже требует увеличения психологической дистанции.

Теперь картина прояснилась. Профессиональный филолог, по-своему решая проблему выживания в рыночных условиях, перешел на работу с компьютерами. Вот первая серьезная ошибка Влада, вполне простительная, если учесть, что он не знает соционики, но от этого не менее травматичная для его здоровья. Получив множество ударов по уязвимому блоку логики, Влад незаметно для себя выработал комплекс — стремление уйти от ответственности за принятие решений и результаты своей деятельности. Именно этот комплекс дает человеку неосознаваемый толчок к поиску социальных заказчиков и подзаказных. Несмотря на то что на нынешней службе Владислав — руководитель, в окружении передатчика и приемника он реализовал эту свою психологическую потребность — уход от ответственности. Двое его подчиненных работают доста-

точно автономно, центробежные силы разгоняют всех троих прочь от общего дела, и лишь старые связи позволяют поддерживать отношения.

Можно ли улучшить положение моего друга, не прибегая к столь нежелательному методу, как еще один уход с работы? Попытаться найти дуального партнера, ГАБЕНА? Конечно, неплохо бы, но среди описанных сослуживцев таковых не просматривается. Отыскать тихую психологическую гавань — четвертую квадру, к которой принадлежит социотип ГЕКСЛИ? Но даже если помочь ему в этом, Никита и Женя все равно останутся рядом. Полная кадровая перетряска группы нереальна, да и тактичный Влад наверняка не стал бы покупать личный комфорт ценой ухудшения условий работы своих друзей.

Итак, следует исходить из имеющейся цепочки ГЮГО — ГЕКСЛИ — ДЖЕК. Но ведь это почти полное, незамкнутое кольцо социального заказа. Недостаёт лишь четвертого элемента — человека, по типу личности ЖУКОВ. Окажись он в группе, и кольцо замкнется:



В этом кольце все четверо — заказчики для одного партнера и приемники от другого. Все находятся в равном положении. Асимметричные отношения преобразованы в симметричные — в масштабе всей группы в целом.

Я подробно объяснил Владиславу, каков собой ЖУКОВ: уверенный в себе, сильный, волевой человек, не боящийся экстремальных ситуаций, умеющий взять на себя полноту ответственности. Ох, как было бы хорошо для Влада дополнить группу таким человеком, отдать ему часть инициативы, особенно в стихийных, труднопредсказуемых аспектах работы. Смело добавить к трем разбегающимся лидерам

четвертого. И тогда они парадоксальным образом перестанут убегать друг от друга, но, напротив, осознают новое единство целей.

Кольцо социального заказа как специфическая малая группа в соционе обладает интересными свойствами. В ней продуктивно работает, группа ориентирована на достижение высокого результата. При этом все партнеры равны, между ними устанавливаются уважительные отношения взаимного сотрудничества. Но существуют определенные правила поведения в кольце заказа, нарушение которых приведет либо к распаду группы, либо к созданию тяжелой, изнуряющей обстановки.

Внутри такого кольца запрещено общаться попарно — только всем вместе. Пары типа передатчик — приемник неустойчивы, подзаказный наверняка будет стремиться улизнуть от напряженного контакта или же начнет с безнадежным энтузиазмом в чем-то переубеждать заказчика. Еще хуже будет в парах ДЖЕК — ГЮГО и ГЕКСЛИ — ЖУКОВ, связанных отношениями суперэго: изнуряющие споры и попытки каждого добиться творческой победы над «соперником» обречены на взаимные изматывания и нулевой результат.

Еще одно правило — оптимальное время совместной работы кольца заказа не должно превышать получаса. Если за этот срок не мелькнула яркая идея, не сделан ощутимый шаг по совместному продвижению к цели, дальнейшие попытки лучше отложить на завтра.

И третье правило «коммунального общежития» в кольце заказа — общаться строго в сфере общих интересов. Никаких вечеринок, пикников и прочих междусобойчиков, — все равно ничего путного из них не получится.

Зато при соблюдении оговоренных условий работа в кольце заказа — высоковероятный путь к совместному успеху. В такой группе интеллектуальные и энергетические возможности партнеров раскрываются в полной мере. Ре-

ализуется эффект мозгового штурма, возможно коллективное прозрение.

Но что делать Владиславу до тех пор, пока не отыщется подходящий ЖУКОВ? Я ему посоветовал повесить на стене в рабочей комнате портрет кого-нибудь из ЖУКОВЫХ. Ну, например, «одноименного» маршала. Или фотографию Лужкова. На худой конец, порыться у завхоза в каптерке и притащить старый бюст Ленина. Не суть важно, кто замкнет кольцо заказа — лишь бы подходящий по типу личности партнер.

Пока проверить эффективность моих рекомендаций не удалось — нужно время. Но выход из тупика для Владислава намечен. Одно это — уже результат.

Не увольняйте конфликтера!

Во многих газетах приснопамятной эпохи застоя процветала рубрика «Наука — производству». В формульном виде она выражала идеологию «управляемой науки», предпочтение прикладных исследований фундаментальным. Только в последние годы, очнувшись от спячки, наука осознала тупиковое направление этой дороги к сиюминутному успеху. Соционика родилась в апофеозе застоя. Как Петр I повелел незаконорожденных записывать в художники, так наиболее дальновидные гуманитарии, познакомившись с соционикой, предсказали ей большое будущее. Но, увы, в благопристойном семействе признанных академическим официозом наук соционике места не было.

Во всем цивилизованном мире укоренение новой отрасли знания возможно только «сверху» — через научные симпозиумы, публикации в авторитетных журналах, разработки в лучших лабораториях. В нашем «наоборотном» мире новорожденная наука вынуждена утверждать себя, идя «снизу», то есть пресловутым путем «наука — производству».

И соционика, едва встав на ноги, пошла именно этим путем. Рабочие бригады социоников появились во многих городах страны. В том, что соционика работает, лично у меня никаких сомнений нет. На шарлатанстве можно проехать один-два раза — годами не поездишь. Судьба соционики одновременно и печальна, и достойна: эта наука сама зарабатывает себе средства на дальнейшее развитие. Конечно, в гуманитарной сфере провести водораздел между теорией и практикой особенно трудно. Но объединить их под одной крышей — давнее стремление.

И вот с 1989 года в Новосибирске появился Институт соционики. Он мало похож на институт в привычном

понимании — ни длинных коридоров с курилками в конце, ни лабораторий с приборами и пробирками, ни ковровой дорожки в приемной директора. С другой стороны, это полноценный институт. Он существует при отечественной социологической ассоциации, структурно входит как подразделение в Сибирское отделение Академии наук, а финансируется дирекцией Сибирской ярмарки. Все, что зарабатывает институт внедрением практической соционики, идет на развитие теории. В этом смысле — нормальное научное формирование западного типа.

Я встретился с директором Института соционики Натальей Ремовной Якушиной и попросил ее рассказать о том, что такое практическая соционика и что ей удается.

—*Наташа, предположим, я, директор предприятия, прочитал о том, что существует такая наука соционика, которая грозит помочь навести порядок в межличностных отношениях в коллективе. Нашел вас. За свою работу вы, естественно, берете деньги. Сейчас ни один руководитель не выбросит их на ветер. Как я могу решить, стоит ли мне заключать с вами договор? И как вы обычно завоевываете доверие своих «клиентов»?*

—Это как раз ключевой вопрос нашего существования. В отличие от других институтов, мы не можем рассчитывать на авторитет той науки, которой занимаемся, — мы обязаны сами создавать ей этот авторитет. Чтобы вы, директор, готовы были оплатить наши услуги, мы должны при первой же встрече убедить вас, что оплата соционических услуг — выгодное дело. Слова здесь, конечно, не главное. Необходимо быстро и убедительно продемонстрировать вам нечто такое, после чего отпадут всякие сомнения. Приведу вам конкретный пример, как мы завоевываем доверие, не имея при этом формальных для него оснований (вы ведь знаете, что я по образованию не психолог, не социолог, а всего лишь преподаватель английского).

Итак, наша соционическая бригада пришла на прием к директору института. Собрались несколько руководителей,

они слушают наш рассказ о соционике и ее возможностях. Тем временем по реакциям присутствующих, их внешнему облику, манере говорить определяю их соционические типы.

К примеру, директор — ДЖЕК. Увидев идеальную чистоту в его кабинете и отменный порядок на рабочем столе, поняла, что это именно тот ДЖЕК, который слегка «завернут» на создании бытового порядка. Пошла на риск и, поймав удобный момент, вслух высказала предположение, разумеется, в ненавязчивой шутиливой форме, что директор приходит на работу на час раньше всех, а главное, до прихода уборщицы и моет пол, так чтобы он успел высохнуть и никто не оставил на нем следов. Раздался всеобщий хохот, а директор смотрел на меня разинув рот — попадание оказалось в десятку. Дальнейший разговор уже ничего не решал. Одна точно «вычисленная» деталь обеспечила доверие к соционике и к нашей рабочей группе. Через несколько минут мы подписали договор на проведение практического исследования в институте.

В другом случае беседую с руководителем, который сидит в немодном разношенном пиджаке со вздутыми локтями. Вижу, что это РОБЕСПЬЕР с его консерватизмом, нелюбовью к моде, привычкой к знакомым вещам. Понимаю, что он не очень склонен быстро доверять новому, зато его убеждают четкие логические построения, схемы. Ему я показываю таблицу интертипных отношений, долго вместе с ним разбираем прихотливые особенности ее структуры. Мое ожидание оправдывается: логика построений завоевала расположение РОБЕСПЬЕРА, и он проникся к соционике доверием.

—*Хорошо, аванс доверия получен. Теперь предстоит его оправдать. С чего вы начинаете?*

—С игры. Мы собираем тот коллектив или то руководящее ядро, в типологических особенностях которого предстоит разобраться. В нашей группе есть игротехник. Он-то и затевает игру, в которой люди слегка раскрываются, не

фиксируя, как, скажем, при тестировании, внимания на обратной связи. Когда люди раскованы, они перестают следить за тем, какое впечатление производят на других. Все становится типологически значимым — их реплики, шутки, смех, реакции на неожиданное, походка, почерк. Раздаем им маленькие анкеты с шутивными вопросами. Пока люди их заполняют, они думают, как правило, об одном: какая связь между вопросами связь и что можно установить по ответам. А связи никакой нет, и ответы нам не важны. «Прикрывая» какие-то одни зоны распознавания, наши подопытные раскрывают особенности почерка — очень информативный срез личности. У нас уже есть о определенных разработках. Допустим, почерк стабильный, малоизменяющийся свидетельствует о том, что человек относится к рациональному социотипу. Если почерк сам на себя не похож — перед нами иррациональный. Существует также много конкретных признаков, позволяющих идентифицировать почерк и социотип.

—*Это дополнительные сведения? А тест как таковой вы тоже предлагаете?*

—Нет, мы вообще отказались от тестирования. Вы ведь знаете, что приемлемого теста в соционике нет. Те, что созданы, в ряде случаев работают, а порой дают сбои. К тому же зачастую сам процесс тестирования психологически подталкивает человека к искажению информации.

—*Но ведь существуют проверочные шкалы, как, например, в американском тесте MMPI — своего рода детектор лжи.*

—Верно. Но искажение информации не всегда ложь. Бывает, человек, сам того не осознавая, «плывет» при ответах, стремясь выглядеть не таким, каков он есть. Когда это смещение не управляется логикой, его практически невозможно отследить. А это значит, у нас не окажется поправочного коэффициента. Поэтому тестов в нашей программе нет. Их заменяют игры. Играя, человек не фиксирует все свое внимание на сокрытии информации о себе. Даже если

у него была изначально подобная установка, он все равно непременно «зевнет» и раскроется как представитель одной из квадрантов, одного из социотипов.

После игры мы проводим собеседование с каждым из игравших, уточняем нюансы, снимаем спорные моменты, проверяем себя. Обычно «типировать» играющих два члена нашей бригады. Когда «диагнозы» совпадают, вопросов нет. Если же имеется расхождение, мы его устраняем в ходе собеседования.

—*Вы сообщаете членам обследуемого коллектива, кто к какому социотипу относится?*

—Ни в коем случае. В круг соционических понятий, по нашему убеждению, можно вводить лишь тех, кто заинтересовался этой наукой. Когда мотивация узнавания — получить сведения о себе, мы даем их человеку в общих терминах психологии, не определяя его позиции в соционе. Надо ведь иметь в виду, что мы приходим в действующий коллектив. Мы уйдем, а людям предстоит дальше жить и работать вместе. Нельзя оставлять их с негативной или поверхностно понятой информацией друг о друге и о характере взаимоотношений. А на преподавание основ соционики ни у нас, ни у них времени нет. К тому же часто предлагаемая людям информация о них самих вызывает у них протест.

—*Тогда каков же конечный результат вашей работы в коллективе?*

—В ходе игры и параллельного выявления социотипов мы определяем проблемы, существующие в данном коллективе. Проблемы как индивидуальные, так и межличностные. Кстати, не всегда они относятся к соционике. В нашей бригаде есть специалист по иридодиагностике, который исследует радужку глаза у всех членов коллектива. Это и дополнительная информация для нас, и зачастую важные сведения для самих людей. Бывает, иридодиагност обнаруживает такие явления, которые отодвигают соционику на второй план. Так, однажды мы работали в швейном цехе,

где были очень напряженные отношения между работниками. Обследование радужных оболочек глаз показало, что едва ли не у всех женщин заболевание геморроем, которое и вызывает повышенную раздражительность. Поэтому наша главная рекомендация руководству заключалась в необходимости всеобщего обследования в медсанчасти и последующего лечения.

В других ситуациях мы сопоставляем возможности социотипа, к которому относится каждый обследованный, с его должностными обязанностями. В этом соударении двух информационных массивов высекаются искры той истины, которую мы стремимся добыть и какую ждуг от нас заказчики.

—*Ну, допустим, вы определили, что директор — интроверт, а значит, от природы вообще не предрасположен к руководящей деятельности. Предположим также, что он окружен конфликтерами, заказчиками, контролерами. Что же вы ему порекомендуете — оставить свою работу? И за этот совет он вам заплатит по договору?*

—Вы почти точно обрисовали одну реальную ситуацию. Мы работали с коллективом редакции одной из сибирских газет. Главный редактор — ДЮМА. Человек этого социотипа очень контактен, легок в общении, способен даже возглавлять дело, но только не очень крупное, с не очень большим числом подчиненных. Масштаб редакции явно превосходил руководящие возможности редактора-ДЮМА. К тому же почти весь коллектив состоял из представителей γ- и δ-квадр. Мы предположили сильный дискомфорт руководителя и отсутствие взаимопонимания с подчиненными. Оказалось, когда мы работали в коллективе, редактор уже подал заявление об уходе.

—*Но рекомендации уйти самому или уволить кого-то из подчиненных несут «хирургический» характер и потому, наверное, редко когда встречаются людьми с удовлетворением...*

—Разумеется. Да мы и редко даем такие рекомендации. Мы вообще не позволяем себе активно вмешиваться в сло-

жившуюся структуру управления, понимая, как трудно в наших условиях менять работу, менять подчиненных, а тем более руководителей.

—*В чем тогда заключается результат вашей работы? За что руководитель платит?*

—Давайте посмотрим на примерах. Однажды мы параллельно работали в двух организациях и увидели, что заместитель начальника одной из них отлично вписывается в свою команду руководителей другой организации. Поделались наблюдением с начальником, он пригласил к себе подсказанного нами дуала. Вскоре состоялся переход с очевидным улучшением качества.

Бывает так. В одной должности совмещаются противоречивые функции. Скажем, замдиректора института занимается и кадрами, и контролем, и снабжением. Он интроверт, а снабженческая функция по характеру деятельности экстравертивна. Неудивительно, что именно этот аспект работы постоянно находился в провале. Зато среди руководства института нам встретился сотрудник, ярко выраженный экстраверт, явно расположенный к снабженческой работе. Мы посоветовали директору института произвести, хотя бы в порядке эксперимента, частичное перераспределение обязанностей. Он встретился с обоими коллегами, побеседовал с ними и легко добился согласия. Легко, по видимому, потому, что наша рекомендация соответствовала внутреннему настрою обоих. Не «хирургическое» манипулирование людьми, а «терапевтические» рекомендации, «гомеопатические» вмешательства в сложившееся функционирование, а еще больше — профилактика возможных осложнений в коллективе, прежде всего в управленческом звене, — здесь я вижу большие возможности соционики.

На одной фирме исполняющим обязанности директора работал ДЮМА, два его зама — ДЖЕК и ДРАЙЗЕР. Все было достаточно терпимо до тех пор, пока руководитель не принял на работу старшего экономиста, по типу ДОН

КИХОТА. Тотчас возникла острая конфронтация двух конфликтных диад. Замы, до того вполне лояльные к шефу, начали под него «копать» и вскоре, обвинили в необдуманном расходовании средств. ДЮМА действительно щедр в тратах, не всегда просчитывает эффективность расходования. Новоявленная дуальность помогла ему заручиться поддержкой старшего экономиста. Когда он убедился, что траты не входят в противоречие с законом, стал смелее и принял вызов оппонентов. Мы оказались на фирме на излете конфликта, когда уход заводов был предreshен. В этом случае нам не удалось погасить конфликт, но мы столкнулись с тем, что конфликтеры ДЮМА и ДЖЕК долгое время неплохо ладили друг с другом. Пока вторая конфликтная пара ДРАЙЗЕР — ДОН КИХОТ не обострила противостояние. Мы вообще пришли к выводу, что в управленческой сфере довольно часто встречаются конфликтные отношения. Если деловые пути конфликтеров не пересекаются, люди могут уважать друг друга и неплохо ладить. В этом случае надо следить, чтобы ситуация не менялась и не приводила их к столкновению. Иначе сосуществование окажется малореальным.

— Вот, наверное, когда особенно важно не углубляться в соционическую «кухню»: ведь стоит лишь назвать людей конфликтерами — все равно что облить их бензином — дальше только жди малейшей искорки.

— Да, отсюда наш принцип: сообщать людям только позитивную информацию.

— А есть у вас обратная связь с заказчиками? Как проверить, помогло ли ваше внедрение во внутреннюю жизнь коллектива?

— Мы даем руководителю рекомендации, а после их внедрения обычно спрашиваем людей, помогли ли им произведенные изменения. Чаще всего люди соглашались с нашими выводами. Был даже такой случай: директор по завершении нашей работы отказался платить по договору, заявив, что данные нами рекомендации малоэффективны.

Мы собрали коллектив, спросили мнение людей — оно оказалось противоположным. Директору пришлось, во-первых, заплатить по договору, во-вторых, серьезно задуматься о своем расхождении во взглядах с коллегами, далеко не единственным. Кстати, среди наших рекомендаций директору была и такая: больше прислушиваться к мнению подчиненных, не стремиться к авторитарным методам руководства.

— Скажите, когда вы начинаете работать в каком-то сложившемся коллективе, предположим, достаточно благополучном, нет ли опасности того, что, вторгаясь в такие тонкие структуры его организма, как межличностные отношения, вы нарушите его гомеостаз? Не было ли у вас случаев, когда руководитель отказывался от ваших услуг, чтобы быть от греха подальше? К тому же вы сами тоже живые люди, относитесь к конкретным социотипам. Не можете ли вы своим появлением привнести в коллектив нежелательные типы отношений?

— Бывает, конечно, с нами не спешат заключать договор. Но это скорее от незнания и консерватизма. Если коллектив гармоничен, мы не сможем ему повредить. Так же, как медосмотр не может быть опасен здоровому человеку. А больному он просто необходим. Наше вторжение как конкретных людей тоже не страшно. Во-первых, мы остаемся в стороне от производственного процесса и не завязываем постоянных, прочных межличностных связей. Во-вторых, наш метод работы — игра. А игра всегда немного шутка. Это подстраховка от слишком серьезных переживаний происходящего. Да и потом наше появление вовсе не обязательно должно приводить к каким-то переменам. Наоборот, случается, мы приходим в коллектив и предостерегаем его от готовящихся перемен.

Право на обобщение

Опыты изучения интегрального социотипа

Мы любим и привыкли обобщать. Сами осознаем всю относительность и этическую зыбкость обобщений, касающихся больших групп людей, но часто не можем себя переусилить.

Кто не сталкивался с утверждениями типа «французы галантны» или «немцы аккуратны». Вряд ли кто возьмется оспорить истинность этих утверждений. Но их социальная опасность заключается в том, что если эти обобщения верны, то нельзя отказать в справедливости и другим, связанным с не столь положительными качествами больших групп. Отсюда до расизма или шовинизма — всего шаг. Строго рассуждая, утверждение учительницы, говорящей ученикам седьмого «Б»: «Седьмой «А» понятливей, чем ваш класс», — неотличимо от расистского.

Но совсем не обобщать тоже невозможно. Где же допустимый предел? И как в подобных рассуждениях оставаться на объективных позициях?

Ответы на эти вопросы ищут многие социологи, психологи и другие обществоведы. Интересный подход к данной проблеме наметился в соционике, которая оперирует понятием «интегральный соционический тип». Что это такое?

Представьте себе неслучайный коллектив, состоящий из индивидов. Каждый из них относится к некоему социотипу. Но все индивиды, вместе взятые, образуют живой организм, характеризующийся своими особыми качествами, а значит, этот организм — коллектив — тоже может быть отнесен к определенному социотипу. Причем к такому, представителей которого среди индивидов, составляющих коллектив, может и не быть. Иными словами, интег-

ральный социотип — это та форма, та спецодежда, которую надевает каждый член данного коллектива, чтобы решить поставленную задачу.

До сих пор об интегральном социотипе судили на глазок, обобщая согласно своему наблюдательскому опыту. Отсюда и выходило: седьмой «А» — сообразительный, а грузины — мастера тостов.

Соционики делают попытки определения интегрального типа коллектива строго научно, объективно.

Возвращение МАКСИМА

Одну из таких попыток предпринял киевский соционик, психолог средней школы № 98 г. Киева Виктор Пятницкий. Он поставил перед собой задачу определить интегральный социотип преподавательского состава школы.

Виктор составил анкету, каждый вопрос которой представляет собой шкалу с двумя полюсами. Например, слева написано: «энтузиазм», а справа — «спокойная уравновешенность». Между этими полярными понятиями ряд цифр: 3—2—1—0—1—2—3. Левая тройка означает крайнюю степень энтузиазма в учительском коллективе, правая тройка — соответственно, абсолютную уравновешенность. Промежуточные цифры означают притяжение к тому или иному полюсу. Аналогично в анкете представлены противоположные понятия: «эстетика — обыденный вкус», «борьба интересов — уступчивость»... Всего 16 пар.

При составлении вопросов автор анкеты постарался учесть столь важное и неочевидное обстоятельство, как восприятие вопроса не отдельной соционической функцией, а целым блоком, скажем, эго или суперид. К примеру, термин «дисциплина» окрашен в логико-сенсорные тона (недаром его так любят начальники ШТИРЛИЦЫ и исполнительные чиновники МАКСИМЫ). А понятие «систематичность» наиболее полно воспринимается как

логику-интуитивное (это излюбленное слово аналитиков РОБЕСПЬЕРОВ и руководящих технологов ДЖЕКОВ).

Согласно соционике каждый из 16 психотипов качественно описывается восемью видами информационных потоков. Хитрость составленной Виктором Пятницким анкеты в том, что каждый вид информационного потока соответствует двум пунктам анкеты.

Мало того, что требуется точно составить вопросы, заранее представляя, какие блоки сознания и подсознания опрашиваемого окажутся включенными при обдумывании ответов. Необходимо правильно настроить респондента на ответы — так, чтобы он осознавал и ощущал себя не просто как отдельную личность, но как представителя конкретного коллектива — в данном случае педагогического коллектива школы. Формирование такого настроения у интервьюируемых — элемент коммуникативного искусства, поэтому общая научная достоверность эксперимента, конечно, снижается. Но мы и не вправе требовать от соционики репрезентативности точной науки: ведь объект исследования — человек, а значит, результат заведомо вероятностный.

После того как учителя обвели кружками по одной цифре в каждом вопросе, соционик подсчитал данные по собранным анкетам и выявил статистически преобладающие качества в данном педагогическом коллективе.

Получилось вот что. Учительский коллектив адекватно описывается информационной моделью «логику-сенсорный интроверт», или МАКСИМ. В переводе на обиходный язык это значит, что все учителя данной школы, вместе взятые, представляются личностью строгой, мыслящей конкретно, любящей системность и порядок во всем, всегда придерживающейся установленных правил, ценящей дисциплину и субординацию, систему приказаний сверху вниз и отчетности снизу вверх.

Пятницкий перепроверил полученный результат еще двумя независимыми методами.

