

**Анна БАРЦОВА**

# **Жизнь как игра по правилам и без правил. Личность в зеркале судьбы.**



**Предисловие**

**Зачем нужна типология личности, или Добро пожаловать в новую эру**

**Хочешь быть счастливым — будь им!**

**Часть первая, толерантная**

**Глава первая**

**Немного истории**

**А тем временем...**

**Не ждали?**

**Промежуточный постскриптум**

**Глава вторая**

**Как описать себя одним словом из четырех букв, понятным окружающим**

**Экстраверты и интроверты, или Где мы черпаем энергию для жизни**

**Экстраверты, или Хочешь выжить — наступай!**

**Интроверты, или Хочешь жить — обороняйся!**

**Читателю на заметку**

**Интуиция и ощущение, или Поговорим о состоянии вашей души**

Немного об интуиции, или Дайте мне сосредоточиться, и я переверну мир!

Немного об ощущении, или Не связывайте мне руки, и я переверну мир!

Читателю на заметку

Чувство и мышление, или О чем мы предпочитаем думать

Немного о чувстве, или Что такое хорошо и что такое плохо

Немного о мышлении, или Дважды два равно четыре, нравится вам это или нет

Читателю на заметку

Глава третья

Немного о главном, или Уточним, насколько вы рациональны

Читателю на заметку

Немного о полушариях мозга, или Обозначим психологический Гринвич

О «Взрослых» и «Детях», а также их «Родителях»

Немного о министрах и их портфелях

Осторожно: интроверты!

Прощальный привет соционике

Часть вторая, экзистенциальная

ПЕРЕХОДНАЯ ТАБЛИЦА ТИПОВ

ПОЛНАЯ СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ТИПОВ

Жизненные тактики, или Как бьется энергетическое сердце

«Ребенок» + «Родитель» = «Экспериментатор», или Каково флюгеру на ветру

«Взрослый» + «Родитель» = «Инструктор», или Поговорим о правилах дорожного движения

«Родитель» + «Ребенок» = «философ», или Куда спешить в такую жару?

«Родитель» + «Взрослый» = «Консерватор», или Душа педанта нежна и глубока

Глава пятая

Жизненные стратегии психологических типов, или Как подружиться с собственной судьбой

**Мышление + Интуиция = Поиск Истины, или Сага об анализаторах**

**Основные проблемы**

**Основные рекомендации**

**Основное пожелание**

**Мышление + Ощущение = Поиск благосостояния, или Сага о контролерах**

**Основные проблемы**

**Основные рекомендации**

**Основные пожелания**

**Промежуточное заключение, переходящее во вступление**

**Чувство + Экстравертность = Поиск славы, или Сага о моторах**

**Основные проблемы**

**Основные рекомендации**

**Основные пожелания**

**Чувство + Интровертность = Поиск гармонии, или Сага о поддержке**

**Основные проблемы**

**Основные рекомендации**

**Основные пожелания**

**Глава шестая, заключительная**

**Жизнь наоборот, или Немного об исключениях, подтверждающих правила**

**Библиография**

## **Предисловие**

**Зачем нужна типология личности, или Добро пожаловать в новую эру**

Все люди такие разные, только один я одинаковый.

А. Кнышев

Граница двух тысячелетий — момент в высшей мере мистический и загадочный, и человечество с новой силой пытается приблизиться к разгадке «вечных» вопросов. Это неудивительно: на пороге третьего тысячелетия наша цивилизация достигла невиданных высот в областях науки и техники, однако люди

вряд ли научились лучше понимать друг друга. Вечными остаются темы любви и дружбы, вражды и ненависти, понимания и согласия. Человечество стало неизмеримо более образованным и технически оснащенным, но далеко не всегда его можно назвать более интеллигентным, если говорить об общении людей друг с другом. Вопросы построения гармоничных или, по крайней мере, достойных, а не унижающих обе стороны отношений мучительны и сложны для современного человека едва ли не больше, чем в недавнем прошлом, когда нормы поведения большинства людей в пределах отдельных социальных слоев регулировала этика сословий.

Не случайно, что, переступив порог нового века и тысячелетия, мы все чаще пытаемся заменить живую реальность общения виртуальной и предпочитаем знакомиться, обмениваться мнениями, а порой и... идти к венцу заочно, с помощью Интернета. Действительно, как заманчиво углубиться в недра Всемирной паутины, где можно без особого ущерба для самолюбия искать виртуальных суженых и общаться с единомышленниками, а заодно и играть мускулами в борьбе с виртуальными противниками! Это куда легче, чем плыть в реальном жизненном потоке и находить реальный компромисс в щекотливых семейных вопросах или обходиться без кулачных боев и ненормативной лексики в политических дебатах.