В социологии существует такое понятие, как когерентность, иначе — согласованность ответов респондентов. Измеряют ее по среднеквадратичному отклонению. Если оно слишком велико, «общий знаменатель» коллективного мнения не очень показателен — в таких случаях иронично говорят о замере средней температуры по больнице. Когда среднеквадратичное отклонение мало — опрос дал надежный результат. Другой проверочный параметр — частотное распределение ответов на вопросы анкеты. Если график этого распределения по баллам от минус трех до плюс трех имеет ярко выраженную вершину, значит, опрашиваемый коллектив дал внятный ответ. Если ответы респондентов распределялись более или менее поровну по баллам, «размазались», — коллективный ответ можно считать невнятным. Если на кривой просматриваются два максимума, значит, ответ оказался двусмысленным.

Так вот, два этих способа статистической проверки надежности полученных ответов дали положительный результат.

Значит, все приведенные выше обобщенные характеристики преподавательского коллектива объективны. Такое обобщение имеет право на существование.

Еще до проведенного исследования соционики-теоретики Виктор Гуленко и Владимир Ермак высказывали суждение о том, что советская школа работает как логику-сенсорный интроверт. Их предположение подтвердилось на конкретном примере киевской школы № 98, во многом, разумеется, унаследовавшей качества советской школы в целом.

Другие структуры, описываемые той же информационной моделью, — это армия, большой иерархически организованный коллектив чиновников, а также вся административно-командная система СССР в целом. Вряд ли вызывает удивление тот факт, что некая школа работает по тем же законам. Однако типов в соционике 16. И точное попадание в один из них должно свидетельствовать как об объективности данной науки, так и о репрезентативности исследования.

Осторожно: гуманитарии

Подобный анализ коллектива, но не учительского, а школьного класса, провели московские практикующие соционики Елена Удалова и Татьяна Прокофьева. По заказу научного сотрудника Института социологии РАН они провели социоанализ десятого гуманитарного класса московской школы № 218. Обследовать удалось 15 учеников из 20, обучающихся в классе. Проведенное соционическое тестирование дало такие результаты:

сенсорика/интуиция: 6/9
экстра-/интроверсия: 6/9
рациональность/иррациональность: 9/6
этика/логика: 11/4

Исходя из этих показателей, легко заметить, что в классе преобладают этики, интуитивные, интроверты, рационалы. Значит, интегральный тип — этико-интуитивный интроверт, или ДОСТОЕВСКИЙ. Первый же естественно вытекающий из этого результата вывод: ребята были грамотно профессионально сориентированы — ДОСТОЕВСКИЙ как раз относится к клубу гуманитариев (с преобладанием в блоке сознания этики и интуиции)¹.

Действительно, любимые школьные предметы в этом классе — история и иностранные языки. Планы на ближайшее будущее большинства учеников — поступление в вузы гуманитарного профиля.

В соответствии со своими соционическими типами ребята понимают общение:

как обмен эмоциями — 4
как обмен информацией — 2

¹ «Клубами» в соционике называются малые группы, включающие по четыре социотипа, каждая с идентичными для этих социотипов функциями блока «эго». В нашем примере — все этико-интуитивные и интуитивно-этические, т. е. ДОСТОЕВСКИЙ, ГЕКСЛИ, ГАМЛЕТ и ТУТАНХАМОН.

как предложение делового сотрудничества — 2
как обмен знаками душевной привязанности — 7

Из этого можно заключить, что в данном классе информацию следует подавать в эмоционально окрашенной форме, демонстрируя личное отношение к предмету. Ни формулы, ни графики, ни таблицы без «одушевления» содержащейся в них информации восприниматься не будут.

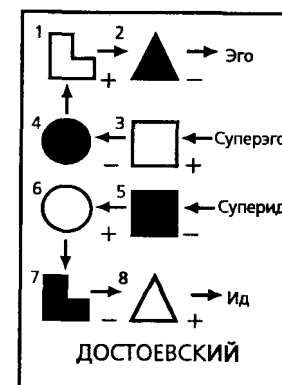
По поведению людей в стрессовой ситуации класс выявил следующее распределение:

стрессоустойчивые — 2
стрессотренируемые — 4
стрессотормозные — 4
стрессонеустойчивые — 5

Преобладание стрессонеустойчивых свидетельствует о том, что стрессовые ситуации могут стать слишком тяжелыми и даже разрушительными для данного класса. Значит, ровная, сдержанная атмосфера в классе — условие его нормальной работы. Об этом, конечно, должны знать все работающие с ребятами учителя.

Анализ точек наименьшего сопротивления показал, что в данном классе болезненно воспринимается обсуждение нецелесообразных действий, навязывание поручений, дидактическое давление, а также обсуждение плохого самочувствия и разговоры о неэстетичном. Иначе говоря, интегральный социотип класса уязвим по сенсорике.

Важнейшая сторона социоанализа коллектива — рассмотрение имеющихся внутри него взаимоотношений. 15 человек распределились по 10 социотипам. Их связывают между собой все 16 типов отношений. При этом комфорт-



ных пар относительно немного: 3 дуальных, 5 полудуальных, 10 зеркальных; дискомфортных много: 6 конфликтных, 19 контрольных, 5 пар полной противоположности, 8 — суперэго, 6 квазитожественных. В классе представлены два кольца ревизии: первое — замкнутое, включает 8 человек, второе — незамкнутое, включает 4 человек. 12 из 15 учеников «вписаны» в кольца ревизии, из них только двое защищены дуалами. Из-за этого в классе напряженная обстановка, постоянное почти всеобщее ожидание стрессогенных воздействий со стороны товарищей.

Распределив интертипные отношения по функциональным группам, исследователи получили такую картину соционического микроклимата:

рабочая команда — 30 баллов
 исследовательская команда — 23 балла
 теплая компания — 21 балл
 воспитательный коллектив — 26 баллов

Видно, что преобладает настрой на целенаправленную деятельность и на дисциплину, а отнюдь не на интересы к знаниям и дружеское общение.

В ходе работы в классе соционики заметили любопытную подробность. Даже при наличии большого количества свободных парт ребята по собственному желанию рассаживаются так, что впереди или сзади часто оказывается конфликтер или контролер (подконтрольный). Это указывает на высокую степень психологического напряжения, связанного, вероятно, с актуальностью проблем выбора жизненного пути. Соционики рекомендовали учителям не форсировать эту тему, чтобы не стимулировать и без того высокое чувство ответственности.

Класс без осмысленной помощи взрослых не сможет самостоятельно снять внутреннее напряжение: для этого у коллектива недостаточно логики действий и запасов стрессоустойчивости. Избыток тяжелых, изнуряющих интертипных отношений также не способствует созданию уютной обстановки.

«Моя хата с краю»

Любопытное понимание того, какова структура интегрального социотипа нации, предложил системотехник-соционик Владимир Давидович Ермак. Он поставил в соответствие четыре информационных уровня социотипа — ид, суперид, суперэго и эго — четырем подструктурам нации. Получилась такая картина. Уровню «ид» (коллективное бессознательное К. Г. Юнга) соответствует понятие «народ». Уровню «суперид» (суггестия — внушение, по соционической модели А) соответствуют условно выделяемые «лучшие люди» нации. «Суперэго» (уровень проблем) сопоставлен с чиновничеством. И наконец, «эго» (уровень сознания) совпадает с небезызвестной «прослойкой» — интеллигенцией (вопреки острослову Ильичу, все-таки именно мозгом нации, а не чем-то иным).

Эту раскладку В. Ермак проиллюстрировал на примере украинской нации, интегральный социотип которой — этико-сенсорный интроверт (ДРАЙЗЕР).

Легко убедиться, что типичный украинец адекватно описывается этой моделью. Уровень «ид» — бытовые prolongations, своего рода автопилот. ○ — сенсорика ощущений: комфорт, уют — это и чистенькие украинские хатки, ново выбеливаемые каждой весной, и цветастые рушники, и ухоженные палисадники. ■ — эмоциональная этика: радушие, гостеприимство, лиричные украинские песни. Уровень «суперид» — суггестия. Украинцы внушаемы по деловой логике (не потому ли американцы, дуалы, так эффективно доказали Украине преимущества НАТО?). Мобилизовать их легко по интуиции времени — △: увлечь перспективами, проектами и прожектками (перечитайте, к примеру, «Майскую ночь» Н. Гоголя). «Суперэго» — уровень осознания проблем, социальных норм и опыта. Логика соотношений (□) — не самый сильный козырь украинского интеллекта, здесь больше голословных обобщений и

абстрактных мудрствований. Уязвимое место условного украинца — интуиция возможностей (▲), от него нельзя требовать точного знания, кто на что способен, нельзя упрекать за плохой расчет резервов и потенциальных способностей. Уровень «эго» — сознание, или, другими словами, социальный блок. Этика отношений (□) — то, в чем человек данного социотипа наиболее силен. Он видит и знает, как к нему относятся другие, стоит на страже морали и нравственности, консервативен в охране накопленного морального опыта (недаром в украинских домах так сильны и незыблемы традиции воспитания, почитания старших, в сельских семьях дети до сих пор обращаются к родителям на «вы»). Творческая волевая сенсорика (●) выражает готовность к обороне, очерченность своего пространства («Моя хата с краю» — пословица именно украинская).

Это исследование В. Ермака получило неожиданное подтверждение, в объективности которого трудно усомниться. В республиканской газете «День» были опубликованы результаты исследования, проведенного социологической и маркетинговой службой «СОЦИС-Геллап». 1200 человек старше 16 лет, которые репрезентативны для всего населения Украины, выбирали варианты ответов на вопрос «Какие черты, по Вашему мнению, наиболее присущи нашему народу?».

Вот как распределились ответы:

- пассивность, надежда на то, что кто-то другой решит наши проблемы — 48%
- стремление мирно, путем компромиссов решать социальные конфликты — 34%
- индивидуализм, неспособность к совместному преодолению трудностей — 30%
- жажда личного обогащения за счет других — 28%
- доброта и открытость — 24%
- хитрость — 23%
- законопослушность — 19%
- стремление к общественному порядку — 16%

Легко понять, что представленный по результатам опроса ИТИМ¹ украинского народа вполне соответствует типу ДРАЙЗЕР.

Этносоционика, думается, весьма перспективна для использования в сфере международных отношений, геополитических прогнозов (недаром В. Ермак неоднократно приглашался для консультирования в МИД Украины). Но и велико искушение перейти трудноуловимую грань между научным анализом и спекуляциями, не свободными от шовинистических предрассудков. К счастью, соционики, занятые исследованиями интегральных социотипов, осознают, судя по их словам, такую опасность, и хочется надеяться, результаты этих исследований не окажутся наукообразной игрушкой в нечистоплотных руках.

Интегральный социотип, по словам В. Ермака, — важная характеристика всякой неслучайной группы, или того, что Аристотель называл «большой личностью».

Кто виноват?

Интегральный социотип обследованного московскими социониками гуманитарного класса совпал с типом гуманитарной интеллигенции России (определение Аушры Аугустиновичюте). Думается, это неслучайно. Проблемы, подмеченные в школьном классе, можно с известной вероятностью экстраполировать на российскую интеллигенцию (ДОСТОЕВСКИЙ). Если учесть, что интегральный тип российского народа — интуитивно-этический интроверт, или ТУТАНХАМОН (другой, более уместный в данном случае псевдоним социотипа — ЕСЕНИН), становятся понятны вековые проблемы российской интеллигенции. Хотя она имеет общий с народом «клубный» интерес, вза-

¹ ИТИМ (интегральный тип информационного метаболизма) — понятие, введенное киевскими социониками В. Ермаком и Т. Румянцевой (см. ниже).

имоотношения квазижизни малопродуктивны для действительной взаимопомощи. Не отсюда ли вечное «достоевское» самоощущение вины интеллигенции перед народом?

Изучение интегральных типов больших групп — перспективное направление для общественных наук.

Знание социотипов конкретных групп людей может предотвратить многие ошибки, в том числе и роковые, в отношениях с ними. К примеру, все мы свидетели грубых ошибок российской дипломатии в течение последних лет — в отношениях со странами Балтии или Украиной, с Чечней, населением Кузбасса и Приморья. Некоторые ошибки имеют высокую цену — тысячи загубленных жизней. Впереди необходимость грамотно строить отношения с такими непохожими, малоизученными и новыми для России интегральными типами, как население Крыма, движение «Талибан», военно-политическое руководство НАТО. Похоже, без привлечения соционики мы не застрахованы от новых ошибок, цена которых — мир и спокойствие на нашей земле, а то и само существование России.

Информационный психоанализ

С берегов Волги пришла новость, которая может оказаться вехой в истории науки: в конце 1996 года была защищена первая кандидатская диссертация по соционике. Отныне всякие утверждения типа «соционика — не наука, а научно-образно изложенная система предрассудков» теряют право на существование, поскольку авторитетный ученый совет Всероссийской аттестационной комиссии официально признал научное исследование костромского психолога Ирины Самойловой, проведенное методами соционики.

Собираясь рассказать о научной работе Ирины Геннадиевны, я никак не думал, что придется отвлечься собственно от соционики. Однако разговор исключительно о науке в данном случае невозможен.

Встретившись в центре Костромы с Ириной Геннадиевной, я услышал:

—Вы сами не знаете, что спасли мне жизнь.

—???

—Давайте сначала посетим одно место, это здесь, недалеко, — и вы все поймете.

С нескрываемым удивлением я последовал за необычной собеседницей. Через несколько минут мы оказались на территории 1-й Костромской горбольницы. Вошли в заднюю дверь одного из корпусов. Видно было, что все дорожки здесь хоженные: Ирина Геннадиевна шла уверенно, как по собственной квартире. Раскрыв одну из дверей, она предложила мне тихонько заглянуть. Я увидел двух людей, лежащих возле каких-то устройств, с которыми руки пациентов были связаны множеством трубок и проводов.

—Это отделение гемодиализа. Здесь больным с почечной недостаточностью прогоняют кровь через аппарат «ис-

кусственная почка». Без такой процедуры очистки крови они уже не способны жить. Они приходят сюда через день, проводят здесь по несколько часов. Если не отыщется подходящая почка от погибшего в аварии здорового человека, которую можно пересадить, такой больной не протянет и нескольких лет.

Предваряя мой вопрос об иной теме нашего разговора, Ирина Геннадиевна сказала:

— Как и эти люди, я проводила здесь мучительные дни, осознавая всю тяжесть своего положения: найдется ли для меня «моя» почка, соберут ли мне огромную сумму денег, необходимую для операции трансплантации, я не знала. Отсчитывать долгие месяцы, годы изнурительных процедур, не имея цели в жизни, отдушины, крайне сложно. Вот в этот тяжелый период мне попался в руки журнал «Охрана труда и социальное страхование» с вашими статьями по соционике. Никаких книг еще не было, работы Аушры Аугустинавичюте еще не издавались. Но по журнальным статьям я поняла: это как раз то, чего мне так не хватало. Соционика помогла мне осмыслить и свести воедино накопленный за несколько лет работы материал. На этих кушетках, где сейчас мучаются другие пациенты, я писала свою диссертацию.

Жизнь, одно время висевшая на волоске, продолжилась и состоялась. Друзья и знакомые собрали необходимую сумму денег, несчастье помогло: появилась почка трагически погибшего человека, совместимая с организмом Самойловой по множеству параметров. В Москве сделали операцию по пересадке органа, после которой Ирина Геннадиевна вернулась к полноценной жизни. Защитив в Ярославле диссертацию, она получила степень кандидата психологических наук, преподает в Костромском педагогическом университете, читает курс основ соционики.

Параллельно с преподаванием она работает психологом-консультантом в областной общественной организации инвалидов и пенсионеров «Общество помощи диализ-

ным больным». В Костроме проходят гемодиализ 20 человек. За счет бюджета области решено каждый год двух-трех из них отправлять на операцию по трансплантации. Ирина Геннадиевна помогает этим людям адаптироваться к непростым условиям жизни: подсказывает, чем лучше питаться, какие принимать лекарства, как изменить характер своей работы... Здесь важны и ее личный опыт, и способность профессионального психолога помочь человеку в критический период его жизни.

Разумеется, на ученом совете никто не говорил о гемодиализе, о трансплантации, никаких скидок на особые обстоятельства диссертанту не делалось. Более того, ученые коллеги с особенной настороженностью вникали в нюансы новой методологии, впервые столь смело предложенной психологом.

Здесь следует сделать небольшое отступление и немного рассказать о непростых взаимоотношениях психологии и соционики. С самого своего появления новая наука получила от психологов некое тавро бастарда, бедной родственницы психологии. Создательнице соционики Аушре Аугустинавичюте вменяли в вину экономическое, а не психологическое образование. Тузы советской психологической школы с порога отвергали соционику, острым идеологическим нюхом учуяв в ней очередную «продажную девку капитализма». И в самом деле, соционика ведет свое происхождение от психоанализа Фрейда, учения о коллективном бессознательном и типологии Юнга, так что с анкетой у нее далеко не все в порядке. Истинная же подоплека дистанцирования от нее психологов скрывалась, конечно, в другом. Соционика разрешает те проблемы, в которые уперлись психология личности, групповая психология, учение об интертипных отношениях, конфликтология. Иными словами, в лице соционики некоторые психологи почувствовали перспективного конкурента и поспешили бдительно захлопнуть идеологические ставни.

Впрочем, так реагировали на соционику отнюдь не все психологи. Появились, разумеется, и такие, кто охотно взял на вооружение новые методы познания личности и регуляции интертипных отношений. В свою очередь, некоторые соционики смогли получить психологическое образование и таким образом застраховались от упреков в «неграмотности». А в последние годы стали появляться молодые выпускники факультетов психологии, которые, уже владея методами соционики, избрали себе сопредельную научную специализацию.

В годы перестройки, когда рухнули многие искусственно возводимые барьеры, в обиход нашей науки вошли работы Фрейда, Юнга, Адлера, Фромма, Грофа и других западных психологов. В русле расширенного информационного потока соционика перестала восприниматься чем-то абсолютно чуждым. Более того, стремительное развитие информатики и теории управления доказало, что соционику никак нельзя свести к одному из прикладных разделов психологии.

В последние годы на просторы СНГ буквально хлынули ведущие психологи Запада. Бессчетные семинары и тренинги раскрыли перед нашими специалистами новейшие методики, такие как нейролингвистическое программирование и психодраматическое моделирование. Среди прочих новинок на наш рынок было выброшено и типоведение, созданное учениками Юнга и оказавшееся упрощенным, искаженным, позавчерашней свежести вариантом соционики.

Вот почему сегодня практически не осталось психологов, не слышавших о соционике. Личное дело каждого из них — изучить новую науку или высокомерно отмахнуться от нее, ссылаясь на невысокую эффективность исследований отдельных известных ему социоников. В принципе, ведь никто не запрещает стать элевантологом и изучать прочностные свойства скелета трех слонов, на которых, как известно, покоится Земля. Но в то же время соционике

сегодня преподают во многих университетах, к услугам этой науки прибегают и самые солидные банки, и космическое ведомство. Выделение ее в самостоятельное академическое направление — всего лишь дело времени¹.

На этом фоне объективного факта существования самопровозглашенной науки и проходила защита диссертации Самойловой. Что же исследовала диссертантка?

Больше десяти лет назад Ирина Геннадиевна, тогда младший научный сотрудник научно-исследовательского сектора Костромского пединститута, работала с пяти тысячным коллективом Нерехтского механического завода. Исследование проводилось по теме «Социально-психологические и экономические потенциалы трудового коллектива». Целью исследования было составление так называемого социального паспорта предприятия. На заводе были штатные психологи, однако костромские «варяги» должны были составить коллективные «портреты» каждого из цехов, с тем чтобы можно было совершенствовать взаимодействия между ними. Руководил хоздоговорной темой заведующий кафедрой педагогики, доцент КПИ Виктор Ильич Кашницкий, мой однофамилец.

Опрашивая трудовые коллективы, Ирина Геннадиевна выясняла удовлетворенность рабочих своим трудом, работой оборудования, потенциальную стабильность кадров, восприятие экологических условий производства, качество межличностных отношений внутри бригад, между бригадами, между рабочими и мастерами.

В то время у нас в стране увлекались бригадными формами организации труда. При этом важно было учитывать социально-психологический климат. Каждому бригадиру и руководителям более высокого уровня психологи давали список «узких мест» в области человеческой инженерии.

¹ Давайте вместе порадуемся могучей силе «белой» интуиции (времени): Международный институт соционики в Киеве разрабатывает программу высшего образования по соционике.

Всю собранную информацию надлежало обработать известными методами социальной психологии. Эта наука оперирует понятиями «общение» и «деятельность», но совсем не учитывает факторов психологического пространства и психологического времени.

Несколькими годами позже, мучаясь малой эффективностью осмысления собранного на заводе материала, Самойлова познакомилась с соционикой. Озарением для тяжелобольной исследовательницы стала возможность соотнести измеренные индексы по методикам социальной психологии с аспектами соционики.

— Что я сделала, — поясняет Ирина Геннадиевна. — Как говорит моя бабушка, те же порточки, только пуговицы назад.

Есть личность, есть общество. Что между ними? Группы. Вот анализом групп и межгрупповых отношений она и занялась.

К тому времени киевские соционики В. Ермак и Т. Румянцева (кстати, не раз приезжавшие в Кострому с лекциями, которые через вторые-третьи руки все же попали к Самойловой) сформулировали понятие ИТИМ — интегральный тип информационного метаболизма. Проще говоря, любая неслучайная группа людей (бригада, цех, учебный класс, даже население города, страны, этнос) может быть описана теми же соционическими аспектами, что и отдельно взятая личность.

Но — внимание! — существенное дополнение. Владимир Давидович Ермак и его многочисленные последователи, среди которых немало профессиональных психологов, вычисляют ИТИМ очень просто: суммируют соционические аспекты отдельных членов группы, и, таким образом, группа как бы представляет собой усредненного ее члена. Ирина Геннадиевна Самойлова вычисляет ИТИМ группы иначе, более объективно, используя в качестве исходной информации данные, собранные по методикам социальной психологии. Феноменология межгрупповых отношений иными методами, без учета ИТИМ, просто не может

быть изучена. Это и отметил ученый совет как достижение диссертантки.

Нетрудно понять, что осуществленный Самойловой перенос идей соционики в социальную психологию и обратно — отнюдь не «чистая наука», интересная разве что горстке посвященных. Сегодня происходит коренная ломка в сфере деловых отношений, подбора персонала, исследований потенциальных возможностей личности и группы. Ныне актуализируется не статус личности как таковой, а групповая принадлежность. Иными словами, мало заявить о себе (образование, квалификация, знание языков, публикации в научной печати) — немаловажно, какую фирму человек представляет, к какой научной (экономической, политологической) школе принадлежит. В переводе на язык соционики это означает: приходится предъявлять не только собственный тип личности, но и ИТИМ того круга людей, в который ты вписан. Это важные аспекты межгрупповой координации, подходы к нейтрализации межгрупповых конфликтов. Ни методологии, ни практики решения подобных задач сегодня психология предложить не может. Без соционики здесь не обойтись.

Исследование Ирины Геннадиевны открывает перспективы совсем нового подхода к межгрупповому сотрудничеству, который она вслед за московским социоником Р. Седых называет информационным психоанализом. Сейчас уже почти все монополии — транснациональные. ИТИМ фирмы может оказаться более значимой величиной, чем гражданство или принадлежность к определенному расе, этносу. Как не запутаться в многослойно накладывающихся признаках различных групповых влияний? Помочь должна соционика малых групп, которую развивают А. Аугустиновичюте, Г. Рейнин, В. Гуленко, А. Букалов, В. Ермак и некоторые другие ученые. Теперь к ним добавились коллеги из Костромы. Ирина Геннадиевна преподает спецкурс по экономической психологии для Ярославского университета. Он пронизан идеями соционики.

Рождается информационная бионика

Покончим с иллюзиями равенства

Какую бы социально-политическую модель ни принимало общество, в нем все равно должны летать самолеты, вращаться турбины атомных станций, разогреваться котлы отопительных систем. Ни абсолютное соблюдение дисциплины, ни фанатичная верность идеям чужие сами по себе не способны уберечь от пожара, предотвратить взрыв на газопроводе, застраховать самолет от падения.

Техносфера, как видно, обеспечивается некими общечеловеческими сущностями. Однако на протяжении десятилетий она была у нас, как и все прочее, политизирована, что не могло не проявиться в избытке чрезвычайных ситуаций.