Остается актуальной и другая проблема человека - поиски собственного «я» и своего места в жизни. Возросший уровень быта и отсутствие ежедневной необходимости высекать огонь и добывать хлеб насущный лишь более выпукло высветили проблему творческой самореализации человека. По-прежнему всех волнуют животрепещущие вопросы: *как вовремя оценить собственный потенциал и определить оптимальную сферу приложения своих сил? Как сделать свою жизнь насыщенной и результативной? В конце концов, как заниматься любимым делом и получать за это деньги?*

Ушедший век ознаменовался в психологии появлением учения Карла Густава Юнга (1875-1961), а вместе с ним — нового направления психологии, именуемого психологией

типов. О становлении типологии, путях ее развития в минувшем веке, количестве и качестве предлагаемых ею типов мы поговорим в следующей главе.

А сейчас напомним о том, что предыдущая наша книга «Как прожить свою, а не чужую жизнь, или Типология личности» была посвящена вопросам личностной самореализации и подходила к их решению в том числе с помощью персональной типологии Юнга.

Особенность названной книги, однако, заключалась в значительном использовании понятий соционики (об этой ветви типологии, получившей развитие на советском и постсоветском пространстве, подробно речь пойдет ниже).

Теперь же, отдав дань нашей бесшабашной и во многом вынужденной «соционической юности», хотелось бы заняться более серьезными психологическими категориями, а именно: рассмотреть собственно психологию типов, взяв за основу идеи великого К. Г. Юнга и развить их с учетом реалий нынешнего времени. Не будем тратить время на

пространное «рекламное» вступление, однако напомним читателям основную идею, благодаря которой теория типов привлекла наше внимание и была взята за основу последующих рассуждений, выводов и предложений.

## **Хочешь быть счастливым — будь им!**

Большинство людей проживает жизнь, так и не приходя в сознание

*А. Кнышев*

Распространенный сюжетный ход писателей-фантастов сводится к тому, что жизнь на планете Земля представляет собой «космическую ссылку». Да, судя потому, с каким надрывом и драматизмом люди строят свою жизнь, пытаясь достичь цели, а зачастую ломаясь уже на подступах к ее осмыслению, какие хаотичные и болезненные формы принимают их отношения с окружающими, в эту мрачноватую фантастику невольно верится.

И все же позвольте с идеей «ссылки» не согласиться. Полагаем, жизнь на Земле - это скорее «космическая служебная командировка», в которую нас посылают выполнить определенную работу. И предполагается, что работа эта будет интересной, плодотворной и в итоге любимой, поскольку в ней должны быть задействованы наши способности, интересы и амбиции.

Вопрос в том, чтобы определиться: какая именно работа соответствует нашим способностям, отвечает нашим интересам и удовлетворяет наши амбиции, то есть является действительно нашей?

Одним из краеугольных камней психологии типов Юнга является мысль о том, что человек приходит в этот мир с врожденным набором психологических «предпочтений». Жизнь в соответствии со своими психологическими предпочтениями означает развитие сильных сторон натуры и предполагает успехи в профессиональной и социальной сфере, а также психологический комфорт, связанный с уверенностью в себе и положением своих дел. Жизнь вопреки врожденным предпочтениям чаще всего обрекает человека на участь не уверенного в себе и уязвимого невротика. Подробнее о том, почему люди с таким потрясающим упорством стремятся «плыть против течения», мы поговорим позже. А для начала укажем на причину до обидного простую - люди от природы склонны искренне заблуждаться на свой счет, то есть переоценивать одни свои качества и недооценивать другие. Отсюда проистекает львиная доля человеческих несчастий: несоответствие профессии истинному призванию, ошибки в выборе спутника жизни, недоразумения с друзьями и коллегами и, как следствие, набор проблем, принимающих очертания и свойства заколдованного круга.

Увы, самой распространенной и болезненной для понимания человеческой иллюзией была и остается иллюзия по поводу собственной личности!

Посмотрим на проблему и с другой стороны, уважаемый читатель! Представим себе станции пересадок метро в час пик. Жителям менее крупных городов можно вообразить железнодорожный или автобусный вокзал в момент

высадки и посадки пассажиров. Что мы видим? Люди двигаются в разных, часто противоположных направлениях, с разной скоростью и разным количеством багажа. Кого-то приходится обгонять, кому-то — уступать дорогу, кто-то безумно раздражает своей

комплексией и нерасторопностью. Вам же не приходит в голову останавливать всех окружающих и требовать от них двигаться в нужном вам направлении и с нужной вам скоростью! Вы лишь вздыхаете по поводу утомительной сутолоки и просто стараетесь попасть в поток, наиболее совпадающий с вашим движением. Поймав «свою струю», вы уже лавируете почти без помех к своей цели.