К примеру, глобальная идея равенства людей, при которой игнорировались индивидуальные различия, как будто формировала общество равных возможностей. На деле же она закладывала бесчисленные ошибки или несовершенства в любую подконтрольную идеологии систему. Ошибки, до поры до времени скрытые от глаз, но способные проявиться в самый неподходящий момент.

Так, профотбор при обучении даже самым ответственным профессиям строился исключительно на основе типового медосмотра и — в редких случаях — специального тестирования, выявляющего глазомер, быстроту реакции, способность ориентироваться в пространстве... При этом все равно свято соблюдался принцип изначального равен-

ства, априорного соответствия каждого занимаемой позиции. Категорически исключался отбор с учетом психоэмоциональных особенностей личности как буржуазный и потому заведомо неприемлемый в нашем самом передовом в мире обществе.

В итоге возникали ситуации прямо-таки анекдотические. Знакомый курсант летного училища рассказывал: вместе с ним учится парень, страдающий клаустрофобией — боязнью замкнутого пространства. Он достаточно выносливый, сильный, отважный, не робеет при выполнении прыжков с парашютом, отлично справляется с заданием при работе на наземных тренажерах. Но стоит ему оказаться в кабине самолета — его словно подменяют: виски покрываются потом, руки начинают дрожать, на вопросы отвечает замедленно и невпопад. Разумеется, этот человек вынужден был оставить летное училище. Но как могло случиться, что он в него попал? Для чего молодой человек потерял три года на учебу? И что бы могло произойти, получи он все же диплом?

Соционические исследования, распространившиеся в последние годы едва ли не на все виды человеческой деятельности, показывают: эффективность работы любых технических систем и коллективов напрямую зависит от психоинформационных факторов, от качества восприятия, обработки и передачи информации как самим человеком и группами людей, так и человеко-машинными системами. Увы, здесь нет и не может быть изначального равенства. Как не всякая грациозная девушка может стать ученицей балетной школы, так и не каждого, даже объективно здорового человека можно поставить к станку, посадить за пульт управления, не каждому можно доверить штурвал или рычаги управления. Соционика, в отличие от многих других дисциплин, позволяет априори, то есть до опыта, предсказать поведение конкретного человека на конкретном месте.

Небо зовет только троих из 16

Перспективное исследование на базе личного состава летной школы провели украинские соционики Д. и А. Ивановы. Они соотнесли объективные показатели профпригодности курсантов в качестве членов летного экипажа с принадлежностью к различным социотипам.

Протестированы 117 курсантов. Вначале спектр распределения по социотипам соотнесли с показателями профессионально-психологического отбора, полученными при поступлении в летную школу. Среди тех, кто получил отличные оценки, 92% — подавляющее большинство — относятся всего лишь к трем социотипам: ШТИРЛИЦ, ДЖЕК и ЖУКОВ. Отсутствовали курсанты двух типов — ДОН КИХОТЫ и ГАМЛЕТЫ — совсем, как видно, не подходящие для профессии летчика.

Затем курсантов подвергли объективному тестированию, при котором с помощью приборов фиксировались показатели амплитуды рабочих движений, способных ухудшить управление самолетом. Две трети всех обследуемых выявили хорошие показатели. Так вот, среди тех, кто наиболее надежен в управлении летной машиной, наибольший процент ШТИРЛИЦЕВ, ДЖЕКОВ и ЖУКОВЫХ.

А вот у кого показатели точности движений наихудшие: ДОСТОЕВСКИЕ, ДЮМА и ТУТАНХАМОНЫ (причем неудовлетворительные данные оказались более чем у трех четвертых представителей этих социотипов — подчеркну, не случайных, взятых на улице, а уже обучающихся на летчиков).

Когда на специальном тренажере стали имитировать ситуации отказа двигателей, пожара на борту, наилучшие характеристики поведения в нештатных ситуациях были у ЖУКОВЫХ. Опережавшие их в обычных условиях полета ШТИРЛИЦЫ не с такой быстротой могли выявить неполадку, своевременно принять единственно верное решение, устранить аварию.

Интересно, что полученные на летном тренажере результаты полностью предсказаны. Хорошо известно еще из классических работ Аушры Аугустинавичюте, что наилучшим руководителем стабильной, отлаженной системы является ШТИРЛИЦ, а самый подходящий лидер в непредсказуемо меняющихся условиях (полководец, командир спасательного отряда, мафиози, уголовный авторитет) — ЖУКОВ.

Исследовались и адаптационные способности организма принимавших ответственные решения в экстремальной ситуации — их оценивали по частоте пульса и объему вдыхаемого воздуха. Здесь также несомненно лидерство ЖУКОВЫХ и ШТИРЛИЦЕВ, причем речевой обмен первых с летчиком-инструктором отличался лаконичностью, уверенностью, адекватностью.

А кого обычно отчисляют из летных училищ? Людей беспокойных, неконформных, быстро меняющих настроение, эмоционально напряженных. Понятно, что среди них преобладают «члены клуба» этиков и интуитов. Поэтому можно уверенно говорить, что ГАМЛЕТЫ, ТУТАНХАМОНЫ, ДОСТОЕВСКИЕ и ГЕКСЛИ не рождены быть летчиками.

Значительно лучше приспособлены к летным условиям и имеют более высокие показатели безопасной работы сенсорные экстраверты — ЖУКОВЫ и НАПОЛЕОНЫ (они импульсивны, общительны, способны мобилизоваться), нежели этические интроверты — ДРАЙЗЕРЫ и ДОСТОЕВСКИЕ (часто беспокойны, замкнуты).

Все это говорит о высокой степени предсказуемости результатов. Если при отборе кандидатов на обучение профессии летчика проводить соционическое тестирование, показатели надежности кадровой подготовки всей отрасли, несомненно, возрастут.

Для безопасности полетов не менее, чем индивидуальные качества пилотов, важна атмосфера внутри летного экипажа. А она конечно же задается качеством интертип-

ных отношений, — ведь в соционике отношения понимаются шире, чем межличностные взаимосвязи на бытовом уровне, — это еще и степень адекватности информационного обмена. Если один человек постоянно переспрашивает другого: «Повтори, не расслышал», — значит, с точки зрения соционики, мы имеем дело не с погрешностями слухового аппарата одного или речевого аппарата другого, а с низким качеством коммуникации, то есть неоптимальными межличностными отношениями.

В исследовании Д. и А. Ивановы оценивали интертипные отношения командира и штурмана (при этом обеспечивалось равенство экипажей по классности, летному опыту, званиям). Проверили 23 экипажа, из которых 14 характеризовались как высокоэффективные и сплоченные. В результате социоанализа оказалось, что из 14 лучших экипажей основная информационная связь в шести случаях «деловая» и в четырех «полудуальная»; в не самых сплоченных экипажах встречается чуть ли не полный набор интертипных отношений, включая такие явно неблагоприятные, как конфликтные, контроль, полная противоположность, социальный заказ (когда командир экипажа — «приемник»), миражные.

Эксперимент еще раз подтвердил, что атмосфера в экипаже и его способность к безопасной работе во многом определяются приемлемостью отношений между членами экипажа. Все это можно предусматривать до начала работы — повышать степень безопасности загодя, на стадии предполетной подготовки.

Соционическая эргономика

Безопасность определяется не только приемлемостью персонала, его обученностью и психологической подготовкой, не только качеством коммуникаций между работниками, но также взаимодействием людей и машин (при условии заданного качества последних).

Связь человека и машины никогда прежде не рассматривалась как отношения — в их человеческом аспекте. Хотя предпосылки такого рассмотрения есть, мы их помним с детства: ушибся ребенок о край стола — побил за это стол, упал с велосипеда — резко отчитал двухколесного друга. При определенной парадоксальности мышления или ироничности (что часто совпадает) люди могут ругать или благодарить автомобиль, пишущую машинку. В мемуарах известных летчиков нередко можно встретить описания их взаимоотношений с самолетом.

Доцент кафедры экологии производства и охраны труда Костромского технологического университета Григорий Букалов попытался классифицировать технические объекты по социотипам и, соответственно, установить между ними интертипные отношения. Можно, конечно, рассматривать его работу как своеобразную технократическую игру. Но, с другой стороны, когда речь заходит о безопасности, все информационные аспекты технических систем начинают играть колоссальную роль. В условиях дефицита времени, стресса скорость принятия решений человеком становится спасительной либо губительной. При этом любая мелочь — тип карабина, форма огнетушителя, яркость сигнала на дисплее — может либо помочь, либо затруднить принятие быстрого и точного решения. Неплохо бы информационные отношения людей и технических объектов изначально запрограммировать на оптимальное качество — как и отношения между людьми.

В качестве примера Г. Букалов выбрал такую пару технических систем: электростанцию и систему перерабатывающих объектов — металлообрабатывающие станки, нефтехимические агрегаты.

Объект энергетической отрасли имеет цель — производство энергии, значит, его программная, жизненная функция — эмоциональная этика — ■ (именно она наиболее сильна у таких типов личности, как ГЮГО и

ГАМЛЕТ, которых обычно характеризуют как наиболее энергичных). Цель достигается после долгосрочного прогноза ситуации — Δ : потребности рынка, наличие топливных ресурсов, развитие данного региона... Прогнозирование реализуется интуицией времени. Творческая функция — вторая в модели А.

Уже по этим двум прикидочным оценкам можно охарактеризовать энергосистему как этико-интуитивную экстравертированную, или, по социотипу, — ГАМЛЕТ.

Но Г. Букалов продолжает анализ с целью перепроверки по другим соционическим параметрам. Так, устойчивая работа потребителей энергии требует, чтобы энергосистема была технологичной, рассчитанной на длительную бесперебойную работу. Это качество направлено на другие объекты, следовательно, может рассматриваться как адаптивная функция, которой в данном случае является деловая логика — \blacksquare . И наконец, уязвимость энергосистемы — по чистоте и комфортности — в ее экологической неполноценности, дисгармоничности в ландшафте и биосферной среде. Налицо слабость по сенсорике ощущений — \circ . Две эти соционические конкретности также соответствуют типу ГАМЛЕТ и подтверждают правильность первоначального предположения.

Рассуждая аналогично, исследователь определил социотип отдельно взятого перерабатывающего станка как логико-сенсорный интровертированный, или МАКСИМ. Действительно, программа выпуска изделий или деталей — логический блок, средства достижения цели требуют волевых усилий. Объектная логика — \square и волевая сенсорика — \bullet на первых двух позициях определяют тип МАКСИМ.

Энергетические объекты, которые питают энергией силовое оборудование, — это и есть принцип дополнения, или, в соционических терминах, дуальность ГАМЛЕТА и МАКСИМА. Конкретно дуальность проявляется в передаче позитивного сигнала с первой, сильнейшей позиции

коммуниканта на пятую, суггестивную позицию партнера. Посмотрим, так ли это. Энергообъект подает на перерабатывающее оборудование электрический ток определенной силы, частоты, напряжения — это и есть позитивность, то есть приемлемость сигнала для коммуниканта. То же и по второму каналу связи: время работы станков определяется энергосистемой.

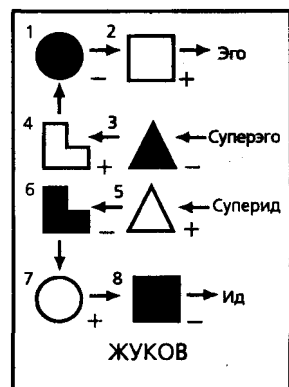
Пользуясь подобной логикой, можно исследовать совместимость отдельных людей и целых коллективов с различными техническими системами. Ведь когда случается авария, эти закономерности все равно вскрываются, но учесть их бывает уже трудно. Так что соционализ на производстве вооружает превентивным механизмом недопущения аварий и, таким образом, становится важной составляющей системы безопасности.

Хищники несутся по асфальту

Соционика позволяет трактовать понятие «взаимодействие» как интертипное отношение и, таким образом, перевести расплывчатые эргономические характеристики в ряд точно фиксируемых информационных связей.

Не приходилось ли вам, читатель, переходя широкую автомагистраль и с опаской глядя на замерших перед красным светофором рычащих монстров на четырех колесах, ловить себя на мысли, что перед вами свора матерых хищников: достаточно вам замешкаться лишние полминуты — и эта кровожадная банда сорвется со своего места, накинется на вас и раздерет в клочья?

А если такой сугубо пешеходный страх хоть раз посещал вас, не означает ли это, что вы вступили с автомобилем в личные отношения, причем безусловно признаете в них его, автомобиля, агрессию, силу, опасность? Но если имеются с ним отношения, значит, он — личность, а уж никак не скопище железных деталей. И уж поскольку личность — вполне подлежит соционализу.



Давайте вслед за Г. Букаловым проведем соционическое диагностирование автомобиля. Целью его, как, впрочем, любого другого транспортного средства, является перемещение в пространстве или, говоря иначе, захват пространства. Цель в соционической модели А всегда определяется первой позицией, а захват пространства осуществляется посредством волевой сенсорики — ●.

Итак, целевая, программная функция — волевая сенсорика. Чем достигается цель? (Иначе говоря, какова творческая функция исследуемого объекта?) Внутренней структурой машины, а всякая внутренняя структура описывается структурной логикой — □. Если это так, то блок «эго» выглядит следующим образом: ● □. Тогда автомобиль определяется как сенсорно-логический экстраверт, или ЖУКОВ.

Проверим эту гипотезу. Что определяет программу жизнедеятельности объекта (седьмая позиция в модели А)? Колеса — круглые, удобные для езды по дорогам. Удобство, комфорт — это сенсорика ощущений — ○. Чем достигается эта программа (восьмая позиция в модели А)? Непрерывной работой колес и всего механизма, технологической реализацией машины — ■. Вот и получился блок «ид»: ○ ■. Опять ЖУКОВ.

Чего не хватает собственно автомобилю, что он должен получать извне (по какому каналу должно идти «внушение» — пятая позиция в модели А)? По временной синхронизации — △. Не регулируя извне регламент движения машины, мы не удержим ее от самоубийственных столкновений. А как и чем мобилизовать наш объект (шестая позиция в модели А)? Разумеется, подачей энергии

(топлива) — ■. Вот и блок «суперид»: △ ■, — им для социотипа ЖУКОВ является дуал, ТУТАНХАМОН.

Кстати, отвлечемся: в какой технической системе воплощен дуал автомобиля? В бензозаправочной станции. Именно она обеспечивает ритмичное, безопасное движение машин по дорогам (интуиция времени, событий — △), давая им для этого энергию — ■.

Ролевая, нормативная позиция (третья в модели А) для автомобиля — ехать по правой стороне дороги. Эта возможность (интуиция возможностей, внутренний потенциал — ▲) предусмотрена внутренним устройством объекта. А что является слабостью, уязвимым местом автомобиля? Неумение без посторонней помощи (четвертая позиция в модели А) безопасно строить отношения с себе подобными, уязвима этика отношений — □. Выходит, блок «суперэго» ▲ □.

Как известно из соционики, основные характеристики ЖУКОВА — сила, властность, умение подчинить себе окружающих, навязать свои решения, свой порядок, достижение верховодства путем агрессии. Оцените, насколько все это подходит автомобилю и, более широко, автомобилизму как современному явлению нашей цивилизации.

Но нам интересен не просто автомобиль как антропоморфный объект. Какому социотипу, в идеале, должен соответствовать шофер, чтобы хорошо понимать машину, легко управлять ею? Тоже типу ЖУКОВ. Используя слова инструкторов автошкол, хороший водитель должен слиться с машиной, стать ее частью, но — интеллектуальной частью.

Одна из классических истин в соционике заключается в том, что наилучшие межличностные отношения — дуальные. По этой логике выходит, что самыми подходящими для профессии шофера должны быть люди типа ТУТАНХАМОН. Очевидно, что эта логика не срабатывает. ТУТАНХАМОН — тонкий, лиричный, мечтательно-ро-

мантический, улыбчивый, рефлексирующий — разве таков типичный шофер? Или грубоватый, немногословный, выносливый, мощный телом и духом ЖУКОВ? Очевидно, что тождественные отношения в данном случае более продуктивны, чем дуальные. Как же быть с классикой?

По мысли Г. Букалова, в системах «человек — машина», где всегда налицо разномасштабные информационные и интеллектуальные накопления коммуникантов, оптимальным взаимодействием партнеров (понятие *отношения* здесь не столь приемлемо) становится тождество. «Эго» машины находится в руках человека, поэтому при их тождестве система работает как единый организм.

Техника формирует социум?

Все металлообрабатывающие и металлорежущие станки описываются информационной моделью МАКСИМ, логико-сенсорный интроверт. Логика — это логика объектов, с которыми работает станок. Волевая сенсорика позволяет ему расчлнять обрабатываемый материал. По такой модели работают не только станки, но и такие бытовые приборы, как мясорубка, и даже более простые приспособления — пила, лопата, лом. Интровертированность — это зависимость механизма от внутренних факторов — структуры, напряжения, прочих технических параметров. Слабость станка, как и всякого МАКСИМА, — интуиция возможностей, — станок сам по себе не может учесть возможностей оператора.

Примитивная автоматизация — это самопрограммирование на уровне «суперэго». Станок с числовым программным управлением, если он может выбирать программы обработки, становится примитивной личностью на уровне «суперэго». Действительно, появление станков с ЧПУ в любом цехе приводит к необходимости отбора наиболее умелых и сообразительных рабочих. Налицо «личностная» активность машинной цивилизации: станки отбирают рабочих, а не наоборот.

Позволим себе небольшое отступление от техники в сферу социальных закономерностей. Соционики давно сошлись на том, что административно-командная система в нашей стране эпохи социализма работала по логико-сенсорной интровертивной модели, — доминирующим в сфере власти и управления был тип МАКСИМ. По мнению Аушры Аугустинавичюте, все три русские революции были МАКСИМОВСКИМИ. А их движущей силой, как мы помним из Ленина, были пролетариат и революционное крестьянство. Роль бурного развития промышленности и капиталистических отношений в вызревании социальной революции тоже изучена Лениным.

А теперь можно внести в это учение важное сущностное дополнение. После реформ 1860-х годов, когда началось массовое техническое перевооружение сельского хозяйства, промышленности и строительства, в сферу общественного производства хлынули миллионы МАКСИМОВ — по существу, техническая революция произвела массовый профотбор, востребуя один социотип. Так, по зову техники, сформировался новый социальный слой — дисциплинированный, мыслящий, волевой, решительный, МАКСИМОВСКИЙ субсоциум, который впоследствии и совершил социальный переворот, и закрепил его построением социализма по жесткой, МАКСИМОВСКОЙ, модели.

Возможно, в этом рассуждении есть некоторое упрощение, но гораздо важнее то, что проявлено влияние возникших человеко-машинных взаимодействий на эволюцию социально-политического устройства. Получается, машина — в широком смысле — не такая уж молчаливая, безобидная игрушка в руках человека. Она через профотбор напрямую влияет на общество и те процессы, которые будут в нем происходить.

Сейчас мир захватывает новая техническая цивилизация — компьютерная. Это не что иное, как новая техниче-

ская революция. Какими социальными изменениями она чревата?

Чтобы это понять, следует знать социотип компьютера. Он, по определению Григория Букалова, — логико-интуитивный интроверт, или РОБЕСПЬЕР¹.

Цель — установить определенный порядок — □, средство — использование возможностей периодических процессов — ▲. Стремительно размножающийся парк компьютеров требует операторов — РОБЕСПЬЕРОВ. И мы видим эту новую генерацию технократов — спокойных, рассудительных людей, отрешенных от эмоциональных переживаний человечества, с головой ушедших в виртуальный мир компьютерных реалий. Что готовит миру поколение РОБЕСПЬЕРОВ? Как может выглядеть контролируемая ими цивилизация? Слишком разумной, расчетливой, даже бездушной? Зато справедливой, ориентированной на закон? И в то же время не приемлющей силовых решений?

Уведите больного от конфликта

В качестве примера информационной модели, подводящей к оптимальному бионическому решению, Г. Букалов избрал аппарат «искусственная почка» и рассмотрел пути его возможной эволюции. Естественная, человеческая почка работает по модели сенсорно-логического интроверта, ГАБЕНА: контролирует сотни параметров крови (○), проявляя мощную, на десятки лет работоспособность в режиме замедленного износа (■). Аппарат «искусственная почка», осуществляющий фильтрацию (●) крови с целью упорядочения (□) параметров крови, устроен как МАКСИМ. Между ГАБЕНОМ и МАКСИМОМ, согласно теории интритипных отношений, взаимодействие квазитождествен-

По мнению других социоников, компьютер — скорее МАКСИМ, но тоже логический интроверт.

ное — напряженно-недоверчивое. Поэтому процедура гемодиализа — очистки крови с помощью аппарата «искусственная почка» — тяжела для больного. Даже постоянное созерцание системы прозрачных шлангов, наполненных кровью, психологически угнетает пациентов.

Интересно, что среди больных-почечников, по оценке психолога-соционика Ирины Геннадиевны Самойловой, очевидно, преобладают ДРАЙЗЕРЫ, для которых почки — слабое место в организме. Согласно теории интритипных отношений, ДРАЙЗЕР находится под заказом ГАБЕНА, то есть почка диктует режим и качество существования человеку, подверженному болезням почек. С другой стороны, МАКСИМА и ДРАЙЗЕРА связывают деловые отношения. По наблюдениям Самойловой, которая сама длительное время подвергалась гемодиализу, пациенты-ДРАЙЗЕРЫ стойко, мужественно терпят многочисленные и бесконечные процедуры очистки крови на аппарате.

Известно, что попытки усовершенствовать аппарат «искусственная почка» не привели к значительным результатам.

Г. Букалов считает, что, учитывая квазитождественное, не самое благоприятное взаимодействие почек человеческой и искусственной, не стоит пытаться улучшить аппарат. Следует создать принципиально иной аппарат, который будет связан с естественной почкой отношениями другого типа. Каков путь поиска? Вероятно, создание множества датчиков, которые будут способны контролировать не пять, как сегодня, а много десятков параметров крови. Кстати, датчики такого типа скорее всего будут работать по модели ДРАЙЗЕР (к примеру, существующие регуляторы уровня жидкости — этико-сенсорные интритипные системы), то есть окажутся тождественными организму пациента.

Невелико открытие! — могут возразить. Да, пока конкретного изобретения не сделано. Но сделан шаг к построению информационной модели искусственной почки. И

только затем можно будет приступать к созданию модели бионической. Без учета законов информационного метаболизма бионика невозможна. Этот вывод костромского ученого может оказаться ключевым.

Итог теоретических исследований Г. Букалова представляется мне основополагающим для серьезных разработок глобальных моделей безопасности. В любой чрезвычайной ситуации возникают эргономические связи человека с различным техническим оборудованием, средствами защиты, вулканом, атомным реактором, водозаборным устройством, авиадвигателем и так далее. Моделируя работу спасателей в условиях цейтнота и предельной психической мобилизации, следует знать, с эргономическими связями какого характера столкнутся люди. Все это поддается заблаговременному прогнозированию, если учитывать информационные модели как людей, так и технических систем.

Профилактика аварий, сбоев, отключений и даже непонятных происшествий может строиться в системе заблаговременного, продуманного профессионального отбора рабочих, обслуживающих технику, с учетом оптимальных взаимодействий человека и техники. До сих пор о серьезном профотборе можно было говорить лишь применительно к некоторым особо рискованным профессиям — летчиков, аквалангистов, космонавтов, полярников... Но мы уже видели, что не менее важно отбирать шоферов, машинистов, крановщиков, бульдозеристов с учетом совместимости информационных моделей человека и машины.

Несомненно, на уровень общей безопасности цеха влияет интегральный тип информационного метаболизма коллектива. Представьте себе: в станкоинструментальном цехе сложится трудовой коллектив с преобладанием интуиции возможностей, этики отношений и экстраверсии. В этом случае парк станков (МАКСИМ) и личный состав цеха (ГЕКСЛИ) окажутся в конфликтном взаимодействии, и можно уверенно предсказать неприятности. В лучшем случае — частые, необъяснимые поломки станков.

Наука или искусство?

Практик из Снежинска

Интересное письмо было получено мной из города Снежинска Челябинской области (до недавнего времени это был закрытый, не обозначенный на географических картах город Челябинск-70) от Владимира Александровича Щербинина. Свою информацию из Российского федерального ядерного центра — ВНИИ технической физики — он озглавил «Психоинформационные методы снижения числа должностных ошибок». Приведу небольшие выдержки и краткий пересказ фрагментов этого письма.

«Люди — одна из критичных частей любой производственной системы, идет ли речь о ядерном реакторе, оборудовании для монтажа-демонтажа опасных компонентов или транспортнои сети. Практика неоднократно показывала: во многих случаях человеческий фактор является первоочередным в обшей безопасности системы».

Далее автор раскрывает смысл понятия «человеческий фактор» и его использования для безопасности на атомных электростанциях: мероприятия, направленные на снижение доли ошибок персонала в риске тяжелых аварий. Причины должностных ошибок таковы: 1) психофизиологические характеристики конкретного работника не приспособлены (или слабо приспособлены) для выполнения порученного задания; 2) отсутствует взаимопонимание между членами группы.

Как же снизить количество должностных ошибок? Автор письма обращается к соционике.

Первый аспект ее применения для работы на объектах повышенной опасности — профессиональный отбор с привлечением методов соционики. Второй аспект — комплектование производственных коллективов по принципу психоинформационной совместимости. И третий — профи-

лакто-воспитательная работа в коллективе, опять-таки с учетом рекомендаций соционики.

Профотбор В. А. Щербина мыслит так: *«В справочниках специальности работников АЭС необходимо указывать, каким социотипам следует отдавать предпочтение и какие наименее подходят для данной профессии, чтобы отсеивать непригодных кандидатов уже при предварительном отборе».*

Формировать коллективы автор письма предлагает так. Если речь идет о бригаде операторов, группе ремонтников, выполняющих особо ответственные работы, следует придерживаться квадрового принципа. Если этого достичь не удастся, необходимо следить, чтобы в коллективе не было конфликтных отношений, суперэго и других неблагоприятных, а также миражных, не пригодных для совместной производственной деятельности отношений.

При нештатных ситуациях для поиска путей выхода из них предлагается формировать группы по принципу «кольца прогресса» (правое — по два первых социотипа из всех четырех квадрантов, левое — по два последних социотипа из каждой квадры).

А ошибиться не боитесь?

Профилактику и воспитание автор письма предлагает строить с учетом интегрального социотипа коллектива. Предполагается, что вызванное нарушением правил техники безопасности отрицательное переживание оказывает воздействие на слабую функцию — место наименьшего сопротивления. Воздействуя таким образом на коллективное бессознательное (термин, введенный К. Г. Юнгом) всего коллектива, можно выработать отрицательное отношение к нарушениям техники безопасности, причем независимо от социотипа отдельных членов коллектива.

Радует, что специалист ядерного центра знаком с соционикой и видит перспективы ее использования в одной из самых ответственных наукоемких технологий. Отдельные

соображения Владимира Александровича заслуживают внимания и внедрения.

Но считаю особенно важным возразить уважаемому автору письма, тем более что — вольно или невольно — он затронул самые болевые точки соционики.

Говоря о необходимости профотбора персонала для АЭС с помощью соционики, В. А. Щербина пишет буквально следующее: *«Интроверты, как известно, легче выдерживают монотонную работу и лучше будут соблюдать должностные инструкции в условиях повседневной рутинной работы».* Меня весьма насторожила неточность данного утверждения. Монотонную, рутинную работу легче всего выдерживают сенсорники, в то время как интуиты ее не переносят. При этом менее существенно, экстраверты они или интроверты. Также менее существенно, логиков мы рассматриваем или этиков, хотя логики несколько более терпимы к рутине, чем этики. Аналогично, рационалы несколько более к ней пригодны, чем иррационалы.

После такого, очень существенного, уточнения можно составить своего рода рейтинг склонности социотипов к рутинной работе. Возглавит его логико-сенсорный интроверт, или МАКСИМ. Далее, по степени убывания профпригодности, пойдут: сенсорно-логический интроверт, или ГАБЕН, на равных с ним этико-сенсорный интроверт (ДРАЙЗЕР) и логико-сенсорный экстраверт (ШТИРЛИЦ). Ниже по рейтингу — сенсорно-логический экстраверт (ЖУКОВ) и сенсорно-этический интроверт (ДЮМА), еще ниже — логико-интуитивные (РОБЕСПЬЕР и ДЖЕК), а также этико-интуитивный интроверт (ДОСТОЕВСКИЙ).

Можно ставить точку. Оставшиеся социотипы в разной степени не годятся для монотонного труда.

Как видим, картина получилась более пестрая и существенно иная, нежели представляет ее себе В. А. Щербина.

На частное расхождение можно было бы не обращать внимания, если бы не два важных обстоятельства. Во-первых, напомню, речь все-таки идет об особо ответственных

объектах с повышенной опасностью и большим риском. Не доучет каких-то нюансов в психоинформатике персонала чреват страшными последствиями. Во-вторых, расширяя свое несогласие с автором письма, отмечу, что он апеллирует к соционике как к науке со сложившейся методологией, высокими достоверностью и повторяемостью результатов. А ведь это, увы, не так. Популяризируя соционику и привлекая к ней интерес производителей, считаю, однако, важным прямо, без обиняков обратить на это их внимание.

Владимир Александрович считает, что на особо ответственных работах формировать группы лучше по кадровому принципу. А ведь и это утверждение спорно. Квадра — наилучшая малая группа с точки зрения комфорта взаимоотношений. Отпуск я бы хотел провести в компании, подобранной из людей, входящих в мою квадрату. А вот кого правильной послать на ликвидацию опасной аварии — квадрой или, может быть, группу с иными вариантами интертипных отношений? Сегодня это еще вопрос дискуссионный и, что самое главное, не проверенный на практике.

Так, к примеру, киевский исследователь интертипных отношений В. Гуленко считает, что нет изначальных преимуществ одних интертипных отношений перед другими, — каждые приемлемы в определенной подходящей ситуации¹.

При грозящей извне опасности очень полезными могут быть даже конфликтные отношения, крайне неблагоприятные в повседневной обстановке.

С иных позиций, но с Гуленко солидарны петербуржцы А. Филимонов и В. Колчин², различающие по четыре проявления каждого социотипа и, соответственно, построив-

¹ См. ст.: *Гуленко В.* Бинарные признаки интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1996, № 3.

² См. ст.: *Филимонов А.* Расширение информационно-ментальной модели личности // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1996, № 6; *Филимонов А., Колчин В.* Эмпирические данные в пользу модели Ф // Там же, 1997, № 2.

шие более сложную шкалу предпочтений интертипных отношений.

Как будто бы верное предложение высказывается В. А. Щербиной о формировании «колец прогресса» для поиска нестандартных путей выхода из непредвиденной ситуации. Но, вероятнее всего, это чистая теория, которую, кстати, знает каждый, ознакомившийся с работой А. Аугустинавичюте «Теория признаков Рейнина». На практике мало кому удавалось не в учебной, не в игровой обстановке собрать представителей восьми социотипов, замкнув «кольцо прогресса». Тем более сомнительно, что подобная работа может быть осуществлена в цейтноте, когда время работает против руководителя. «Кольцо прогресса» — особенно труднодостижимый результат еще и потому, что вероятность ошибки чрезвычайно велика: даже один неверно идентифицированный участник эксперимента тотчас размыкает кольцо, и эффекта коллективного интеллектуального озарения не будет.

Не без сомнений воспринимается и утверждение Владимира Александровича о работе с интегральным типом коллектива — воздействию на коллективное бессознательное. Это соображение имело бы огромную ценность, будь оно апробированным на практике. Но, судя по письму В. А. Щербины, нам предлагается только теоретическое умозаключение. Между тем первая робкая практика работы с интегральными типами (класса, педагогического коллектива) уже получена, и создатели этого опыта, к их чести, относятся к нему с большой настороженностью.

Теперь подойдем к тому главному, о чем заставляет задуматься цитированное выше письмо. Человек — инструмент самый сложный, тонкий, непредсказуемый и малоизученный. Любая работа с человеком чревата ошибками. Поэтому сегодняшняя соционика просто обречена на невысокую достоверность получаемых результатов. Впрочем, это обстоятельство нисколько не отменяет актуальности соционических исследований и внедрения их в практику.

Но одно дело — работа с коллективом банно-прачечного треста, совсем другое — с операторами атомной электростанции. Цена ошибки во втором случае совсем другая.

Без консилиума не обойтись

Соционику можно разделить на три больших тематических раздела. *Первый*: определение параметров личности, выявление потенциальных способностей, резервных возможностей, непроявленных склонностей, профессиональных предпочтений. Этот раздел можно поместить под рубрикой «ПОЗНАЙ СЕБЯ». *Второй* раздел: определение межличностных отношений, связывающих исследуемого человека с окружающими, составление для него рекомендаций по эффективному бесконфликтному взаимодействию с людьми, разработка технологий общения в случаях дискомфортных межличностных отношений. Рубрика — «ПОЗНАЙ ДРУГИХ». И наконец, *третий* раздел: формирование целевых малых групп оптимальной совместимости. Обозначим этот вид деятельности как «АНТИКВАРТЕТ», помня о четырех музыкантах из басни Крылова.

Однако, чтобы на практике реализовать огромные возможности, предоставляемые каждым разделом соционики, необходимо заполучить универсальный ключ, а именно: безошибочно идентифицировать социотипы тех людей, с которыми предстоит работать.

Следует честно признать, что сегодня соционика еще не вправе претендовать на звание науки — слишком ненадежны все существующие методики определения социотипа человека. То, что в каждом втором случае ошибаются новички, не накопившие многолетнего практического опыта в соционике, — в порядке вещей. Но, к сожалению, ошибаются и опытные соционики — даже профессионалы, зарабатывающие соционикой на жизнь.

Для скептиков эта проблема означает несовершенство, незрелость, а то и несостоятельность соционики как науки. Но, рассуждая сходным образом, можно было бы «разоблачить» медицину и тем более психологию и требовать их упразднения. Ведь всякая область деятельности, в которой исходная информация добывается путем получения экспертных оценок, не может дать стопроцентной достоверности. Но это не означает, что следует оставить попытки работать с субъективно поставленными диагнозами. Медики выходят из этого затруднения просто — созывают консилиум, где коллегиально выбирают наиболее вероятную из предложенных версий диагноза. Это снижает вероятность принятия неверного решения, хотя ответственность за больного несет только лечащий врач.

Похожее положение и в соционике. Правильное определение социотипа — задача пока что не науки, а искусства. Это опыт, который в абсолютной полноте не передается из рук в руки, но каждым практикующим соционикой накапливается в ходе многолетней работы. Поэтому всякий результат в соционике и, соответственно, цена любой конкретной рекомендации носит вероятностный характер. Чем сложнее задача, чем больше в ней действующих лиц, тем ниже — в соответствии с законами теории вероятностей — достоверность результата. С другой стороны, чем выше цена ошибки (как в нашем случае с подбором персонала и рабочих групп для АЭС), тем с меньшей настойчивостью можно что-либо утверждать.

В наиболее эффективно и результативно работающих фирмах определением социотипа занимается не один специалист, а минимум два-три. После собеседования с испытуемым, наблюдения за его внешностью, характером поведения, манерой одеваться, двигаться, говорить соционики предлагают свои гипотезы. Обычно число возможных социотипов, к одному из которых должен относиться испытуемый, стягивается до двух-трех. Бывает, хотя и нечасто, все эксперты сходятся на каком-то одном варианте. Это так

называемый чистый тип. Но в общем случае предстоит еще сделать выбор из двух-трех вариантов.

К такому выбору можно подключить самого испытуемого, предложив ему ознакомиться с описаниями «подозреваемых» социотипов. Эта процедура сопоставима с примеркой одежды в магазине. Когда опытный продавец подобрал два-три костюма, учитывая размер, вкус клиента, его индивидуальные особенности и конкретные запросы, последнее слово остается за клиентом. Уже глядя на себя в зеркало, он окончательно останавливается на единственном варианте. Так и в соционике: «примерка» социотипов чаще всего показывает, что один из них подходит для испытуемого. Его собственное согласие, выраженное в форме признания: «Да, это обо мне», — в достаточной мере страхует социоников от ошибки. Если же окончательного выбора испытуемый так и не делает, следует продолжать тестирование и уточнение нюансов... Нет, не до бесконечности. Поскольку каждый из нас все-таки объективно относится к какому-то одному и только одному социотипу.

С первых лет широкого распространения соционики встал вопрос о критериях определения социотипов и валидных тестах. Многократно на конференциях по соционике самонадеянно провозглашалось: наконец-то создан безошибочный тест. Но как только коллеги брались за его практическую проверку, быстро выяснялось, что он либо ненадежен, либо не охватывает все 16 социотипов, либо хорош только в руках того, кто его создал. Появился бы действительно тест, не дающий сбоев, — проблема идентификации социотипов была бы раз и навсегда решена.

В течение многих лет соционика жила в утопическом ожидании абсолютного теста, который, словно сантиметр в руках умелого портного, дал бы нам все необходимые параметры социотипа. Со временем исследователи пришли к малоутешительному, но реалистическому выводу: такой тест не просто пока еще не создан, но скорее всего принципиально не может быть создан.

Логики, как правило, неплохо воспринимают предложенные им на выбор альтернативные варианты ответов, поскольку их мышление как раз и построено на системе четких предпочтений. Этики, напротив, не любят выбирать из предложенного каркаса: либо доводят тест до неработающего состояния, либо невольно искажают информацию о себе.

Подобная трудность — с рационалами и иррационалами. Первые более способны сделать осознанный выбор одного из двух благодаря дискретности своего мышления. Вторые, воспринимающие мир образно и целостно, выдают больше ошибок в положении «буриданова осла».

Развитие Аушрой Аугустинавичюте учения К. Г. Юнга о психологических типах создало интуитивно-логическую соционику, некую математическую и информационную базу для формирования полноценной науки. Сейчас на повестку дня вышли сенсорные (практические) и этические аспекты соционики. Вероятно, только когда новое психоинформационное направление освоит все четыре Юнговы основы — интуицию, логику, сенсорику и этику, — можно будет говорить о науке соционике.

Этические аспекты менее заметны, но чрезвычайно важны. Даже трезвое на первый взгляд предложение связывать список требуемых профессий с конкретными социотипами чревато этической ущербностью. Почти любая работа многоаспектна, и порой конкретное ощущение человека, свойственное этикам, бывает более плодотворно, чем разумные и, казалось бы, бесспорные доводы логиков.

Вот как все непросто с соционикой. Спасибо Владимиру Александровичу Щербине — он дал нам повод об этом поразмыслить.

Кому идти в кадровики?

Учтите погрешность измеряющего инструмента¹

Знание соционики помогает во всех ситуациях, где осуществляется коммуникация между двумя и более людьми. Работа кадровика или команды менеджеров по подбору персонала — непрерывная цепь именно таких ситуаций.

Обычно сотрудник, ведя переговоры с кандидатом на ту или иную вакансию, строит свои выводы на основе объективной информации (анкеты), полуобъективной (тестов) и субъективной (личного впечатления). Однако собеседование с кандидатом — коммуникативный акт. Значит, на его результат влияют обе стороны, участвующие в коммуникации, — не только соискатель рабочего места, но и сам кадровик. Для знающего соционику это тривиальная очевидность. Традиционный же опыт работы с людьми, увы, как правило, не учитывает «погрешность измеряющего инструмента». На итоговое впечатление о соискателе повлияют личные параметры кадровика. Уже хотя бы поэтому их необходимо знать.

Без этого предварительного знания трудно претендовать на объективную оценку качеств при процедуре приема на работу. Ведь в ходе собеседования происходит взаимный обмен информацией, а значит, реализуются определенные межличностные отношения. От качества этих отношений зависит преобладание позитивного или негативного в оценке кандидата.

Представим себе такое игровое усовершенствование процедуры собеседования. Не только менеджер имеет пра-

во задавать вопросы соискателю, но и наоборот — гость фирмы также может «прощупать» собеседника. В конце беседы оба пишут конфиденциальную «объективку» друг на друга. Решение о приеме на работу принимает не тот менеджер, что проводил собеседование, а вышестоящий в иерархии службы кадров сотрудник. И он базирует свое решение на обеих «объективках». Иными словами, если, к примеру, соискатель рабочего места оценил стиль опроса менеджера как грубый, агрессивный или торопливый, поверхностный, безразличный, а менеджер, в свою очередь, вынес отрицательный вердикт о кандидате на рабочее место, — вряд ли его заключение следует считать информативным и полезным для фирмы. Руководитель службы кадров поймет, что собеседование не позволило его участникам наладить положительное сотрудничество. Выходит, встречные отрицательные характеристики коммуникантов свидетельствуют вовсе не о неприемлемости кандидата, а о неблагоприятных межличностных отношениях двух конкретных людей. Чтобы субъективные погрешности затрудненного обмена информацией не привели к неоправданной потере кандидата, было бы разумно поручить повторное собеседование с ним другому менеджеру.

Но нет уверенности, что интертипные отношения кандидата и этого второго окажутся лучше, чем в первом случае. Так что же, «прогонять» соискателя через весь личный состав службы кадров вплоть до отыскания теплого контакта? Нереально, трудоемко, неэффективно.

Вот для чего и нужна в кадровом департаменте соционика. С ее помощью можно априори, до опыта, предсказать качество коммуникативного акта между соискателем и каждым конкретным менеджером. Значит, в несколько раз сократить процедуру проверки кандидата и риск потери ценного для фирмы сотрудника.

¹ Любимое изречение Г. А. Шульмана.

Каков личностный арсенал службы кадров?

Из сказанного выше следует, что, в идеальном варианте, в департаменте подбора персонала фирмы должны быть представители всех 16 социотипов. Конечно, это практически невозможно. Не только из-за трудности содержания столь обширного и разнообразного штата, но еще и из-за неравной вероятности встретить на кадровой работе всех представителей социона.

Так, из объективной системы профессиональных предпочтений следует, что работа по подбору кадров скорее привлечет интровертов, чем экстравертов. Иначе — вдумчивых, любящих сосредоточенность, работу с документами, чем распыляющих энергию, говорливых, чрезмерно общительных. Здесь лучше приживутся рациональные, чем иррациональные, то есть любящие точный распорядок, последовательность, жесткий регламент, нежели предпочитающие спонтанность, непредсказуемость, быстро сменяющие одна другую, а то и накладывающиеся внутренне противоречивые задачи. Из противоположной пары сенсориков и интуитов к работе с кадрами склонны как первые, так и вторые. Но если сенсорики больше склонны оценить конкретные качества соискателей, точнее учесть все мелкие детали, то интуиты более остро и глубоко могут увидеть личность в целом, они прозорливей в ситуации дефицита времени. С делением информации на логическую и этическую в кадровой работе обстоит так: логики более объективны и хладнокровны, зато и суховаты, порой могут казаться равнодушными или даже черствыми. Этики теплее, душевнее, перед ними гораздо легче раскрыть душу, но в своих суждениях о людях этики намного субъективнее, чаще ставят себя на место собеседника, легко склонны путать личную симпатию и объективные потребности фирмы, деловые качества соискателя с «сердечными». Роль этиков чрезвычайно велика, когда приходится решать деликатные проблемы, когда важно достичь высокой доверительности. Но на стадии професси-

онального отбора кандидатов, где роль объективных данных значительно выше, чем субъективных, логический способ мышления более предпочтителен.

Что же получается после совмещения четырех Юнговских шкал? Лучшие кадровики — рациональные интровертивные логики. Это — МАКСИМЫ и РОБЕСПЬЕРЫ. Но последним присущи глобальность мышления, стремление к обширным задачам теоретического плана. Поэтому РОБЕСПЬЕР на кадровой работе, думается, большая редкость. Зато на верхних ступеньках иерархии кадровых служб часто можно встретить логико-сенсорных экстравертов, ШТИРЛИЦЕВ. Их сильная сторона — умение руководить, сохраняя беспристрастность и справедливость.

Наш вывод о преобладании кадровиков-МАКСИМОВ хорошо соотносится с практическим опытом американских «типологов», последователей досоционической типологии Майерс—Бриггс — Отто Крегера и Дженет Тьюсон¹.

Они также отмечают преобладание в отделах кадров людей психологического типа, совпадающего по описаниям с типом МАКСИМ.

Это вовсе не означает, что другим 14 типам, кроме отмеченных двух, нечего делать на кадровой работе. Если Айвазовский любил писать морские пейзажи, это не значит, что в его палитре имелись только синяя и зеленая краски. Речь идет лишь о тенденции, о преимущественном соответствии.

МАКСИМЫ объективны, справедливы, законопослушны, во всем любят точность, сами склонны к строгим определениям. Имеющуюся в их распоряжении информацию стремятся четко сортировать в соответствии с определенными правилами. Их поведение отличается конформизмом, стабильностью и предсказуемостью, решения начальства они принимают не критикуя и не обсуждая, тотчас беря на вооружение. Такие люди предельно внимательны к мелочам, памятьливы и пред-

¹ См.: Крегер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес. М.: Персей, 1995.

усмотрительны. В их бумагах царствует безупречный порядок. МАКСИМЫ любят все раскладывать по полочкам, папки с делами сопровождать пояснительными ярлыками, страницы нумеровать, сходные информационные массивы выделять цветом, шрифтом, отделять закладками. Их бумагами без труда пользуются другие благодаря легко понимаемой системе ориентации в делах. МАКСИМЫ не любят смешения формальных и неформальных отношений, терпеть не могут исключений из правил, нарушений регламента, нечеткости задания, размытости формулировок, путаницы в оценках. Их мышление построено по принципу компьютера: иерархично, ячеисто, основано на взаимнооднозначных соответствиях. МАКСИМЫ отличаются сильной волей, умением подчинять людей, заставлять их приложить усилия для выполнения поставленных задач.

Но слабое место МАКСИМОВ — интуиция возможностей. Они не знают внутренних ресурсов людей. Расставляя работников по местам, могут не видеть несоответствий, не уловить, когда силы кого-то из подопечных на исходе. Не реагируют своевременно на меняющиеся потребности людей. Поэтому, будучи руководителями, часто не замечают накапливающегося недовольства, не умеют гибко поменять режим руководства. Однако благодаря сильной логике МАКСИМЫ обычно понимают, в чем они несильны. Логика зачастую компенсирует недостаточно острую интуицию. «МАКСИМОВСКИЕ» структуры подавляют свободные проявления воли других людей. Эти слабости сам МАКСИМ преодолеть не в силах, для помощи ему необходим дополняющий (дуал) — ГАМЛЕТ.

Создайте «группу релаксации»

Типология Майерс—Бриггс, развившая учение К. Г. Юнга о психологических типах, довольно точно описав 16 граней социона, не добралась до понимания интертипных отно-

шений. Поэтому выводы, которые делают талантливые исследователи О. Крегер и Дж. Тьюсон, отличаются однобокостью, а порой и явной неправильностью. Так, они неоднократно заверяют: наилучшее понимание достигается между однотипными людьми.

Создательница соционики Аушра Аугустинавичюте доказала¹: наилучшая передача информации, взаимопонимание и поддержка друг друга достигаются не в тождественных, а в дуальных отношениях. Поэтому наш — очевидный с точки зрения соционики — практический вывод: в службе кадров, переполненной МАКСИМАМИ и содержащей немало ШТИРЛИЦЕВ, весьма желательны также ГАМЛЕТЫ и ДОСТОЕВСКИЕ. Представители этих двух социотипов привносят в кадровый департамент недостающие краски. Кроме того, что дуалы помогут друг другу справляться с возникающими трудностями, представители этих двух социотипов добавляют столь дефицитные у логико-сенсорных мягкость, гибкость, сочувствие, философскую правоту мышления, гуманитарный плюрализм. Кроме того, четверка, состоящая из всех названных социотипов, представляет собой «группу релаксации», в которой легко находиться: снимается напряжение, и хотя всплесков творческой активности ожидать не следует, не будет также взаимной усталости, перенапряжения и недовольства.

О. Крегер и Дж. Тьюсон дают следующие три совета отделам кадров: 1) мыслите в категориях противоположности, 2) найдите компанию, в которой работаете, и 3) берегитесь слабых мест. В общем виде как будто верные советы. Но если вдуматься, они бесполезны. Второй совет самоочевиден, как «мойте руки перед едой». А первый и третий невыполнимы без психологического дополнения, которое привносят дуалы.

¹ См. ст.: Аугустинавичюте А. О дуальной природе человека // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1996, № 1-3.

Ну, в самом деле, какому такому гению удастся мыслить в категориях противоположности? На том природа и построила двоичный код разделения информационных потоков, что, к примеру, сенсорик мыслит конкретно, а интуит — абстрактно, экстраверт черпает информацию из внешнего мира, интроверт — из внутреннего. Призывать мыслить «противоположно» — все равно что взывать к отцам: пробудите свой инстинкт материнства!

То же самое с направленным в пустоту призывом «берегитесь слабых мест». Что значит «берегитесь»? Сделайте слабое сильным? Подстелите соломки, где доведется упасть? Все равно ничего не выйдет. Слабое место столь же естественно и органично для человека, как его достоинства.

Совет соционики, впервые сформулированный Аушрой Аугустинавичюте, — один вместо трех: найдите дуала и опирайтесь на него.