А теперь спроецируем приведенную метафору на нашу жизнь: мы сами и окружающие нас люди — просто пассажиры на большом вокзале под названием «планета Земля». Каждый имеет свою цель, свой багаж и свою скорость передвижения. И тут выясняется интереснейшая вещь: наши «попутчики» — родные и близкие, сослуживцы и компаньоны - даже при видимом согласии нередко «движутся» отнюдь не в одну с нами сторону. Их интересы и цели могут, мягко говоря, не совпадать с нашими чаяниями, что становится очевидным далеко не всегда сразу. Скорость «попутчиков» также может немало раздражать - порой они плетутся слишком медленно для нас, а иногда становятся столь стремительными, что буквально сбивают с ног.

Что мы делаем в таких случаях? Раздражаемся, обижаемся, злимся и ссоримся, одним словом, - *требуем*. Мы, не задумываясь, требуем, чтобы все, с кем сводит нас судьба, шли «нога в ногу» с нами, то есть, образно говоря, имели билет на один поезд, в один вагон и на одно место! Но элементарный здравый смысл и толика воображения подсказывают, что всем на одном месте не разместиться. Видимо, есть некий высший смысл, а скорее замысел, согласно которому люди при рождении получают «билет» именно на *свое личное место* в поезд, отправляющийся в *определенном* направлении. Думается, это дело рук Божьих или той энергетической субстанции, которую принято именовать Космосом. Так или иначе, но люди созданы разными, не похожими друг на друга и, соответственно, имеющими в этой жизни разные интересы и цели.

Но просто сказать, что все люди — разные, значит не сказать ничего. Каждый с удовольствием подпишется под этой аксиомой и может даже под настроение проповедовать ее во всеуслышание, но... ровно до тех пор, пока на жизненном пути, особенно в ответственный момент, не встретится человек, который нам по каким-то причинам «не нравится». А ведь обычно это всего-навсего *другой* человек. Он действует в данной ситуации не так, как мы того ждем или желаем, и разрушает тем самым какие-то наши надежды, ожидания, иллюзии или принципы. И вот тут принять для себя простое правило, что «все люди - разные», оказывается безумно трудно!

В этой книге мы постараемся понять и принять простую истину об исходном различии людей на Земле с помощью теории и практики персонального (личностного) типирования. Современная типология личности (Personality Typology) очерчивает гамму человеческих характеров, объединяя людей в группы, по ряду признаков принципиально отличающиеся друг от друга. Сразу оговоримся: все предлагаемые типологией группы ни в коем случае не претендуют на то, чтобы полноценно и красочно описать все человечество - схема есть схема! Однако, даже при своем схематизме, такой подход не только помогает ориентироваться — держаться на плаву в океане многообразия человеческих лиц, характеров и судеб. Смеем надеяться, что предложенные в этой книге описания групп типов и их характерного жизненного поведения помогут приоткрыть завесу тайны над тем скрытым смыслом, что ведет различных людей по жизни.

Определение психологического типа предоставляет замечательную возможность узнать и использовать свои сильные качества, помогающие «приручить» успех в желаемых областях жизни. Кроме того, объективная типологическая диагностика оказывает поистине целебный эффект в деле признания человеком собственных слабостей.

Зная, *кто мы*, мы начинаем осознавать — *зачем мы* здесь, и оказываемся способны выбрать именно *нашу* сферу деятельности, в которой действительно сильны, одарены, энергичны, а значит, результативны. Иными сло-

вами, мы находим кратчайший путь, ведущий к нашей цели, и имеем все шансы сохранить на этом пути душевное и физическое здоровье. В этом смысле метод личностного типирования подобен «волшебной лупе», которая помогает прочесть *надпись на «космическом билете»*: где находится наш перрон, какой поезд готов отвезти нас в *свое*, а не чужое, и потому действительно *светлое* будущее.

А теперь подытожим! Типология личности помогает понять и осознать две важнейшие вещи: «*кто я*» и «*кто меня окружает*», а исходя из этого — «*как действовать*». Мы перестаем жить вслепую — образно говоря, «приходим в сознание», поскольку начинаем понимать, куда и с какой скоростью нужно двигаться, а также осознаем бессмысленность огульных требований и призывов к окружающим «жить так, как я считаю нужным». Ведь именно работа по устройству собственной достойной и полноценной жизни является во всех отношениях наиболее благородным и благодарным делом. Это не что иное, как реализация нашего врожденного потенциала, развитие нашей личности, призванной принести пользу и счастье окружающему миру, и именно в этом состоит цель нашей «космической командировки» на Землю. Все остальное, по большому счету, декоративно и лишь обрамляет и дополняет «главное действие» человеческой судьбы.