Логики, смягчите свою категоричность и жесткость гибким мышлением этика-дуала. Сенсорики, воспарите над сиюминутным, не заикливайтесь над тем, что под ногами, — вам помогут в этом интуиты-дуалы. Интроверты, не замыкайтесь в молчаливом одиночестве, вас свяжут с окружением и заполнят томительные паузы экстравертированные дуалы.

В совместной работе с дуалами организуется активный диалог двух полушарий головного мозга. Только объединившись, они осознают мир объемно, не устают, не впадают в депрессию и совершают минимум ошибок.

Кем быть?

Инфляция диплома

Один специалист по детской психологии прозорливо заметил: спроси любого нормально развитого ребенка, кем он хочет быть, — у него всегда найдется готовый ответ. Могут быть любые варианты, кроме одного — дети никогда не ответят «не знаю».

Но взгляды ребенка на будущую профессию претерпевают стремительную эволюцию, и это тоже нормально. Существует ли врожденная предрасположенность к тем или иным профессиям? В отдельных случаях — явная. Как-то листал альбом, посвященный Большому театру. Обратил внимание, что все интервью с артистами балета сходны в одной детали: каждый угадал свое призвание с раннего детства. Но у нас нет другой статистики: сколько девочек, мечтавших о балете, стали продавцами, швеями, лаборантками... Мой личный экспресс-анализ выявил такую закономерность: чем выше внутренний творческий потенциал профессии, тем больший процент ее обладателей с младых ногтей уверенно к ней шел.

Один из ключевых в становлении личности вопросов решается людьми двояко. Либо сразу, в детстве, однозначно и неизменно — тогда говорят о призвании. Либо в результате долгих и мучительных колебаний, когда проблема выбора прижимает так, что оттягивать принятие решения больше невозможно.

В этом, втором случае обычно призвания не усматривают. Принято думать, что первый вариант — твердая и определенная ориентация на профессию с детства — предпочтительней: человек уже не свернет с избранного пути. На самом деле ни один из двух подходов не лучше и не хуже и сам по себе не гарантирует идеального решения проблемы.

Исторически проблема выбора профессии решалась на семейно-клановом уровне. Упрощенно, сын кузнеца, вы-

росший в кузнечной слободе, сызмальства видевший и усвоивший секреты ремесла, был обречен продолжить дело отца. В этой весьма инерционной феодальной системе случались, однако, регулярные сбои. Особенно заметны они были в многодетных семьях. Даже фольклорные сюжеты чаще всего показывают старшего сына «правильным» — как раз он и наследует ремесло отца. Дочери не в счет. А вот младшие сыновья разбредаются кто куда, для них пример отца не столь действен.

Если перевести эту типовую ситуацию на язык соционики, получится так: в дуальном браке велика вероятность того, что первый ребенок, плод страстной любви, дуален матери и тождествен отцу. Значит, мать формирует у сына основы совести, а отец передает свой способ взаимодействия с окружающим миром, в том числе и профессиональные предпочтения.

Социальное изобретение школы многое перевернуло. Кроме родителей, появилась фигура Учителя (большая буква символизирует духовное наставничество), который зачастую влияет на становление личности эффективней, чем родители. Каждый из нас припомнит много примеров: человек избрал профессию и, шире, жизненный путь под прямым воздействием личности учителя. Но учителя авторитетного, любимого. Соционически уточняя — одноквадрового.

В нынешнее время реформ о профориентации как будто забыли — не до таких сейчас нежностей, да и денег на подобные «пустяки» больше нет. Но объективное значение точного выбора профессии скорее даже возросло.

В последние годы мы столкнулись с неожиданным для нашего общества явлением — инфляцией диплома. Профессиональное обучение перестало соответствовать плановым потребностям общества. Многие связанные с отраслями, находящимися в упадке, профессии (например, машиностроителей, геологов, шахтеров) потеряли рейтинг настолько, что стало почти безумием их выбирать. Однако учебные заведения не поспевают за сменой рейтинга,

по-прежнему готовят и шахтеров и конструкторов, причем качество образования порой остается традиционно высоким. Люди приноравливаются к социальным несоответствиям. Кто мешает молодому человеку, получив диплом инженера-конструктора, заняться, допустим, кадровым менеджментом? По сути, собирать «машины» — только не механические из деталей, скрепленных болтами и гайками, а социальные — коллективы, составленные из отдельных людей. Общие закономерности одни и те же. Способность к переносу закономерностей из одной сферы в другую плюс натренированное в вузе умение самообучаться — вот и все, что требуется для успешной переквалификации.

Неслучайно на современных фирмах не столько смотрят в содержательную строку диплома, сколько оценивают престижность вуза, то есть фактически качество образования. Смена критериев тотчас сказалась и на подходе к профориентации: мне встретились абитуриенты, которые изо всех сил стремятся поступить в МГУ — неважно, на какой факультет, — где конкурс меньше, где экзамены проще. Логика такого странного выбора тем не менее просматривается: диплом МГУ всегда в цене, а характер деятельности может быть любым.

Теперь, когда школьные кружки по интересам исчезли, творческие объединения типа станций юных техников или юных натуралистов стали платными и многим недоступными, незыблемая прежде ценностная шкала профессий изменилась до неузнаваемости, а личностные параметры человека, такие как интеллект, коммуникативность, исполнительность, способность к переобучению, выросли в цене, — должен быть переосмыслен и сам подход к выбору жизненного пути.

И ничего более системного, чем соционика, я не вижу. Знание своего типа личности тотчас открывает человеку множество ценнейшей информации о нем самом: в чем он от природы силен и компетентен, энергетически неисчерпаем и неуязвим для критики, в каком аспекте развивается его творческая активность, что дается легко, не надоедает и

не тяготит. Важно знать: каковы слабости данного типа личности; какой аспект деятельности болезнен и недопустим для человека — напрягает психику, угнетает, формирует комплекс неполноценности, а то и физически истощает человека, в каких аспектах он внушаем и обучаем, какие виды деятельности для него органичны и заложены природой, как ночное видение у кошки.

Согласитесь, если все это знать, можно с большой вероятностью успеха рекомендовать «абитуриенту жизни» определенный пучок профессий, даже не очень-то оглядываясь на хит-парад престижных профессий: сегодня, скажем, косяком идут в бухгалтеры, а лет через пять ввиду их перепроизводства после окончания бухгалтерских курсов куда не устроишься.

Поэтому можно уверенно сформулировать ключевой принцип выбора профессии: ориентируйся не на сиюминутные общественные потребности, эволюция которых поддается прогнозированию с большим трудом, а на внутренние ресурсы личности, познать которые можно с помощью соционики.

Запасайся двумя профессиями

Помимо инфляции диплома, есть еще одно новое явление в обществе, которое следует учитывать при выборе профессии. Оно особенно заметно в иммиграции, в среде вынужденных переселенцев и беженцев. Имея многолетний опыт наблюдения этой сферы жизни, готов им поделиться.

Сменив привычную среду обитания, человек теряет годами, порой всей жизнью наработанные связи. Устройство на новом месте зачастую связано с кардинальной переоценкой ценностей. К примеру, я видел, как за рубежом наши советские доктора и кандидаты наук мгновенно утрачивали свои вчерашние козыри и оставались перед суровой необходимостью зарабатывать себе и своим семьям на жизнь. При этом никого не интересуют, скажем, успехи на-

шего лингвиста в сопоставлении санскритских и древнеиранских корней. Вероятность того, что в новых условиях ему представится возможность воспользоваться этим штучным интеллектуальным багажом, ничтожна мала. Поэтому вопрос выживания семьи такого человека зависит от того, умеет ли он шить одежду, печь булки, на худой конец выдержит ли ежедневные десятичасовые физические нагрузки, подметая улицы или надраивая столы в ресторане.

Я видел немало личных трагедий, когда хороший в прошлом профессионал был не в силах сменить характер деятельности — не доставало либо физических, либо психических сил. Проблема выбора новой профессии в зрелом или тем более пожилом возрасте, если она как-то не решается, грозит человеку провалом на социальное дно, а то и неспособностью жить.

Доводилось мне бывать также в поселках вынужденных переселенцев из Средней Азии в нашей Нечерноземной зоне. Русские в России, эти люди, по существу, тоже оказались в условиях иммиграции, лишь несколько смягченной благодаря знанию языка. Но перед ними встает тот же непростой вопрос: быстро освоить ту профессию, которая прокормит в новых условиях.

Казалось бы, личные пристрастия к тому или иному роду деятельности в экстремальной обстановке — не главное. Выбирай то дело, которое дается в руки. Но в том-то и парадокс, что чем жестче обстановка, тем человеку важнее взяться именно за свое дело. Свое в том смысле, что оно не будет изматывать и угнетать, а, напротив, дается легко и, в идеале, приносит удовлетворение. В привычной, комфортной обстановке города, где ты вырос, все-таки легче терпеть «неточное попадание» в профессию — есть друзья, есть увлечения, другие факторы компенсации. В экстремальной же обстановке чужеродного окружения, где больше стрессов, особенно необходимо, чтобы работа давалась легко. Легко — это когда человек эксплуатирует свои сильные, а не слабые функции.

И иммиграция, и вынужденное переселение, как правило, требуют от человека упрощенного поведения, то есть работы не столько интеллектуальной. Если прежде человек работал головой, в новых условиях он должен извлечь из арсенала личности какую-то простую профессию, которая и будет его кормить.

От стрессовой смены образа жизни не застрахован никто, особенно теперь, когда утрачена бывшая социальная стабильность. Значит, готовя молодого человека к самостоятельной жизни, следует его вооружить не одной, а минимум двумя профессиями. Одной — творческой, когда создается интеллектуальный продукт. Это для стабильной жизни. Другой, на случай внезапных перемен, — профессией выживания.

Зачем интуиту лопата?

Даже беглого знакомства с типологическим списком выдающихся личностей достаточно, чтобы обнаружить самоочевидные закономерности: что ни великий математик или физик — то ДОН КИХОТ или РОБЕСПЬЕР; как встретишь полководца — так ЖУКОВ или НАПОЛЕОН; землепроходец — непременно ДЖЕК или ТУТАНХАМОН, государственный муж — чаще всего ШТИРЛИЦ... Включите телевизор — если идет спектакль, преобладают ГАМЛЕТЫ с МАКСИМАМИ, если эстрадный концерт — ГЕКСЛИ с ГАБЕНАМИ. Значит, что-то во всем этом есть?

Размышляя на ту же тему, Виктор Гуленко обратил внимание на два любопытных факта. Как-то бывший проректор, ныне ректор МГУ профессор В. А. Садовничий сетовал в интервью «Литературке», что студентов-математиков, как правило, носящих очки, работники военкоматов обычно определяют в стройбат. Таким образом воспитатели в погонах стремятся сделать из «хлюпиков» настоящих мужчин. Излишне объяснять, что такой варварский метод «перевоспитания» зачастую ломает человека и не сулит ничего хорошего ни ему, ни

обществу. На языке соционики эту грубую ошибку в подходе к человеку можно интерпретировать так: «очкарики» в большинстве своем относятся к интуитивным типам личности и по природе своей совершенно не приспособлены к сенсорной ручной работе, требующей хорошей ориентации в пространстве и умения манипулировать конкретными предметами. Кстати, подобное пренебрежение к интуитам свойственно слаборазвитым странам с низкой культурой производства.

Другой факт общеизвестен: кооперативное движение в нашей стране не оправдало возлагавшихся на него надежд по оздоровлению экономики. Почему? Помимо причин внешних (противодействие административно-командной системы, отсутствие традиций и навыков предпринимательства и т. д.) существовала и немаловажная внутренняя причина: среди кооператоров почти не было интуитивных, а те, что были, работали не по своим сильным функциям. Отсюда мало изобретательности, новых идей. Вместо конкуренции новых товаров и услуг — а их обычно создают интуитивные — конкуренция силы и ловкости, раздел сфер влияния, рэкет... Иными словами, доминируют сенсорные формы конкуренции.

Информационная модель личности, по Аушре Аугусти-навичюте, имеет четыре уровня: эго, суперэго, суперид, ид.

Сильные функции человека располагаются на двух уровнях — эго и ид. Эго — блок интеллекта, творчества. И — блок «автопилота», ручной механической деятельности «без слов, наделе».

Допустим, ребенок, обдумывающий жите, по типу личности — ЖУКОВ. Кем ему быть?

По сильным функциям блока эго — волевой сенсорике и логике соотношений — ЖУКОВУ можно рекомендовать выбор профессии из производственной или военной сферы. Он сможет быть хорошим военачальником, руководителем коллектива, работающего в меняющихся, нестабильных условиях (например, спасателем), специалистом по эксплуатации и ремонту оборудования, правоведом, руководителем в одном из силовых ведомств. Для овладения

любой из этих профессий требуется длительная учеба. И есть смысл на нее ориентировать ребенка.

Но если мы хотим подстраховать молодого человека и вооружить его «профессией выживания», следует обратить внимание на блок ид. Стоит овладеть одним из простых ремесел по сенсорике ощущений и логике действий. Это могут быть профессии кулинара, строителя, сельхозработника. К сколь возвышенной и творческой карьере ни готовил бы себя ЖУКОВ, по нашему убеждению, он обязан найти время — то ли во время каникул, то ли параллельно основной учебе — и буквально пойти учеником в пекарню или разнорабочим на стройку. На первый взгляд, вполне бессмысленное занятие: студент юрфака все лето месит бетон и учится класть кирпичи. А с точки зрения соционики овладение «ид-профессией» — необходимый стратегический резерв личности. Бог даст, ему никогда не придется зарабатывать на жизнь ремеслом каменщика. Но пусть будущий преуспевающий адвокат знает, что он способен прокормить себя такой работой. Это знание всегда будет играть в его жизни роль страховочного троса и защитит его психику от стрессовых метаний в случае внезапной смены жизненных декораций.

Еще не так давно в концепцию нашего школьного обучения входило овладение одной из простых профессий. Сама по себе идея была правильной, хотя воплощалась она не всегда, не везде, порой примитивно. Но, что хуже всего, без учета природы человека, его типа личности. Бессмысленно весь класс обучать, допустим, токарному ремеслу. В классе всегда найдется несколько человек, по типу ДЮМА и ТУТАНХАМОН, которые объективно не способны к работе на станке: напряжение по логике действий им противопоказано, опасно для психики и бесперспективно с точки зрения овладения профессиональными навыками. Кто, скажите, из школьных учителей или даже появившихся кое-где психологов способен выявить уязвимое место личности и предостеречь от его вынужденного нагружения? Как вообще отдавать ребенка в школу, если там отсутствует охрана его труда?

Четыре типа ума

Если отыскать объективные соционические закономерности профессионализации людей, возможно организовать эффективный научный подход к проблемам профориентации, занятости населения, ненасильственного, естественного повышения производительности труда. В кадровой политике как в футболе — достаточно правильно определить амплу каждого игрока, и мы увидим на поле слаженный ансамбль. Киевляне В. Гуленко и А. Овчаров так строят свой подход к анализу сфер деятельности¹. Различают четыре типа ума. В соответствии с ними выделяют четыре крупных сферы деятельности соционических типов:

Сенсорика	
ГУМАНИТАРНО-СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ДОСУГ, РАЗВЛЕЧЕНИЯ, СЕРВИС, ЗДРАВООХРАНЕНИЕ)	ОБЪЕКТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (КОМАНДНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ)
Этика	Логика
ХУДОЖЕСТВЕННО-ГУМАНИТАРНАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЛИТЕРАТУРА, ИСКУССТВО)	НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ФИЛОСОФИЯ, НАУКА)
Интуиция	

В соответствии с этой закономерностью киевские соционики сформулировали три основных принципа профориентации:

1. Один человек не может быть универсален. Если он хороший организатор, то значительно менее хорош как теоретик. Разработчик принципиально новой теории, как правило, не способен ее внедрить.

¹ См.: Овчаров А. Выявление способностей и их развитие // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1998, № 3, с. 32-33.

2. Выбор профессии должен осуществляться по функциям 1, 2, 7 и 8 (в модели А). Дети младшего возраста обычно правильно чувствуют свое призвание (поскольку в этом возрасте активны 7-я и 8-я функции). С достижением подросткового возраста, когда начинает преобладать подсознание (активизируются функции 3, 4, 5 и 6 по модели А), действуют сложившиеся в обществе стереотипы поведения (престижность — непрестижность), профессиональный выбор меняется, и зачастую ошибочно, причем ошибка чаще всего не бывает исправлена.

3. Дуалы могут и должны работать рядом, в одной организации, при этом очень важно распределение обязанностей между ними. Если первый выполняет работу по 1-й и 2-й функциям, второй должен работать по функциям 7 и 8. К примеру, в диаде ДОН КИХОТ — ДЮМА при занятиях наукой очевидно, что теория и эксперимент — удел ДОН КИХОТА, оргработа — ДЮМА.

Итак, распределяя сильные функции различных социотипов по сферам деятельности, можем представить принципиальную схему профориентации:



Объективно-управленческая сфера. ШТИРЛИЦ и ГАБЕН — менеджеры, действующие в основном экономическими методами. ЖУКОВ и МАКСИМ особенно сильны

в критических ситуациях, например в дальнем походе, в арвальном выполнении плана в конце квартала. В борьбе, боксе, тяжелой атлетике успехов добиваются ЖУКОВ и ШТИРЛИЦ. ГАБЕН и ШТИРЛИЦ — хорошие преподаватели, умеющие наглядно объяснить материал.

ШТИРЛИЦ — конструкторы-технологи, мастера по ремонту и настройке оборудования, юристы, администраторы, военные, кулинары, представители, различных строительных специальностей.

ГАБЕН — дизайнеры, преподаватели, менеджеры, модельеры, кулинары, косметологи, спортсмены, строители, врачи, сельхозработники.

ЖУКОВ — руководители и администраторы, кадровые военные, спортсмены, специалисты по ремонту и эксплуатации оборудования, водители транспорта, работники по борьбе с преступностью в правоохранительных органах.

МАКСИМ — экономисты, бухгалтеры, работники правоохранительных органов, военные, контролеры ОТК и ревизоры, администраторы, оргметодработники, мастера по ремонту и наладке оборудования, сельхозработники.

Научно-техническая сфера. ДОН КИХОТ — ученый, выдвигающий принципиально новые идеи. ДЖЕК — педагог, умеющий раскрыть способности человека в прикладных науках. Во внедрении разработок, эксплуатации и доводке техники успешно действуют ДЖЕК и БАЛЬЗАК. Сочетание интеллекта и практических навыков — РОБЕСПЬЕР.

ДОН КИХОТ — ученые — исследователи и теоретики, преподаватели, руководители институтов и лабораторные эксперты по различным областям, лекторы, программисты ЭВМ.

БАЛЬЗАК — научно-творческие работники, психологи, журналисты, музейные и архивные работники, экономисты, бухгалтеры, библиотекари, эксперты.

ДЖЕК — лекторы и преподаватели, предприниматели и менеджеры, профсоюзные и общественные работники, ученые, разработчики, геологи, моряки, экологи.

РОБЕСПЬЕР — конструкторы и разработчики различного оборудования, врачи (хирурги), операторы-программисты ЭВМ, преподаватели (в основном технических дисциплин), изобретатели-рационализаторы.

Художественно-гуманитарная сфера. Врачи, умеющие распознавать скрытые недуги, ставить долговременный диагноз, лечить словом и воздействием на подсознание — ДОСТОЕВСКИЙ и ГЕКСЛИ. Журналисты, пишущие об интересных людях и теориях, — ГЕКСЛИ и ТУТАНХАМОН. Историки, исследующие развитие событий во времени, — ГАМЛЕТ и ТУТАНХАМОН. Психолог, располагающий к доверию, теоретик гуманитарного направления, педагог, способный создать благоприятную атмосферу в коллективе, — ДОСТОЕВСКИЙ.

ДОСТОЕВСКИЙ — педагоги, медики, адвокаты, священнослужители, зоотехники, профсоюзные работники, этнографы, работники культуры и искусства.

ГЕКСЛИ — руководители творческих коллективов, журналисты, работники службы трудоустройства, библиотекарки, педагоги, экскурсоводы, врачи, психологи, ученые-экспериментаторы.

ГАМЛЕТ — работники искусства (кино, театр), археологи, реставраторы, юристы, воспитатели, общественные работники, лингвисты, переводчики, литераторы.

ТУТАНХАМОН — литературоведы, критики, работники музеев и архивов, актеры кино и театра, модельеры, манекенщицы, журналисты, переводчики, работники сферы культуры и сервиса.

Гуманитарно-социальная сфера. Модельеры, оформители, дизайнеры, деятели рекламы — ДЮМА, ГЮГО. Культ-массовая работа — ГЮГО. Проведение конференций и симпозиумов — НАПОЛЕОН и ГЮГО. Критики-морализаторы, воспитатели хороших манер, организаторы предвыборных кампаний, фондов помощи и благотворительных организаций — ДРАЙЗЕР.

ДЮМА — оформители, дизайнеры, кулинары, культурно-массовые работники, модельеры, каменщики, плотники, столяры, маляры, завхозы.

ГЮГО — профсоюзные и общественные работники, представители службы информации, сферы досуга, экскурсоводы и гиды, воспитатели, лекторы и пропагандисты, преподаватели (в основном гуманитарных дисциплин).

НАПОЛЕОН — организаторы и менеджеры, работники торгово-посреднических предприятий, службы сервиса, спортивные тренеры, снабженцы, коммерсанты.

ДРАЙЗЕР — педагоги-воспитатели, врачи, работники торговли и служб сервиса, юристы, кулинары, портные, модельеры.

Структура страны Утопии

С учетом этих закономерностей Аушра Аугустинавичюте построила принципиальную схему распределения обязанностей в демократическом государстве с расширенным воспроизводством:

I	ШТИРЛИЦ	ЖУКОВ	ГАМЛЕТ	ГЕКСЛИ	Хозяева
II	ДОСТОЕВСКИЙ	ТУТАНХАМОН	МАКСИМ	ГАБЕН	Наемная сила
III	ДЖЕК	НАПОЛЕОН	ГЮГО	ДОН КИХОТ	Платные руководители
IV	ДРАЙЗЕР	БАЛЬЗАК	РОБЕСПЬЕР	ДЮМА	«Тарелки» государства

Хозяева государства — экстраверты-аристократы¹.

Чаще всего исполнительная власть сосредоточена в руках ШТИРЛИЦА. Он профессиональный политик, дипло-

¹ См. таблицу интертипных отношений.

мированный юрист, стремится всю свою деятельность строить на законной основе.

Законность для него свята, превыше личного благополучия. ШТИРЛИЦ не склонен к авантюрам, пессимизму, унынию. В любой ситуации он руководствуется логикой, сохраняет трезвость ума, выдержку, ему достает воли и хладнокровия проводить свои решения в жизнь. Но ШТИРЛИЦ силен именно как политик, то есть в разумно устроенном мире. Как только мирная ситуация сменяется военной, реальная власть переходит в руки ЖУКОВА. Он волевой организатор, властитель, активно использующий силу. Для ЖУКОВА законность уже не первостепенна, его метод управления строится не на убеждении, а на принуждении. В экстремальной ситуации такой лидер быстрее достигает цели, его действия решительны, но прямолинейны. Хорошо, когда кабинет министров сочетает в своем составе ШТИРЛИЦЕВ и ЖУКОВЫХ. Их сферы деятельности достаточно разделены, поэтому не очень благоприятные отношения между отдельными министрами не будут мешать делу. Зато будет налажен баланс между логикой и волей. ГАМЛЕТ — хороший духовный руководитель общества, пророк, слышимый согражданами. Папа Римский чаще всего из этого социотипа. Внутренняя политика и дипломатия — сферы деятельности, подходящие для ГЕКСЛИ. Он хорош как представитель государства «на сегодня». Его умение мгновенно воздействовать на народ обеспечивает «мягкое» этическое управление.

Наемная сила — это дуалы, дополняющие хозяев государства. Интроверты-аристократы, они не перегружены ответственностью и обычно работают за зарплату. Скажем, не всегда гибкий в общении ЖУКОВ проводит свои идеи через ТУТАНХАМОНА, удел которого в государстве — печать, телевидение, культура, сфера идеологии в целом. Прирожденный организатор ДОСТОЕВСКИЙ помогает ШТИРЛИЦУ, дополняя масштабность своего дуала. МАКСИМ умело налаживает социальную иерархию под

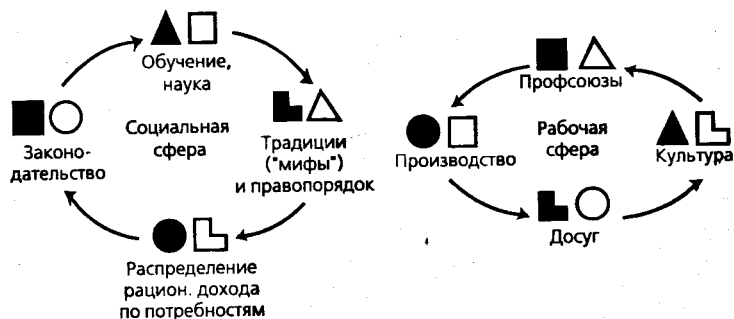
руководством ГАМЛЕТА. Если контроль экстраверта ослабнет, МАКСИМ тотчас займется своими личными делами, — под эгидой гамлетовской духовности он вполне способен втихую прокручивать свой бизнес. ГАБЕН — обычно способный лентяй. Он активно работает под наблюдением ГЕКСЛИ. Как только ГЕКСЛИ отключается, ГАБЕН не работает. Роль наемной силы велика как группы гармонизации хозяев государства. Если же происходит так, что верхние этажи иерархии занимают интроверты, поступательное развитие государства прекращается, начинается фаза застоя с обманчивым благополучием развития ремесел, торговли, предпринимательства, искусства. Как правило, такие периоды сиюминутных радостей проматывания накопленного предшествуют потрясениям. Безграничная власть наемной силы — это подрыв внутренних основ саморазвития государства, это Рим периода упадка.

Экстраверты-демократы, как и хозяева государства, стремятся активно участвовать в большой политике. Но они редко склонны взваливать на себя бремя длительных забот о процветании общества. Их удел — критика существующих порядков. Их место — парламентская оппозиция. Это обычно смелые, обеспеченные люди, они озабочены исправлением ошибок государства на сегодняшний день. Завтрашний день их не волнует. Хороши как платные руководители. НАПОЛЕОН обычно следит за распределением национального дохода. В сфере его интересов — зарплаты, пенсии, стипендии, налоги, тюрьмы, больницы. Он совершенствует социальную сферу. ДОН КИХОТ перерабатывает всю информацию, упорядочивая ее и выводя на уровень науки. Попытки подмены политики наукой, всегда безуспешные, осуществлялись именно по инициативе ДОН КИХОТОВ. ДЖЕК всегда режиссер социальных ситуаций, он руководит бунтующей массой. Часто он лидер профсоюзов — сильных, влияющих на жизнь общества. ДЖЕК — любимец масс, его не «съедят». Он умело манипулирует людьми на скучных работах. В науке экспериментатор, скрупулезно перепроверяет

результаты других исследователей. ПЮГО — хороший организатор досуга, часто руководит театрами, клубами, туристическими организациями, здравоохранением. Импресарио, антрепренер, меценат.

Интроверты-демократы живут тихо, не лезут наверх. Часто предпочитают небольшие городки, села. БАЛЬЗАК — патриарх общины, священник или врач. У него авторитет в малом обществе, к нему обращаются за советом. Хорошо разрешает мелкие конфликты. Его страсть — антиквариат. Букинисты, старьевщики — как правило, БАЛЬЗАКИ. Любители вещей, они знают в них толк. ДЮМА любит контакты, но на поверхностном уровне. Хозяин ресторанчика, частной гостиницы, бара, он предпочитает постоянную клиентуру, но расширять дело не стремится. ДРАЙЗЕР склонен к мелкой торговле — зеленью, нитками, парфюмерией. Щепетилен, экономен и точен в деталях. Он всегда аккуратен, знает свою выгоду в мелочах, но не способен к масштабному делу. РОБЕСПЬЕР любит силовую, мускульную работу. У него сильные, умелые руки. Все чинит. Для него важно восстанавливать конструкции. Деревенский кузнец, городской часовщик — это РОБЕСПЬЕР.

Обобщив профессиональные акценты социотипов, А. Аугустинавичюте разделила общество расширенного воспроизводства на такие составные части:



Из всего изложенного совершенно ясно, что сложившаяся сегодня система профессиональной ориентации столь же первобытна, сколь неуклюж термин. Познание способностей человека возможно лишь после выявления его социотипа, определения его сильных и слабых функций, анализа интертипных отношений в родительском доме (ведь под их действием сформированы социальные стереотипы). Как правило, спектр творческих возможностей человека достаточно широк. Поэтому минимальная задача соционика — помочь человеку отсечь сферы деятельности, явно ему неподходящие, находящиеся в зоне активности слабых функций.

Часто путают увлечение и призвание. Между тем хобби следует искать на уровне суперэго. Нередко это те проявления, которые подросток хотел бы у себя видеть. Ролевая функция порой принимается за сильную. Ошибка, невинная в первые минуты знакомства, при выборе профессии может стоить человеку творческой самореализации.

Вот почему вопрос «кем быть?» достоин серьезного соционического анализа.

Подросток Клинтон весьма опасен

Соционическая подоплека скандала «моникагейт»

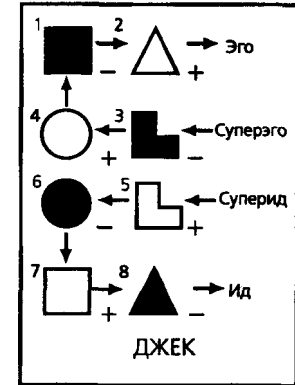
Последние несколько месяцев 1998 года мировой эфир и газетные колонки на всех живых языках планеты были заполнены сексуальным скандалом. Альковные тайны, о которых уважающее себя издание обычно не упоминает, стали центральной темой прежде всего потому, что импичмент лидера мировой сверхдержавы как логический итог амурных разбирательств оказался не скандально-бульварным, а серьезным политическим событием, ощутимо влияющим на мировые геополитические процессы.

Возник довольно редкий в политике случай, когда для прогноза ситуации требуется не столько знание политики, сколько житейская логика и здравый смысл. Но и они без учета психологической подоплеки ситуации выявляют свою неэффективность.

Поэтому вернемся к скандалу, получившему не слишком оригинальный ярлык «моникагейт». Не повторяя набивших оскомину банальностей об отношениях Клинтон и Моника Левински, попытаемся взглянуть на них с позиций соционики — как всегда, наиболее продуктивных для уяснения истинной сущности явлений.

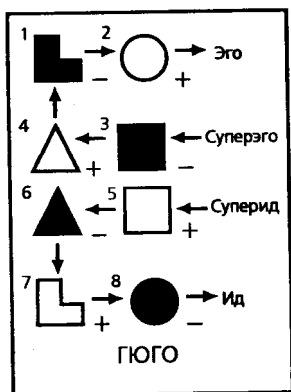
Соционика, равно как и популярное в США типоведение — диагностика по тесту Майерс—Бриггс, приводят нас к выводу, что Билл Клинтон относится к психологическому типу ДЖЕК — с экстравертированной логикой действий и творческой интуицией времени. К тому же самому типу относился президент Джон Кеннеди, на которого, как известно, во многом ориентируется в своих поступках глава Белого дома.

Как видно из модели А соционического типа ДЖЕК, людям этого типа свойственна уязвимая сенсорика ощущений — белый круг на четвертой позиции. Это означает, что такие люди сами никогда не знают, какое блюдо вкусное, какое нет, идет ли к такому-то костюму такой-то галстук, правильно ли подобраны обои к интерьеру... Все аспекты уюта, комфорта, красоты, хорошего самочувствия ими не осознаются, здесь им нужна помощь кого-то из окружающих.



Именно слабой сенсорикой объяснялась сексуальная неразборчивость президента Кеннеди, его физическая неспособность прожить несколько часов без активной сексуальной разрядки, как писали многие американские газеты. Скромных возможностей его жены было явно недостаточно, чтобы периодически снимать головную боль президента от постоянного полового перевозбуждения. Огромная занятость делами государственной важности не оставляла владельцу овального кабинета времени на ухаживания — он успевал лишь быстро, наспех, между делом «сбрасывать давление», пользуясь услугами специального корпуса добровольных помощниц. При этом хотим обратить внимание: госпожа Жаклин Кеннеди никогда не ставила вопрос о супружеской измене, развитым сенсорным чувством понимая физиологические проблемы своего супруга (ДРАЙЗЕР по типу, она была дуалом мужу).

Замелькавшие на телеэкранах планеты кадры с эпизодом, когда господин Клинтон после утренней пробежки приглашает даму в закрытый для посторонних кабинет, лишь доказывают: сексуальная разрядка для людей этого типа личности — такая же физиологическая потребность, как утренняя пробежка. Не затрагивающая духовно-эмоциональную сферу и потому не имеющая ничего общего с романом, страстью, а стало быть, с супружеской изменой.



Как мы могли неоднократно проанализировать по скучным кадрам телесъемки, Моника Левински относится к психологическому типу ГЮГО — с экстравертированной эмоциональной этикой и творческой сенсорикой ощущений. Люди этого типа отличаются кипучей социальной активностью, энтузиазмом, создают вокруг море эмоций и творчески владеют миром сенсорных ощущений. Зато их слабость — интуиция.

Как легко заметить по модели социотипа, в чем творчески сильна Моника, в том беспомощен Клинтон (сенсорика ощущений). И наоборот, интуиция — его сильный творческий аспект — является уязвимым для практикантки Белого дома.

Теперь мы можем более объективно себе представить, что произошло в апартаментах Белого дома, где президент и практикантка остались наедине.

Инициатива, безусловно, принадлежала госпоже Левински. Запрограммированная кем-то из сильных логиков на достижение соблазнительной цели — стать женой президента, Моника с ее слабой интуицией конечно же не могла реально оценить перспективы и поддалась искушению. Логика у ГЮГО находится на пятой позиции — здесь легко осуществляется внушение. Весьма правдоподобным представляется предположение, что доверчивую, наивную Моника подставили (говоря грубее — подложили) политики из республиканского лагеря. Умело рассчитанный логический маневр, осуществленный через суггестивный канал Моника. Имея неистощимый ресурс эмоций, она, конечно, быстро преуспела, склонив господина Клинтон к привычному для него процессу «сбрасывания давления». Сенсорно беспомощный и этически неумелый, человек этого типа не способен управлять такой ситуацией. Пока

он вел деловой разговор по телефону, девушка с присущим ее типу энтузиазмом проделала ту процедуру, которая позже удостоилась детального описания в СМИ.

Попытаемся выстроить стереометрическую модель отношений суперэго между типами ГЮГО и ДЖЕК, пользуясь методикой Т. Прокофьевой и Е. Удаловой. Для нашего сюжета наиболее актуальны два из двенадцати возможных вариантов взаимного расположения кубов:

В первом варианте (см. рис. 1, 1)) левое заднее ребро ДЖЕКОВСКОГО куба является правым передним куба ГЮГО. В этом случае общение партнеров происходит по линии $\bigcirc - \blacktriangle$. Активизированы сенсорика ощущений, творческая у Моника и слабая у Клинтон, а также интуиция возможностей, мощно работающая в подсознании Клинтон и стандартизированная, обучаемая у Моника.

Вернемся к альковному сюжету. Так ведь оно и было: сенсорная (читай — постельная) инициатива девушки при пассивной беспомощности партнера. И в то же время его крайняя осторожность — не допускал соития, — почти трусость в предвидении разоблачения при вялой интуитивной инертности увлекшейся партнерши.

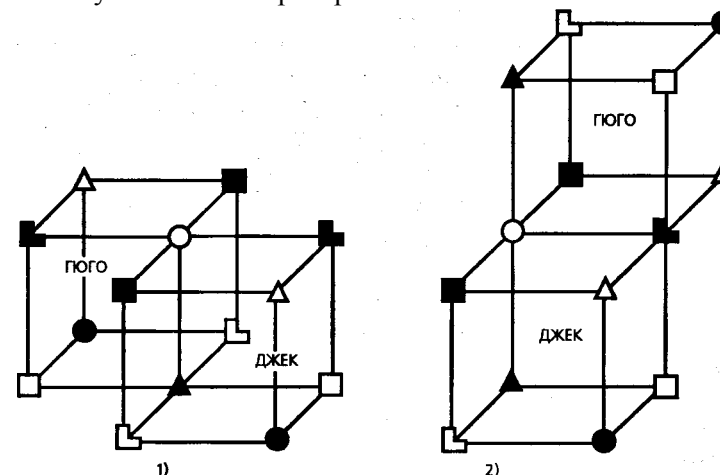




Рис. 1

В первом варианте куб ГЮГО словно прячется за кубом ДЖЕКА — ведущая партия за ДЖЕКОМ. В нашем случае такое расположение соответствует социальному распределению мужской и женской ролей.

Второй вариант отношений (см. рис. 1, 2)) более прихотлив: куб ГЮГО перевернут «вверх ногами» — его верхняя, ментальная грань оказалась внизу, а витальная грань наверху. Иначе говоря, ГЮГО в этом расположении внешне выглядит как ДОН КИХОТ. Общее ребро партнеров  —  — сильнейшее у ГЮГО и значительно более слабое у ДЖЕКА. Здесь лидирующая роль Моника самоочевидна. И верхнее, перевернутое положение, и задвинутое положение ее куба словно символизируют экстравагантность, причуду, эмоциональный выверт, овладевший женщиной и навязанный ею партнеру.

Как видим, в обоих случаях лидерство Моника несомненно. Это ее инициатива, ее авантюрный угар определили быструю, поспешную связь.

И вот наконец главный вывод, какой можно сделать из анализа отношений любовников. Когда президент Клинтон под присягой утверждал, что не вступал в интимный контакт с госпожой Левински, он отнюдь не кривил душой, не лгал, а значит, не лжесвидетельствовал. Человек с уязвимой сенсорикой ощущений никогда толком не знает, что такое интимный контакт. Тем более не является таковым его фактическое бездействие при односторонней сенсорной активности девушки. Зная тип личности президента, можно ответственно утверждать: с его стороны в самом деле не осуществлялся интимный контакт и, следовательно, отсутствовал факт супружеской измены. Когда позже Клинтон под давлением обстоятельств признал, что находился с Моникой в «неподобающих» отношениях, он еще раз проявил сенсорную и этическую несостоятельность, свойственную данному типу личности. Ибо слово «неподобающие» — всего лишь дань общественному мне-

нию. Расплывчатость термина доказывает полную растерянность «ответчика». Ибо человек его типа обычно не знает, какие отношения являются подобающими, какие — нет. Не будь внешнего этического диктата, президент искренне признал бы, что не находился с Моникой ни в каких отношениях. Такая его субъективная оценка была бы самой истинной с точки зрения ДЖЕКА.

Конечно, Моника с ее ослабленной интуицией и отнюдь не сильной логикой не могла самостоятельно спланировать свою победоносную атаку на президента. Очевидно, что ее направил человек расчетливый, искусственный в юридической казуистике, имевший личный интерес в возбуждении импичмента. Думается, членам Конгресса не пришлось слишком напрягаться, чтобы предположить, кто мог быть инициатором этой интриги.

У психологов есть свой этический кодекс, как у врачей клятва Гиппократова. В соционике он сводится к простому и категорическому запрету: не бейте человека по слабому месту. Мы, пережившие тоталитарный режим, знаем, как беззащитен человек в этом случае.

Рассмотренные модели отношений Клинтона и Моника позволяют заключить: вся история «моникагейт» является непрерывной «бомбардировкой» уязвимо места Клинтона. Представим на минуточку, что Конгресс США руководствовался бы в своем расследовании не казуистикой закона, а этическим кодексом и соционическим анализом. В этом случае вывод арбитров был бы предрешен: прекратить избивание человека по уязвимой функции. Что, на мой взгляд, было бы единственно гуманным и разумным.

Вместо этого одуревшая Америка взялась за коллективную экзекуцию своего президента. Не случайно на всех имевших место разборках он выглядел как нашкодивший подросток — человек не может без ощутимого ущерба для своей психики перенапрягаться по блоку суперэго. Это так называемый подростковый блок. Все мы на известном этапе своей жизни бываем чрезмерно застенчивы, неловки, расте-

рянны, говорим невпопад, болезненно реагируем на невинные вроде бы слова и шутки, кажемся глупее, чем есть на самом деле. Подростковый комплекс — ориентация сознания по блоку суперэго — обычно с возрастом проходит, и ему на смену приходит полноценный блок эго, работа по которому раскрывает личность и гармонизирует ее. Но отношения суперэго (как в случае Клинтона и Левински) или жизненные ситуации, активизирующие подростковый блок, способны отбросить человека назад по возрастной шкале, как бы опять превращая его в неуверенного подростка.

Есть и другой, не менее важный аспект сюжета. По идентификации межличностных отношений и проблем личности, построенной киевским социоником И. Калинаускасом, отношениям суперэго соответствует осмысленные проблемы выживания. Итак, вляпавшись в «моникагейт», Билл Клинтон стал решать проблему выживания. Причем весьма своеобразно: вдруг отдал приказ бомбить лагеря террористов в трех арабских государствах, тщетно надеясь накрыть главного террориста. Чем не выход подростковой агрессивности, слепой, безотчетной и разрушительной!

Президент сильнейшей страны — это не обычный человек, загнанный в угол. В его руках ядерная кнопка. Насильственно удерживать Клинтона в состоянии озлобленного подростка небезопасно для человечества. От бульварного скандала до трагической развязки совсем недалеко. Как жаль, что в американском Конгрессе никто не знает соционики.

Р. С. Этот анализ был сделан в октябре 1998 года¹, когда автор еще не знал, что через два месяца США начнут бомбардировки Ирака, а через пять — Югославии. Не знал, но, как видно из текста, с большой вероятностью предполагал. Перед нами пример того, как социанализ личности порой позволяет довольно точно прогнозировать поведение человека.

¹ См. журнал «Служба кадров», 1998, № 12, с. 31—34.

Волков бояться?

Мой приятель, учившийся в физтехе, был удостоен чести приветствовать Петра Леонидовича Капицу на 80-летию. Среди множества замечательных шуток весьма незаурядного застолья мой друг рассказал и такую. Одна молодая журналистка весь вечер одолевала юбиляра просьбами побеседовать с ней об этике ученых. Петр Леонидович долго отбивался, ссылаясь то на фрикасе, то на торт из мороженого. Наконец, когда сослаться стало не на что, он был вынужден отвечать на вопрос, что должен сделать физик, чтобы результаты его исследований не легли в основу очередного страшного оружия. Припертый к стенке академик ответил: «Покончить с собой до защиты диплома».

Думается, как в каждой шутке, здесь есть доля шутки. Другой вопрос: если бы совету Капицы своевременно последовали Бор, Резерфорд, Оппенгеймер, Курчатов, Сахаров, значит ли, что в садах Хиросимы и Нагасаки так и цвела бы незараженная вишня? Возможно, намеченная к рождению атомная бомба подыскала бы себе других крестных отцов. И хотя открывающий бутылку ученый вправе не замечать вылетающего оттуда джинна, насколько безмятежно он потягивает свой аперитив — вопрос его человечности и совести. Эта истина непреложна, чем бы исследователь ни занимался — антивеществом или брунейскими попугайчиками.

Джинн соционики достаточно давно покинул свою бутылку. Следует ли беспокоиться о безмятежности его полевых? Может ли вообще соционика причинить человечеству вред? Встречаясь с исследователями, я каждому в той или иной форме задаю этот вопрос. Отнюдь не считаю себя вправе судить их за кажущееся легкомыслие. Но не могу не отметить: на представительной конференции по соционике в Литве из сотни делегатов лишь двое — психолог из Киева

Николай Пшеничный и его земляк Григорий Шульман — сочли необходимым говорить об этических и социальных проблемах новой науки. И меня с первых дней знакомства с Аушрой тревожили некоторые опасные тенденции.

Уже когда я услышал от нее, к какому социотипу отношусь, захотелось тотчас с громкой обидой воскликнуть, подобно козленку из популярного мультфильма: «Она меня сосчитала!» Поздней многие узнававшие от меня о соционике реагировали сходным образом. И даже резче — не хочу, мол, знать, куда вы меня причисляете. Мне думается, это одна из серьезных задач психологов, занявшихся соционикой, — изучить природу подобного протеста. Почему люди так часто не хотят сортироваться? То ли в природе человеческой есть что-то, препятствующее разложению по полочкам. То ли слишком грубо, в лоб, дается порой информация о социотипах, и не всем она по вкусу. Во всяком случае мне симпатичен подход сотрудников Новосибирского института соционики. Как уверяет его директор Наталья Якушина, активно применяющая соционику на производстве, определение социотипа и вся связанная с этим терминология — дело сугубо лабораторное, своих «клиентов» сибиряки не посвящают в детали кухни, чтобы не отбить аппетит к приготовленным блюдам. После беседы или отвлеченного визуального тестирования члены производственного или научного коллектива выслушивают от бригады социоников конкретные деловые предложения и советы, порой получают ответы на не заданные еще вопросы. Но никто из них не оказывается в ящичке с ярлыком, куда его насильно положили. По наблюдению Якушиной, «играя с закрытыми картами», соционик, во-первых, не раздражает собеседников, во-вторых, сохраняет интригу, известную степень загадочности, когда человек не перестает удивляться: откуда они про меня это знают? А речь-то может идти не об индивидуальном, но о типовом качестве.

К сожалению, куда больше обратных примеров: он меня сосчитал. Расскажу об одном из них. Из Вильнюса в Моск-

ву приехала Таня, определенная Аушрой как МАКСИМ и уверовавшая в сей диагноз настолько, что уже выбилась из сил в поисках своего ГАМЛЕТА. Побывав в Вильнюсе, я убедился, что увлечение Тани соционикой вовсе не безобидно: симпатичная, давно на выданье, молодая женщина безапелляционно отвергала ухаживания молодых людей на том железном основании, что они «не из моей квадраты», фанатично веруя: где-то рядом неслышными шагами идет к своей судьбе ее ГАМЛЕТ. В Москве мои друзья познакомили Таню с Ирой, которая с первого взгляда обнаружила в себе ГАМЛЕТОВСКИЕ качества, была радостно проинформирована об этом Таней, и мгновенно завязалась горячая дружба.

Ира устроила подругу в своем доме, перезнакомила со своими приятелями, водила по Москве. Идиллия дуальности тешила обеих. Вскоре Ира поехала в Литву с ответным визитом. Разумеется, остановилась в доме Тани. Восторги продолжались. Общение было неумеренно интенсивным. Но когда Таня вторично приехала в Москву, вдруг в отношениях девушек поползла трещина. Возникла из-за пустяка, но можно было удивляться, как стремительно она разрасталась и углублялась. Я видел, что сюжет банален, — передружили.

Обе были в шоке: ведь дуалы! С кем бы другим не сложились отношения — полбеда, бывает. Но с дуалом! Чего уж тогда ждать от жизни? Ира сравнительно спокойно переживала охлаждение — кстати, не только к Тане, но и к привезенной ею соционике. В Вильнюсе все было гораздо сложнее. Девушка оказалась в состоянии длительной депрессии. Ведь ее «предала» не случайная знакомая (каковой Ира и была на самом деле), даже не закадычная подруга (каковой, надо признать, Ира не успела стать), но дуал — лучшее, что природа припасла в качестве подарка. Разочарование в людях, пусть временное, — конечно, большая потеря для каждого. Когда же оно теоретически драматизи-

руется как невозможность найти счастье в жизни, как утрата идеала, — это хуже, чем очередная неудача.

Помню, утешал я Таню неискренне: плюнь, дескать, на эту дурацкую забаву для легковверных, нет на свете никаких типов, есть просто люди — сложные, противоречивые, одновременно вмещающие в себя весь социон. Не знаю, утешили ли ее эти слова, но соционику она поносила с энергией «оскорбленной и покинутой».

Григорий Александрович Шульман первым, мне кажется, произнес настораживающие слова «соционический шовинизм». В самом деле, в интеллигентном, дружном сообществе социоников (кстати, интернациональном) достаточно быстро обозначились тенденции предубежденного отношения к людям на основании соционического типирования. Хорошо еще, когда оно оборачивается невинными шутками. Ну, допустим, человек отказался что-то делать и тут же слышит в свой адрес: «Когда это лентяй ГАБЕН соглашался выполнить работу?» Или другой опоздал на встречу к оговоренному сроку — «Ну, конечно, не было случая, чтоб ДЮМА оказался пунктуальным». Совсем другое дело, когда общительный и немного красующийся перед прекрасным полом мужчина-ГЕКСЛИ слышит «диагностическое определение»: бабник. Еще хуже, если оно доходит до слуха пусть весьма скептически настроенной ко всяким определениям его жены-ГАБЕНА.