## Часть первая, толерантная

### Глава первая

#### Немного истории

Каждый не только имеет свое мнение о психологии, но и убежден, что он, само собой разумеется, лучше всех в ней разбирается.

*К. Г Юнг*

Для начала совершим небольшой исторический экскурс, поскольку психология типов имеет интересную историю, которая во многом отражает драматические перипетии минувшего XX века.

Теория типов опирается в первую очередь на основные постулаты аналитической психологии,

разработанной швейцарским ученым К. Г. Юнгом. Имея опыт многолетней клинической практики, он сформулировал в 20-х годах прошлого века принцип типовых психологических предпочтений, а именно врожденного «тяготения» людей к различным психологическим «полюсам». Как писал Юнг, «в своей книге «Психологические типы» я дал подробное описание исключительно психологической типологии. Проведенное мной исследование основывалось на двадцатилетней врачебной работе, позволившей мне тесно соприкоснуться с людьми самых разных классов и уровней со всего мира».

Выявленные им «полюса» Юнг разделил на «общие установки сознания» и «функции». «Общие установки сознания», по Юнгу, «отличаются друг от друга своеобразной

установкой по отношению к объекту», а именно по отношению к внешнему, объективному миру. Данная ось именуется *интроверсия — экстраверсия и отражает преобладающее* направление психической энергии («либидо»), которая имеет своей целью и средоточием интересов либо субъективный внутренний мир человеческой личности, либо окружающий ее внешний, объективный мир. Под «функцией» Юнг понимал «известную форму психической деятельности», посредством которой «индивид приспособляется или ориентируется» и «которая принципиально остается равной себе при различных обстоятельствах». Как писал Юнг, «я различаю, в общем, четыре основные функции — две рациональные и две иррациональные, а именно: мышление, чувство, ощущение и интуицию». Функции *мышления и чувства* были обозначены Юнгом как «функции суждения», или *рациональные* функции, «поскольку решающее влияние на них оказывает момент размышления, рефлексии». В свою очередь, функции *ощущения и интуиции* названы «функциями восприятия» или *иррациональными* функциями, поскольку их целью «является чистое восприятие», для чего они должны «как можно более отрешаться от всего рационального, ибо рациональное предполагает исключение всего вне разумного». Тип индивидуума «от Юнга» определялся, по существу, характеристикой своей ведущей функции, а именно — ее вида в сочетании с типом сознательной установки (*экстравертной* или *интровертной*).

Таким образом. Юнг подробно описал 8 психологических типов (4 рациональных и 4 иррациональных), обладающих вполне устойчивым набором психических свойств:

<i>экстравертный</i>	<i>интровертный</i>
<i>мыслительный</i>	<i>мыслительный</i>
<i>тип</i>	<i>тип</i>
<i>экстравертный</i>	<i>интровертный</i>
<i>чувствующий тип</i>	<i>чувствующий тип</i>
<i>экстравертный</i>	<i>интровертный</i>
<i>ощущающий тип</i>	<i>ощущающий тип</i>
<i>экстравертный</i>	<i>интровертный</i>
<i>интуитивный тип</i>	<i>интуитивный</i>
	<i>тип</i>

Выступая с лекцией на конгрессе швейцарских психиатров в Цюрихе в 1928 году, Юнг так охарактеризовал сделанное им открытие: «Меня чуть ли не с упреком спрашивали, почему я говорю ровно о четырех функциях, не больше и не меньше. То, что их ровно четыре, получилось прежде всего эмпирически. Но то, что благодаря им достигнута определенная степень цельности, можно продемонстрировать следующим соображением. Ощущение устанавливает, что происходит фактически. Мышление позволяет нам узнать, что означает данное чувство — какова его ценность, и, наконец, интуиция указывает на возможные «откуда» и «куда», заключенные в том, что в данный момент имеется. Благодаря этому ориентация в современном мире может быть такой же полной, как и определение места в пространстве с помощью географических координат. Четыре функции являются своего рода четырьмя сторонами горизонта, столь же произвольными, сколь и необходимыми».