От неэтичности несвободны порой даже творцы соционики — те, несомненно, талантливые исследователи, благодаря которым эта наука развивается. То и дело в публикациях соционического журнала встречаются оценки отдельных социотипов, а то и целиком квадры — чаще второй, — которые способны вызвать неприязнь к описываемым личностям,

Недавно на книжных прилавках столицы появилось издание под весьма удачным с точки зрения маркетинга названием: «Как сделать, чтобы мы не расставались. Руководство по поиску спутника жизни». По существу это учебник

соционики — достаточно подробный и, вероятно, неплохой. Однако автор книги Вера Стратиевская, давая описания социотипов по модели А, позволяет себе то, чего как чумы должен остерегаться интеллигентный человек, — навешивания порочащих ярлыков. Описывая качества социотипов, закодированные «в месте наименьшего сопротивления» и «зоне суггестии», автор фактически клеймит людей, скрытых за псевдонимами. Особенно досталось представителям β-квадры. Но прежде чем отдавать в набор столь одиозные характеристики, г-же Стратиевской хотя бы для самопроверки стоило прочесть некоторые из них людям соответствующих социотипов. Думаю, их реакция вынудила бы переписать многие места, решительно отказавшись от стиля осуждения. 30-тысячный тираж книги гарантирует ей широкое распространение. Многие читатели в лучшем случае отвернутся от соционики. Хуже, если кто-то получит в руки дубину и научится у автора лихо ею орудовать, нанося «психические удары» по слабым местам людей.

Стоит на минуту утратить остроту самоиронии, как начинаешь наносить людям обиды. Причем не так важно, в какого цвета фантики — инертные отношения — они будут завернуты. Однажды я поделился собственным наблюдением над своим дуалом. Глядя по телевизору, как разговаривает актер Михаил Ульянов, заметил, что верхняя челюсть у него неподвижна, а нижняя подтягивается к верхней и рот как бы захлопывается. Это, по-моему, яркий внешний признак распознавания ЖУКОВА. Неожиданно я услышал резкие, возмущенные слова одной вполне приятной дамы. Она ругала меня с такой резкостью, ее нижняя челюсть захлопывалась с таким убийственным стуком, что я тут же пожалел — ну, зачем вынудил очаровательную дуалочку тотчас демонстрировать мое наблюдение?

Впрочем, опасности соционики не столь невинны. И не так очевидны, как описанные выше. Вот совсем иной аспект опасений, которые возникли у Николая Пшеничного.

Всем известна тенденция гермафродитизации общества. Когда женщина-крановщица не проявляет в интимных отношениях достаточной тонкости — это одна, вполне очевидная сторона проблемы. Гораздо хуже, считает психолог, когда женщина начиталась описаний социотипов и, разучив до мелочей поведенческие реакции типа, к которому относится ее партнер, наперед все знает. В этом случае любовь утрачивает одно из своих достоинств — спонтанность. Ожидаемое удовольствие уже не удовольствие. Соционика мешает чувствовать, отнимает у людей наивность и естественность проявлений. Она слишком точна, считает Николай, чтобы быть безобидной. Сколько разводов в семьях социоников, а многие из разведенных больше не женятся, не выходят замуж. Это, по мнению Пшеничного, не статистическая аномалия, а подлинное профзаболевание, которое к тому же вряд ли излечимо. Ведь лечение должно быть необычным — следует как можно скорее забыть все прочитанное и наработанное. Вам известно лекарство от науки? Мне — нет.

Если сравнить соционический метод с увеличительным стеклом, то надо признать, что он действительно позволяет увидеть в человеке такие мелочи, каковые иным путем вряд ли были бы замечены. Но это стекло не пропускает часть спектра, жизнь под ним течет частично обесцвеченной. А в иных случаях солнце стягивается в фокусе в такую жаркую точку, что возможно возгорание.

Справедливости ради отмечу, что далеко не все соционики разделяют высказанные опасения. Предвижу и такую ироничную отмашку: ну что вы хотите от ТУТАНХАМОНОВ — их хлебом не кормите, дайте только порассуждать об этических проблемах и заглянуть в будущее. И само по себе не лишнее резона утверждение сразу сведет на нет серьезность всего, о чем пишет Г. А. Шульман и на что обращает внимание автор этих строк.

Более того, возражая самому себе, вспомню положительный опыт психолога-соционика Григория Рейнина,

небезуспешно работавшего с конфликтными супружескими парами. Он не скрывал от обращавшихся к нему людей сложный характер их отношений. Точно так же действует в Киеве и Валентина Мегедь, стремясь обратить внимание человека на привлекательные стороны любых интертипных отношений. Николай Пшеничный считает подобную методику не гарантирующей безопасности. Назови людей конфликтерами — и они пустячное расхождение во мнениях воспримут как крах отношений.

Обобщая сказанное, отмечу такой изначально присущий психологическим наукам порок, как вербальная событийность. Иначе говоря, слово не воробей. Или, по Тютчеву, «мысль изреченная есть ложь». Каждый, пожалуй, по опыту знает, сколь трудным и нежелательным бывает выяснение отношений. Как бы аккуратно научный аппарат соционики ни детерминировал свои определения, получивший доступ к знаниям становится их жертвой. Не говорю уж об откровенной непорядочности. До чего опасной может она оказаться, вооруженная соционикой. Хорошо, когда специалисты — лучше ли, хуже — стремятся помочь человеку, используя объективную о нем информацию. Но давайте не забывать: простейшее «разматывание» человека по соционическим тестам раскрывает такую, к примеру, тайну о нем, как место наименьшего сопротивления. Для недобросовестного знатока (а от таких ни одна сфера знаний не застрахована) эта информация равносильна наводке: куда и как следует бить. В нечистоплотных, но сильных руках соционика может стать просто опасным оружием, позволяющим довести человека до психической болезни, самоубийства, заразить коллектив «вирусом раздора», наложить на него своего рода информационный тормоз, который не позволит группе сдвинуться с мертвой точки.

Значит ли это, что исследования по соционике следует завтра же засекретить? Уверен, что нет, — наивно, да и поздно уже. Но то, что у каждой науки должен быть разработан механизм самоконтроля, для меня очевидно. На буду-

Общество

щих кафедрах соционики должны, по-моему, разрабатываться темы, связанные с этикой науки, с методами информационной защиты. Как всякое явление, эта наука противоречива. Сделав шаг вперед, она должна оглянуться и подумать об идущих вслед. Я не знаю рецептов защиты от «соционической бомбы». Отмечаю лишь, что, во-первых, об этом следует помнить, во-вторых, — лед уже тронулся, господа соционики.



Не сыпьте соль на рану

За околицей Голливуда суперменов не сыщешь

Вместо эпилога

Партия учила нас, что пионер — всем ребятам пример, а человек нового коммунистического общества — всесторонне развитая гармоничная личность. Что означает: он и сильный, и чуткий, и гранит науки сгрызет без остатка, и дневную норму перевыполнит на 200%, красив душой и телом, но при этом отличный семьянин...

Этот идеал нам вбивали на пионерских линейках, на лекциях по «социально-экономическим дисциплинам», круглосуточно теле- и радиовещали, лицемерно вписывали в характеристики за подписью «треугольника» (термин из ушедшей эпохи, означающий администрацию, партком и профком в их культовом триединстве).

Наши так называемые гуманитарные науки лепили идеальный образ супермена, лишённого недостатков и слабостей. Было популярно выражение «работать над собой», в результате чего следовало становиться ещё умней, ещё чутче, сильнее, благороднее и неуязвимей...

Родившаяся в недрах развитого социализма соционика впервые непечатным голосом робко заикнулась о том, что не может человек быть одновременно сильным и прозорливым, расчетливым и чутким, что широта натуры отнюдь не всегда совместима с домовитостью, а предусмотрительность — с остротой реакции. Уж какая-нибудь одна из двух крайностей! «И швец, и жнец, и на дуде игрец» — вредный самообман, к которому не следует стремиться. Человеку же лучше всего быть самим собой — со своими, только ему присущими достоинствами и недостатками.



Досадный промах императора

В биографии Наполеона есть анекдотичный эпизод, о котором император очень не любил вспоминать. Аккуратист и отличник, Бонапарт боготворил науку, преклонялся перед учеными и искренне считал, что в каждом явлении ровно столько истины, насколько ее способна выразить математика. Находясь на вершине власти, повелитель Европы решил удивить мир правительством небывалой мудрости. Министерские портфели он раздал авторитетным ученым — создателю начертательной геометрии Гаспару Монжу, члену Парижской академии наук знаменитому математику Лазару Никола Карно, лучшему в тогдaшнем мире «хакеру» сложнейших дифференциальных уравнений Жозефу Луи Лагранжу... Что ни министр — имя мирового уровня.

Однако «математическое» правительство установило печальный мировой рекорд беспомощности и никудышности: за три месяца оно так погрязло в высоколобых спорах, что развалило народное хозяйство империи. Наполеону ничего не оставалось, как разогнать ареопаг досточтимых мэтров и впредь не подпускать ученых на пушечный выстрел к управлению государством.

Осталось загадкой для историков и биографов корсиканского самородка, как он мог так осрамиться. Ни в одной монографии нет внятного ответа на этот вопрос.

Балбес логикой не блещет

Однако благодаря соционике фиаско французского императора с учеными министрами легко объяснимо. Бонапарт относился, как прямо следует из его имени, к социотипу НАПОЛЕОН. Явная слабость людей этого типа — формальная логика (□). В вопросах структур, иерархии, законов, правил, причинно-следственных связей им требуется помощь близких. Структура правительства — как раз один

из таких вопросов, эффективно решать которые самому Бонапарту не было дано. Помощь, как видно, вовремя не подоспела, или приближенные не решились возразить самодержцу. Вот и совершил император поступок, включив слабый, «обесточенный» канал своего биокомпьютера. И — насмешил всю Францию.

Формальная логика также слаба у людей другого типа — ГЕКСЛИ. Из всем хорошо известных людей этого типа вспомним Юрия Никулина, сыгравшего почти за полвека в цирке и кино десятки ролей чудака. С логикой у его героев явно не все в порядке. Яркий пример — Балбес из тройки самогонщиков — само имечко красноречиво. Всем памятный эпизод, выявляющий «логический» ум Балбеса, из фильма «Операция «Б»: готовясь к ограблению склада, он тренируется сбивать ломиком замок на... висящих на стене крючках.

Кстати, партнер Балбеса по тройке — Трус, как и воплотивший на экране этот образ Георгий Визин, относится к социотипу ДОСТОЕВСКИЙ, слабость которого — волевая сенсорика (●). На таких людей нельзя грубо давить, не следует также в приказном порядке чего-то от них требовать. От такого давления на слабое место психики испытывает тяжелое потрясение.

Слабую волю ДОСТОЕВСКОГО демонстрирует Трус в одном из самых смешных эпизодов «Кавказской пленницы», когда трем друзьям лжеветеринары делают прививку. Вспомните, как он дрожал и трясся.

Но слабая воля может отличать человека, по другим параметрам психики весьма сильного. Скажем, к типу РОБЕСПЬЕР, имеющему то же, что и у ДОСТОЕВСКОГО, слабое место, относился Андрей Дмитриевич Сахаров — человек, бесспорно, мужественный и смелый. Этого стойкого бойца вполне успешно «захлопывали» делегаты I Съезда народных депутатов СССР, и голос академика терялся в умело организованном его недругами шуме. Теперь представьте, какую муку должен был испытывать этот человек во время принудительного кормления. Каждому бы-

ло бы тяжело выдержать, когда в него насильно впихивают еду. Но для ДОСТОЕВСКИХ и РОБЕСПЬЕРОВ такое насилие просто губительно. Зная соционику, не сомневаюсь, что началом убийства Андрея Дмитриевича была именно пищевая экзекуция.

Судьба Дульсинеи — признаваться в любви

Соционика требует не касаться слабого места человека — ни поступком, ни словом. Это принцип столь же категоричен, как Гиппократово «Не навреди!». Слабое место в психике подобно незарастающей ране на теле, которую недопустимо задевать даже из лучших побуждений. Если же постоянно его теревать, человека можно преждевременно отправить на тот свет.

Именно из-за всеобщей соционической неграмотности, видимо, столь короток был век популярных артистов Андрея Миронова и Владимира Высоцкого. Оба относились к типу ГАБЕН, слабость которых — эмоции (L). Таким людям противопоказано попадать в ситуации, где эмоции хлещут через край — как отрицательные, так и положительные. Сцена буквально сожгла обоих актеров. Мог ли Юрий Любимов знать, что два типа личности — ГАБЕН и ГАМЛЕТ — находятся в отношениях конфликта? Что длительное пребывание в таких отношениях подобно нахождению в радиоактивной зоне? Назначая Высоцкого на роль Гамлета, режиссер фактически отправил его к ядерному реактору. И всякий раз ответом на знаменитое «Быть или не быть?» звучал неслышимый приговор «Не быть».

Другой тип личности, не выносящий эмоций, — БАЛЬЗАК. К этому типу относился Кугузов. Именно типологическую слабость, сам того, как мне думается, не подозревая, блестяще сыграл Игорь Ильинский в «Гусарской балладе»: завидев слезы Шурочки Азаровой, фельдмаршал смутился, засуетился, занервничал и тотчас сдался.

Этической слабостью (L), то есть неумением разбираться в человеческих отношениях, отличаются люди двух социотипов — ДОН КИХОТ и ЖУКОВ. Первые, как заметила Аушра, не умеют объясняться в любви. Среди ДОН КИХОТОВ множество ученых-первооткрывателей, и чуть ли не каждый из них — биографии доказывают — или долго оставался одиноким, или беспорядочно менял подруг, а женился отнюдь не по своей инициативе. Так, один ДОН КИХОТ — Эйнштейн женился на своей экономке, неискренне объясняя этот шаг отсутствием времени для ухаживания. Другого — Черчилля — женила на себе девица, вовремя поняв, что признания от него не дождешься.

Слабая этика ЖУКОВЫХ с очевидностью проявляется в том, что бесстрашные полководцы, большинство которых относится как раз к этому социотипу, беспомощны в подковерных интригах. Пример — «одноименный» маршал, пасовавший перед Сталиным и проглядевший опалу, в которую вверх его Хрущев.

Отчего начальство ждать не любит

Красные от жары лица моих коллег пылали негодованием: опоздание на полчаса — это уж чересчур. Улыбчивые помощники Арафата приносили свежие кувшины колы со льдом и просили потерпеть еще немного. Пожалуй, лишь я один из всей группы журналистов сохранял спокойствие. Потому что знал: ГЮГО не осознает времени (Δ). Ясир Арафат именно таков, а значит, требовать от него пунктуальности — все равно что от слона грациозности. Еще я предупредил всех томившихся в его резиденции: ни в коем случае не задавайте ему вопросов о будущем. Опять же потому, что чувство времени — слабость ГЮГО. Когда наконец руководитель палестинской автономии появился в зале, он долго демонстрировал любезность. Но вопрос о перспективе создания палестинского государства все же

прозвучал. Я глянул на Арафата: едва скрывая раздражение, он что-то резко произнес по-арабски. Перевод на русский был конечно же дипломатически вежлив, но смысл — тот, что я и ожидал: не будем заглядывать далеко вперед.

Столь же явную неспособность к элементарному предвидению продемонстрировал Владимир Этуш — товарищ Саахов — в «Кавказской пленнице». Заточив девушку в своем особняке, он самоуверенно заявил: «Через неделю она проголодается, а через месяц умной станет». Этуш — тоже ГЮГО. Кто смотрел фильм, помнит цену этому прогнозу.

Другой социотип, плохо чувствующий время, — ШТИРЛИЦ. Свою слабость крупные руководители, среди которых много ШТИРЛИЦЕВ, компенсируют тщательным ведением еженедельников, календарей, записных книжек. Поговорка «Начальство ждать не любит» относится прежде всего к людям этого типа.

В присутствии ДЮМА (представьте себе Евгения Леонова, Леонида Броневского, Олега Табакова) и ТУТАНХАМОНА (Сергей Есенин) недопустимо произносить вопрос «Что делать?». Слабое место этих людей — логика действий (■), связанная с технологией, финансами и всеми аспектами проблемы «что делать». Есенин не выносил службы, где требовалось работать по графику. Проще простого загнать таких людей в клинику, если приговорить их к выполнению однообразной, рутинной работы или постоянно давать им деловые поручения. Постояв некоторое время у конвейера, я быстро заработал обострение язвенной болезни, так что поверьте потерпевшему: избави Бог получать на работе удары по слабому месту.

Свитер под бюстгальтером

В «Бриллиантовой руке» есть комичный эпизод: вернувшийся из-за рубежа главный герой дарит домоуправше (ее играет Нонна Мордюкова) шкатулку. Та берет ее в руки,

нажимает на кнопку — из шкатулки выскакивает чертик. Мордюкова пронзительно визжит.

Сыгран эпизод превосходно еще, наверное, и потому, что Мордюкова реагирует на неожиданность вполне естественно — так, как это свойственно ДРАЙЗЕРАМ. Их уязвимое место — интуиция возможностей (▲). Поэтому все незнакомое, чреватое неожиданностями вызывает подозрение и страх. Таких людей не следует пугать внезапными выходками — шутка может оказаться весьма негуманной. Не стоит задавать им вопросы, начинающиеся со слов «А вдруг...».

Кроме ДРАЙЗЕРОВ, не любят неожиданностей и состояния неопределенности МАКСИМЫ. Один из них, Никита Михалков, напрягается, едва услышав от интервьюера вопрос о творческих планах.

Только из-за соционической непросвещенности тележурналист мог сделать Аркадию Райкину комплимент: неплохо, мол, выглядите. Если бы соционику преподавали в школе, а тем более на факультете журналистики (что за работа с людьми без этих знаний!), корреспондент знал бы: как всякому ГАМЛЕТУ, Райкину нельзя ничего говорить о внешнем виде, самочувствии, комфорте, кулинарных и прочих земных радостях бытия. Сенсорика ощущений (○) — уязвимое место психики людей данного типа. Не зря другой ГАМЛЕТ — Гитлер — не терпел того, что сегодня мы называем имиджмейкерством, и ни один приближенный не осмеливался посоветовать фюреру, допустим, зачесать челку наверх.

Часто из-за слабой сенсорики ощущений оказываются в конфузе люди социотипа ДЖЕК. Однажды на занятиях по соционике я рассказывал об этом типе. Вдруг одна слушательница, услышав мои слова о невнимании ДЖЕКОВ к своему внешнему виду, покатила со смеху. Все, разумеется, стали расспрашивать ее, в чем дело. Насилу отсмеявшись, девушка сказала, что вспомнила свою учительницу,

по типу ДЖЕК, которая, собравшись однажды с учениками после школы на пляж, надела поверх свитера бюстгальтер.

* * *

Восемь слабых функций 16 социотипов — как восемь сигнальных огоньков: мы должны помнить, что, задевая, вольно или невольно, слабые места людей, совершаем агрессию с трудно предсказуемыми последствиями. Если читатели книги из всего материала обратят внимание только на это предостережение и будут стремиться не попадать в болевую точку, значит, Аушра совершила гуманитарную революцию в сознании людей.

Соционика в XXI веке

Веком физики назвали XIX век. XX век называют то веком биологии, то веком компьютеров, что, впрочем, небесспорно. Какой интеллектуальный вектор определит XXI столетие? Может, это будет именно соционика? Во всяком случае, рекордное за уходящие сто лет количество войн на планете выявляет нерешенные этические проблемы, в которых запуталось человечество. Распутать их способен лишь этический инструмент, которым, на мой взгляд, как раз и может стать соционика.

Велик соблазн хотя бы пунктирно наметить перспективы ее развития. Прежде всего, наверняка в ближайшие годы окончательно сложится понятийный аппарат новой науки, и различные исследователи смогут легче договариваться, называя одни и те же явления одинаковыми словами. Окончательно прояснится сущность понятия «соционический тип», будут уточнены критерии его идентификации. Установление типа личности каждого конкретного человека перестанет быть предметом искусства социоников-виртуозов и превратится в банальную исследовательскую процедуру наподобие анализа крови. Прошедший в апреле 1999 года в Днепропетровске эксперимент по выявлению сходимости результатов социотестирования обрисовал грустную картину: собрание социоников пока добивается не большего консенсуса, чем врачебный консилиум. Однако опыт работы московских социоников Татьяны Прокофьевой и Елены Удаловой с группами убеждает, что при разработке грамотной методики преподавания и совместного тестирования сходимость приближается к 100%. Значит, есть основа для кристаллизации корректного научного метода.

Вероятно, к долгожданной однозначности подойдет работа по составлению словаря аспектов информационного

потока. В этом случае на стыке соционики и лингвистики будет создан точный исследовательский аппарат для получения однозначного соответствия между речью человека, письменной или устной, и его социотипом.

С помощью соционики признаки науки обретет эниология — современное направление в физике, экологии, психологии, медицине и космологии — энергоинформационный обмен.

В ближайшем будущем должна состояться как наука соционическая психотерапия, первые зачатки которой просматриваются в практической работе ведущих социоников. Врач помогает пациенту, когда возникают проблемы с физическим телом, психотерапевт и духовный наставник — когда проблемы человека связаны с душой. Соционик должен помогать в случае возникновения информационных проблем, то есть когда наблюдаются сбои в работе «ментального компьютера».

Завершится становление соционики групп. До конца будут исследованы, описаны и внедрены в практику признаки Рейнина — 15 дихотомических пар, позволяющих типизировать людей. Исчерпывающая ясность будет внесена в понятие интегрального типа информационного метаболизма. После чего, видимо, этносоционика завершит путь от спекулятивной сенсационности к научной достоверности.

На стыке соционики с физиологией и медициной нас ждут открытия, связанные с взаимозависимостью функциональной асимметрии коры полушарий мозга и генезиса психических функций. Возможно, многие заболевания, в том числе считающиеся сегодня трудноизлечимыми, отступят перед новой, соционической медициной.

Завершения ждут исследования коммуникативных моделей, или, в соционическом просторечии, масок, придающих относительную динамику социотипу. Решение социальных проблем как путь к освобождению от маски — на этом актуальном для большинства людей пути совершенствования личности еще немало явных и скрытых препятст-

вий, устранить которые — дело соционики на ближайшее будущее.

Практического подтверждения, уточнения или опровержения ждет гипотеза Г. Шульмана, названная им Периодической системой социона, устанавливающая иную иерархию как между социотипами, так и между типами отношений.

И наконец, в XXI столетии соционика, на мой взгляд, займет подобающее ей место интегрального знания, той «науки гармонии», о которой мечтал Пифагор и которую в школах будут преподавать параллельно с азбукой и таблицей умножения. Поголовная соционическая грамотность избавит людей от множества ежедневных недоразумений, конфликтов, разочарований, болезней, утраты вкуса к жизни, что мы пока, к сожалению, так часто наблюдаем.

Главное же предназначение соционики, как мне думается, — стать для каждого этическим ориентиром среди людей. Причем эта, самая важная функция соционики может реализоваться уже сегодня. Этический кодекс, созданный Аушрой, призывает нас оберегать другого от ударов по слабому месту. Если этот кодекс войдет в нашу повседневную жизнь, она без всяких усилий «сверху» заметно изменится к лучшему.

Персоналии социоников

Все мы, включая читателей этой книги, — современники первой генерации социоников. Автору книги посчастливилось проследить развитие этой науки от первых любительских кружков в Литве до сегодняшних международных конференций, собирающих ученых и практиков из десятков городов бывшего Союза. С большинством первых социоников я знаком. Полагаю, для истории науки небезынтересно назвать тех, кто стоял у истоков новой науки.

Продолжение

В приведенном ниже списке указаны соционики, с большинством которых автору книги довелось общаться, чьи выступления звучали на конференциях, чьи книги и статьи были опубликованы. Условно соционики разделены на теоретиков (Т), практиков (П), ведущих обучение в лекториях и клубах (О) и литераторов, пишущих о соционике (Л). Прочерк в строке таблицы означает, что у автора отсутствуют соответствующие данные.

Заранее прошу прощения у тех коллег, которые не названы в этом списке или чьи данные неточны и неполны, — тотальный учет, видимо, уже нереален. Уверен, что список персоналий будет расти, в том числе и после выхода в свет настоящей книги.

Специалист	Страна, город	Образование или профессия	Амплуа в соционике
Аугустинавичюте Аушра	Вильнюс	Экономист	Т, П, О, Л
Аккерман Елена	Израиль, Лод	Художник	П, О
Алексеев Владим.	Москва	Физик	Т, П, О
Алексюк И.	—	—	П
Афанасьев А.	Петербург	—	Т
Бажухин Антон	Кировоград	Школьник	П
Безгубая Н.	Днепропетр.	Менеджер	Т, П
Богдашевский Ростислав	Звездный Моск. обл.	Психолог	П
Борисова В.	Екатеринбург	Журналистка	Л
Бескова Любовь	Москва	Препоид.	О
Богомаз С.	—	—	Т
Бойко Анатолий	—	—	Т, Л
Бойко Светлана	Кострома	Препоид.	П
Борщ Юрий	Киев	—	—
Букалов Александр	Киев	Кибернетик, дир. ин-та соционики	Т, П, О, Л
Букалов Григорий	Кострома	Инженер, препода.	Т
Букин Владимир	Кострома	Военнослуж.	П

Вайсбанд (Онуфриенко) Игорь	Германия	Математик	Т, П, О, Л
Вакуленко И.	Киев	—	П
Варанавичюс Алоиз	Литва	Препоид. математики	Т
Вахутинский Игорь	Израиль, Рамат-Ган	Инженер	Т, П
Ведлугайте Эгле	Вильнюс	Филолог	П
Венцявичюс Робертас	Вильнюс	—	—
Ветрицкас Витаутас	Вильнюс	Госслуж.	П
Витлин Борис	Москва	Инженер	П
Волкова-Обозова Антонина	Петербург	Психолог	П
Воронов Александр	Петербург	—	П
Ганин С.	Лондон	—	Т, П
Гармус Тадас	Вильнюс	—	П
Гиндин Семен	Петербург	Врач-психотерапевт	Т, П
Гиршович Даниил	Нью-Йорк	—	Т
Горбачева Диля	Самара	Биолог	Т
Горенко Евгения	Вольянск, Запорожская обл.	Физик	Т, Л
Горенко Оксана	Вольянск, Запорожская обл.	Студентка	Т, П
Гугель С.	Днепропетровск	Социолог	—
Гудрамович Виктория	Днепропетровск	Социолог	—
Гуджинкас Эйгирдас	Литва	—	—
Гуленко Виктор	Киев	Филолог	Т, П, О, Л
Гуленко Татьяна	Киев	—	П
Гут Михаил	Гомель	Инженер	Т

Специалист	Страна, город	Образование или профессия	Амплуа в соционике
Даугвила Альбертас	Вильнюс	—	П
Денисенков И.	—	—	Т
Деркачева Екатерина	Киев	Инженер-экономист	П
Диденко Александра	Киев	Препоод.	Т, П, О
Долгопольская Инна	Торонто	Инженер	П, Л
Доманов Александр	Барнаул	Психолог	П
Донченко Елена	Киев	Социолог	Т
Дорожкин Юрий	Петербург	Психолог	П, Л
Дубов Сергей	Москва	Психолог, врач	Т, П
Дубова Елена	Москва	Психолог	Т, П
Дубров Яков	Львов	Математик	Т
Дюк Вячеслав	Петербург	—	—
Ельяшевич Алексей	Петербург	Препоод.	П
Ермак Владимир	Киев	Кибернетик	Т, П, О, Л
Желткова Татьяна	Москва	Психолог	П
Животовская Анна	Израиль	Психолог	П, О, Л
Забилов Марат	Донецк	Врач	Т
Завгородний В.	—	—	
Зайцев Александр	Волгоград	Врач	Т, П, Л
Земитан Владимир	Киев	Врач	Л
Золкина Светлана	Киев	Инженер	П
Золотарев Юрий	Вильнюс	Препоод.	П
Зорин Юрий	Кировоград	Психолог	П
Зорин Ю. Л.	Киев	Математик	Т
Иванов А.	—	Инженер	П
Иванов Дмитрий	Староконстантинов, Хмельницкая обл.	Врач-психиатр	Т, П, Л
Исаева Т.	—	—	Т

Продолжение

Каганец Игорь	Киев	Инженер	Т, П
Калинаускас Игорь	Киев	—	Т, Л
Камелина Ольга	Новосибирск	—	П
Каминский Вадим	Хьюстон	Кибернетик	Т, П, Л
Карпенко Ольга	Киев	Математик	Т, П
Кашанина Ирина	Кострома	Учитель	П
Кашницкий Савелий	Москва	Журналист	П, О, Л
Кипнис Вячеслав	Иерусалим	Инженер, предприн.	Т, Л
Кишкис Бронюс	Вильнюс	—	П
Кобринская Лариса	Хьюстон	—	Л
Коваленко А.	Петербург	—	Т
Ковалинский Александр	Киев	Препоод.	П
Кожухов Артур	Киев	—	Т
Колчин Владимир	Петербург	Студент	Т
Колосова Ольга	Новая Зеландия	Менеджер	П
Колбикова Валерия	Москва	Журналист	П
Королева Елена	Москва	Психолог	П, О
Косяков А.	—	—	Т
Кравцов Олег	Екатеринбург	—	П, О
Кривошеев Ефим	Москва	Психолог	П
Кудрявцева Татьяна	Москва	Математик, астролог	Т, П
Кузнецова Наталья	Москва	Математик	Т, П
Кустышева Галина	Кострома	Врач	П
Лапина Ирина	Днепропетровск	Менеджер	Т, П
Ласло-Куцок Магдалина	Бухарест	Филолог	Л
Лемешев Олег	Киев	Математик	Т, П
Лемешева Юлия	Киев	Математик	Т, П

Специалист	Страна, город	Образование или профессия	Амплуа в соционике
Лесауските Сауле	Вильнюс	Инженер	П
Лесиовская Елена	Петербург	Препо.	Т, П
Лесничев А.	Барнаул	—	Т
Литвиненко Игорь	Запорожье	Психолог	Т, П, О, Л
Литровник Евгений	Киев	Математик	Т, П
Лобода Евгения	Киев	—	Т, П
Льтов Дмитрий	—	—	Т
Ляшкявичюс Витаутас	Каунас	Инженер	П
Максимов Павел	Москва	Химик, астролог	Т, П
Малашок Сергей	Киев	Препо.	Т
Малая Наталья	Днепропетровск	—	—
Мальская Екатерина	Петербург	Биолог	Т, П
Маринич Ирина	Киев	Социолог	П
Матасова Елена	Кострома	Филолог	П
Машталер Светлана	Киев	Биолог	П
Мегедь Валентина	Киев	Медработник	Т, П, О, Л
Медведев Николай	Каунас	Инженер	Т, П, Л
Молодцов Александр	Киев	Философ	Т, Л
Морозов Александр	Москва	—	П
Морозовская Ирина	Одесса	—	П, О
Морозовский Роман	Одесса	—	П, О, Л
Назарко О.	—	—	Т
Накрохина Светлана	Сизтл	—	Т, П
Небыкова Светлана	Пушкино, Моск. обл.	Психолог	П, О, Л

Продолжение

Негодина Ольга	Днепропетровск	Философ	Т, П, О
Немировский Александр	Киев	—	Т, П, Л
Никашин Александр	Москва	Математик, экономист, финаналистик	Т, П
Ныпорко Алексей	Украина	—	П
Носач Инна	Кировоград	Школьница	П
Овчаров Анатолий	Киев	Социолог	Т, П, О, Л
Овчарова Ольга	Волгоград	Социолог	П
Олейник Лидия	Киев	Учитель	П, О
Орлянский О.	Днепропетровск	Физик	П
Остапенко Владимир	Феодосия	Учитель	П, О
Павлов А.	Петербург	—	Т
Павлов Владимир	Днепропетровск	Менеджер	Т, П
Панченко Анатолий	Барнаул	Психолог	Л
Панченко Тамара	Барнаул	—	Л
Перель Юрий	Торонто	Инженер	П, Л
Перцов В.	—	—	Т
Петрова Елена	Петербург	Психолог	Т, П, О
Пецольд Станислав	Днепропетровск	Менеджер	Т, П
Пименова Людмила	Петербург	Врач	П, Л
Пистунов Н.	Днепропетровск	—	—
Поддубный Ф.	Кременчуг	—	Т, П
Пономарева Ирина	Петербург	—	П
Порутис Гинтарис	Вильнюс	—	П
Потапова Ирина	Барнаул	—	П, О
Правдикова Галина	Омск	Педагог	П, О

Продолжение

Специалист	Страна, город	Образование или профессия	Амплуа в соционике
Прилепская Надежда	Каменск-Уральский	Психолог	Т, П, О, Л
Прокофьева Татьяна	Москва	Математик	Т, П, О, Л
Прохорова Анна	Киев	Филолог	Т, П
Пулокене Ирена	Литва	Учитель	П
Пушкар Виктор	Киев	Музыковед	Т, П, Л
Пшеничный Николай	Киев	Психолог	Т
Пятницкий Виктор	Киев	Психолог	П
Резниковская М.	Москва	—	Т, П
Рейнин Григорий	Петербург	Математик, психолог	Т, П, О, Л
Регельсон Лев	Абхазия	Литератор	Л
Ритчик Дмитрий	Литва	—	П
Росланкина Юлия	Киев	Психолог	П
Румянцева Елена	Кострома	Педагог	П, О
Румянцева Татьяна	Киев	—	Т, П, О
Савченко Ирина	Днепродзержинск	Препо.	Т, П
Савченко Сергей	Днепродзержинск	Историк	Т, П, Л
Салуха Т.	Днепропетровск	—	Т, П
Самойлова Ирина	Кострома	Психолог	Т, П, О, Л
Сапижак Оксана	Львов	Психолог	Т, П, О
Седых Роман	Москва	Математик	Т, П, Л
Семенча И.	Днепропетровск	—	Т
Сенюк Галина	Ивано-Франковск	Препо. математики	Т, П
Симонов Юрий	Киев	—	Т, П, Л
Скрябина Елена	Кострома	Студентка	П
Слинько Олег	Киев	—	Т, Л
Соколов Владимир	Омск	Физик	П, О
Солдатова Елена	Одесса	Физик	П, Т

Станкявичюте Лайма	Алитус	Журналист	П, Т
Стоякин Василий	Днепропетровск	Историк	Т, П
Стратиевская Вера	Петербург	—	Л
Таратухин Сергей	—	Социолог	Т, Л
Тихонов Александр	Днепропетровск	Менеджер	Т, П
Толкачев Виктор	Петербург	Психолог	Т
Тыщенко В.	Новосибирск	Философ	Т, Л
Удалова Елена	Москва	Физик	Т, П, О, Л
Усков Михаил	Кострома	Художник	П
Ушакова Нинель	—	—	П
Федоров В.	Мурманск	Врач	П, Т, Л
Федорченко Наталья	—	—	П, Т, Л
Филатова Екатерина	Петербург	Физик	Т, П, О, Л
Филимонов Александр	Петербург	Студент	Т
Филимонов Сергей	Петербург	Менеджер	Т, П, О, Л
Филиппова Анна	Екатеринбург	—	Т, Л
Фурто Татьяна	Киев	—	Т, Л
Хаймович Олег	Ижевск	Психолог	Т, П
Хилькевич Татьяна	Киев	Биолог	П
Хильшер Татьяна	Калининград	Психолог	П, О
Хохель Станислав	Киев	—	П
Царькова Алена	Москва	Психолог	—
Чикирисова Галина	Киев	Инженер	Т, П, О, Л
Чижик Е.	—	Препо.	П
Чурюмов Семен	Киев	Философ	Т, П, О, Л
Чяснавичене Сигита	Вильнюс	Менеджер	П, Л
Шепетько Евгений	Вильнюс	—	Т, П, О, Л
Шехтер Феликс	Хьюстон	—	П, Т, Л
Шимайтис Стасис	Вильнюс	—	П

Специалист	Страна, город	Образование или профессия	Амплуа в соционике
Шиян Анатолий	Хмельник, Винницк. обл.	Математик	Т, Л
Штейников Сергей	Киев	Журналист	Т, П, Л
Шульман Григорий	Киев	Инженер	Т, П, О, Л
Щерба Н.	Петербург	Препо.	П
Эглит И.	—	Психолог	П
Якубовская Татьяна	Львов	Физик, астро-лог	Т, Л
Якушин Сергей	Новосибирск	Менеджер	П
Якушина Наталья	Новосибирск	Препо.	П, О, Л

Список литературы

1. **Аугустинавичюте А.** О дуальной природе человека // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1996, № 1-3.
2. **Аугустинавичюте А.** Социон. Введение в науку о типах информационного метаболизма и соционной структуре общества // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1996, № 4-5.
3. **Аугустинавичюте А.** Соционика: Введение / Сост. Л. Филиппов. М. — СПб., 1998.
4. **Аугустинавичюте А.** Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л. Филиппов. М. — СПб., 1998.
5. **Аугустинавичюте А.** Теория интертипных отношений // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1997, № 1-5.
6. **Аугустинавичюте А.** Теория признаков Рейнина // Отдел рукописей б-ки АН Литвы, 1985.
7. **Аугустинавичюте А.** Характеристика интуитивно-логического экстратима // Соционика, ментология и психология личности. Киев, 1997, № 1-4.

8. **Букалов А. В., Бойко А. Г.** Соционика: тайна человеческих отношений и биоэнергетика. Киев, 1992.

9. **Вайсбанд И. Д.** Соционика. Определите свой тип. Киев, 1992.

10. **Грановская Р. М.** Элементы практической психологии. Л., 1988.

11. **Гроф С.** Области человеческого бессознательного. М., 1980.

12. **Гуленко В. В.** Менеджмент слаженной команды: Соционика и социоанализ для руководителей. Новосибирск, 1995.

13. **Гуленко В. В., Молодцов А. В.** Введение в соционику: Метод, рекомендации. Киев, 1991.

14. **Гуленко В. В., Молодцов А. В.** Основы социоанализа: Метод, рекомендации. Киев, 1991.

15. **Гуленко В. В., Молодцов А. В.** Соционика для руководителя. Киев, 1991.

16. **Гуленко В. В., Тыщенко В. П.** Юнг в школе. Соционика — межвозрастной педагогике: Уч.-метод., пособие. Новосибирск, 1997.

17. **Ермак В. Д., Румянцева Т. Д., Букалов Г. К.** ТИМ и его взаимодействие: Уч. пособие. Кострома, 1997.

18. **Калинаускас И. Н.** Наедине с миром. Киев, 1991.

19. **Крегер О., Тьюсон Дж. М.** Типы людей. М., 1995.

20. **Крегер О., Тьюсон Дж. М.** Типы людей и бизнес. М., 1995.

21. **Крегер О., Тьюсон Дж. М.** 16 дорог любви. М., 1995.

22. **Кречмер Э.** Строение тела и характер // Гос. изд-во Украины, 1924.

23. **Леонгард К.** Акцентуированные типы личности. Киев, 1981.

24. **Личко А. Е.** Психопатии и акцентуации характера у подростков. Л., 1983.

25. **Льюшер М.** Сигналы личности. М., 1993.

26. **Молодцов Д. В.** Практикум по прикладной соционике. Киев, 1992.

27. **Молодцов А. В.** Соционика для менеджера. Киев, 1993.
28. **Обозов Н. Н.** Психология межличностных отношений. Киев, 1990.
29. **Овчаров А. А.** Социально-психологические основы управления: Пособие для менеджеров. Житомир, 1992.
30. **Овчаров А. А.** Соционика — путь к личности: Для тех, кто работает с подростками. Новосибирск, 1992.
31. **Овчинников Б. В., Павлов Е. В., Владимиров И. М.** Ваш психологический тип. СПб., 1995.
32. **Прокофьева Т. Н.** Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. М., 1999.
33. **Психология личности:** Тесты, опросники, методики / Сост.: Н. В. Киршева, Н. В. Рябчикова. М., 1995.
34. **Румянцева Е. А.** Формирование у будущих учителей коммуникативных умений на основе теории информационного метаболизма: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. пед. наук. Ярославль, 1997.
35. **Самойлова И. Г.** Интегральный тип информационного метаболизма малой группы в производственной организации: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. психол. наук. Ярославль, 1996.
36. **Седых Р. К.** Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология. М., 1994.
37. **Симонов Ю., Немировский А.** Как искать спутницу жизни: Опыт классификации женских характеров. Киев, 1999.
38. **Слинько О. Б.** Люди в вашем деле. Энциклопедия соционического менеджмента. Киев, 1996.
39. **Стратиевская В.** Как сделать, чтобы мы не расстались. Руководство по поиску спутника жизни. М., 1997.
40. **Тигер П., Бэррон-Тигер Б.** Делай то, для чего ты рожден. М., 1996.
41. **Уайтсайд Р.** О чем говорят лица. М. — Харьков — Минск, 1997.
42. **Филатова Е. С.** Искусство понимать себя и окружающих. СПб., 1998.
43. **Филатова Е. С.** Соционика в портретах. Новосибирск, 1996.
44. **Филатова Е. С.** Соционика для Вас. Новосибирск, 1993.
45. **Фрейд З.** Введение в психоанализ. М., 1989.
46. **Чяснавичене С.** Искусство и практика общения. Вильнюс, 1994.
47. **Шарп Д.** Типы личности. Юнговская модель типологии. Воронеж, 1994.
48. **Шнейдерман Б.** Психология программирования: человеческие факторы в вычислительных и информационных системах. М., 1984.
49. **Юнг К. Г.** Мышление у экстраверта и интроверта. Хрестоматия по общей психологии. М., 1991.
50. **Юнг К. Г.** Психологические типы. СПб. — М., 1995.
51. **Якушина Н. Р., Сеницын Е. С.** Соционика в сократовских диалогах. Новосибирск, 1994.
52. **Keirse, D., Bates, M.** Please Understand Me. Character and Temperament Types. Gnoseology Books Ltd., 1984.
53. **Myers, I. Briggs Type Indicator.** Palo Alto California, Consulting Psychologist Press, Inc., 1962.

Комментарий к списку литературы

Первым толчком к рождению соционики стал, как известно, выход книги К. Г. Юнга «Психологические типы» в 1921 году на немецком и в 1924 — на русском [48]. В 1978 году Аушра Аугустинавичюте написала работу «Комментарий к типологии Юнга и введение в информационный метаболизм», с которой и началась жизнь соционики. Полтора десятилетия эта работа и все другие труды создательницы соционики, ныне классические [1—7], оставались в машинописном виде и, хотя были депонированы библиотекой Академии наук Литовской ССР, имели весьма огра-

ническое обращение. Первые соционики, и автор настоящей книги в том числе, познакомились с новой наукой, непосредственно общаясь с Аушрой и ее единомышленниками, а также по ксерокопиям ее работ.

С 1987 года стали ежегодно проходить конференции по соционике. Иногда удавалось помещать в сборниках тезисы докладов. Возникли первые самостоятельные журналы: новосибирско-киевский — «Соционика», московско-вильнюсский — «16». К началу 90-х годов несколько авторов подготовили рукописи первых брошюр [9, 29, 30] и книг [13—15, 8, 36], где в более или менее системном виде излагается учение о 16 типах информационного метаболизма.

Психологический бум начала 90-х в странах СНГ выплеснул на книжные прилавки дотоле скрываемый золотой фонд литературы по современному психоанализу [45, 47, 49, 50]. Теперь стало возможным изучать соционику на основе научных данных, почерпнутых из психологии личности. Немалое подспорье дают труды из смежных разделов психологии [11, 23, 24, 25, 41, 48].

С 1995 года Украинский, преобразованный затем в Международный, институт соционики начал выпускать журнал «Соционика, ментология и психология личности», ставший информационным перекрестком для социоников-исследователей. По статьям этого журнала можно составить достаточно полное представление о сегодняшнем уровне развития новой науки.

В последние годы вышли в свет несколько книг [12, 27, 39], по которым уже можно самостоятельно изучить азы соционики (последнюю — с приведенными выше оговорками по поводу этических изъянов). Костромскими учеными защищены две кандидатские диссертации [34, 35], наметившие плодотворное сотрудничество психологов и социоников. Автору известно, что готовятся к печати книги В. Мегедь и А. Овчарова, Т. Прокофьевой и Е. Удаловой, В. Ермака, С. Филимонова, Г. Шульмана, Т. Якубовской, благодаря которым соционика предстанет полноценной точной наукой, имеющей тщательно разработанный понятийный аппарат.

Однако появилась и другая литература, намеренно или ненамеренно бросающая на соционику тень. Ученицы К. Г. Юнга, Майерс и Бриггс, разработали тест, ныне очень популярный в западных странах, известный как MBTI (он приведен в книге [48] на русском языке и в [53] на английском). На основе этого теста возникло типоповедение, аналогичное одному разделу соционики, раскрывающему психологические резервы личности. Получившее большое развитие в США, типоповедение с некоторым запозданием пришло к нам в виде интересных, ярко написанных книг [19—21]. Но в них излагается «позавчерашний день» соционики. Типоведы даже не поставили вопрос об интертипных отношениях, из-за чего вместо конструктивных дуальных отношений рекомендуют для партнерства более сухие тождественные, а то и деструктивные отношения конфликта. Но если О. Крегер и Дж. Тьюсон просто заблуждаются на сей счет, будем надеяться — добросовестно, то Д. Кейрси [52] развивает антисоционику, а петербургские апологеты [31] высокомерно отмахиваются от соционики чуть ли не как от лженауки, примостившейся где-то на обочине психологии. Впрочем, сегодняшние практические достижения соционики, показанные, хочется верить, и на страницах данной книги, отводят новой науке достойное место. Все больше профессиональных психологов приходит в соционику, она никак не приживалка психологии.

Популяризация соционики началась в конце 80-х годов серией статей, напечатанных в журнале «Охрана труда и социальное страхование». Затем отдельные статьи появились в журнале «Знание — сила», новосибирском «ЭКО», сокращенные варианты работ Аушры были помещены в «Науке и религии». В настоящее время популярные статьи по различным аспектам соционики ежемесячно публикуются в журнале «Служба кадров». К книгам для широкого круга читателей можно отнести вышедшие в Новосибирске, Санкт-Петербурге [42, 43, 44, 51], Киеве [8, 9, 13].

К ЧИТАТЕЛЯМ!

*Издательство просит отзывы об этой книге
присылать по адресу:*

127018, Москва, ул. Суцеский вал, д. 49

Издательство «Армада-пресс»

Телефон редакции: (095) 795-05-43

Оптовое-розничную продажу книг производит

Торговый дом «Школьник» по адресу:

Москва, ул. Малые Каменщики, д. 6, стр. 1А (м. «Таганская», радиальная)

Тел.: (095) 912-15-16, 911-70-24, 912-45-76

Кашницкий С. Е.

**К 31 Среди людей. Соционика — наука общения. — М.:
Армада-пресс, 2001. — 416 с: ил. — (Отношения в зерка-
ле соционики).**

ISBN 5-309-00039-9

Автор, журналист газеты «Московский комсомолец», в доступной и увлекательной форме рассказывает о молодой науке соционике, которая стремительно завоевывает популярность в России. На примерах интервью с политиками, звездами кино, эстрады и спорта он описывает 16 типов личности, все возможные комбинации отношений между ними и дает рекомендации, как добиться взаимопонимания и согласия в семье и на работе, как найти свое место в жизни, используя сильные качества характера.

**УДК 316.6
ББК88.53**

РЕДАКЦИЯ
НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Научно-популярное издание

Отношения в зеркале соционики

Савелий Ефремович Кашницкий

СРЕДИ ЛЮДЕЙ. СОЦИОНИКА — НАУКА ОБЩЕНИЯ

Заведующая редакцией

Л. А. Бескова

Ответственный редактор

Е. В. Медякова

Художественный редактор

Е. А. Ткаченко

Технический редактор

С. А. Толмачева

Компьютерная верстка

Д. А. Дачевский

Корректор *Г. И. Киселева*

Подписано в печать 30.11.00. Формат 84x108 1/32.
Бумага типографская. Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 21,84. Тираж 7000 экз. Заказ № 2671

ООО «Армада-пресс»

109428, Москва, 1-й Вязовский пр., д. 5, стр. 1

Изд. лицензия ИД № 01276 от 22.03.00

Издание осуществлено при участии издательства «Дрофа»

ООО «Дрофа»

127018, Москва, ул. Суцеский вал, 49

Изд. лицензия № 061622 от 07.10.98

По вопросам приобретения продукции
издательства «Армада-пресс» обращаться по адресу:
127018, Москва, ул. Суцеский вал, 49
Тел.: (095) 795-05-50, 795-05-51. Факс: (095) 795-05-52

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.



Кашницкий Савелий Ефремович –
профессиональный журналист.

Соционику начал изучать и писать о ней
в середине 80-х годов. Опубликовал первый
на русском языке очерк о соционике,
появившийся в январе 1987 года
в «Строительной газете». В последние годы
печатал материалы по соционике в газетах
и журналах Москвы, Тель-Авива, Монреаля
и Лос-Анджелеса. Неоднократно проводил
курсы обучения соционике, имеет опыт
соционического консультирования.



ISBN 5-309-00039-9



9 785309 000395