Далее психология типов переходит в женские руки, по крайней мере, наиболее известными распространителями идей Юнга оказались представительницы прекрасного пола. В 1923 году независимая американская исследовательница моделей человеческого поведения Катарина Бриггс ознакомилась с английским вариантом статьи Юнга и, оставив собственные исследования, стала его усердной уче-

ницей, посвятив свою дальнейшую жизнь развитию методов исследования личности. Ее дочь Изабель (в замужестве Майерс) прониклась интересами матери с раннего детства, поскольку получила преимущественно домашнее образование, позволившее ей в дальнейшем успешно закончить колледж по специальности «политические науки»,

Факт начала Второй мировой войны потряс обеих женщин, убежденных в том, что корни человеческих конфликтов во многом лежат в непонимании и игнорировании тех различий, которые изначально существуют между людьми. В 1942 году Изабель Бриггс-Майерс под руководством матери приступила к разработке серии вопросов, способных выявить и оценить степень персональных различий. Результатом этих усилий стал широко известный ныне тест **МВТИ** — Myers-Briggs Type Indicator, предлагающий определить свои предпочтения в пределах 16 психологических типов. Такое количество типов образовалось вследствие того, что создательницы теста, наряду с выявленными Юнгом тремя осями (*экстраверсия — интроверсия, ощущение — интуиция, мышление — чувство*), выделили в отдельную равноправную шкалу измерений ось «восприятие — суждение», которая присутствовала у Юнга в неявном виде (как дополнительная характеристика *рациональное — иррациональное*). В своем окончательном виде шкалы, по которым проводились психологические измерения, получили следующие обозначения и смысл.

#### **Extraversion (E) — Introversion (I)** (экстраверсия — интроверсия)

Преобладающее количество очков по этой шкале указывает на предпочтительный источник получения энергии и активации человека (его внешний или внутренний мир).

#### **Sensing (S) — Intuition (N)** (ощущение — интуиция)

Данная пара функций названа «функциями восприятия», и результат теста в этом случае указывает на предпочтительный способ сбора информации:

#### **Thinking (T) — Feeling (F)** (мышление — чувство)

Данная пара функций именуется «функциями принятия решения» и характеризует предпочитаемый способ обработки собранной информации.

#### **Judging (J) — Perceiving (P)** (рациональность — иррациональность)

Определяет предпочитаемый стиль и образ жизни (более планомерный и размеренный или более спонтанный и непредсказуемый).

Характеристика типа в МВТИ складывается из выявленных предпочтений по каждой шкале и обозначается четырехбуквенным символом, где каждая буква отвечает за выбор по одной из четырех осей (например, **ESTJ** или **INFP**).

К началу 60-х годов XX века авторы теста располагали достаточным количеством данных, способных подтвердить как надежность теста в качестве «инструмента измерения» отдельных психологических характеристик, так и доказывающих действительное наличие открытых Юнгом врожденных различий между людьми. Однако психологический научный мир не спешил распахнуть свои объятия детищу этого родственного дамского тандема, и тому было две основные причины:

1) ни Катарина Бриггс, ни Изабель Майерс не имели психологического образования;

2) тот факт, что исследователи были женского пола, вызывал массу скепсиса в психологическом научном сообществе, подавляюще мужском по своему составу.

Тем не менее «блокада» была прорвана в 1956 году фактом публикации MBTI образовательной службой тестирования (ETS) в Принстоне, на чем настоял президент организации и что было сделано «не без доли отвращения» со стороны остальных сотрудников, полагающих, что подобные тесты имеют мало общего с научно-образовательным характером материалов, публикуемых этой организацией. Публикацию данного теста ETS сопровождала строгими рекомендациями: он мог быть использован только в исследовательских целях, а его данные не имели права появляться в широкой печати, поэтому тест оставался известным лишь ограниченному количеству психологов.

В 1962 году Изабель Майерс опубликовала первый самостоятельный труд о своих исследованиях, и в том же году она была приглашена выступить перед Американской психологической ассоциацией, что было несомненным прорывом в деле признания типологических изысканий, проведенных двумя женщинами.

В 1969 году Изабель посчастливилось встретить еще одну единомышленницу — Мари Мак-Коулли, ответственную за психологические исследования в Центре здоровья Университета Флориды. На базе этого университета была организована типологическая лаборатория, которая в дальнейшем послужила базой для образованного в 1972 году Центра психологического тестирования (САРТ).

1975 год ознаменовался двумя важными событиями в истории MBTI: официальной публикацией данных MBTI серьезным психологическим издательством, что сделало этот тест признанным профессиональным инструментом для широкого круга специалистов, а также организацией первой конференции по типологии (Typewatching), в которой приняли участие около ста человек.

Спустя десять лет уже более восьмисот участников собрались на 6-й Интернациональной конференции в штате Иллинойс.

К началу 90-х годов несколько миллионов американцев определили свои психологические типы с помощью теста MBTI!. Кроме того, были подготовлены и выпущены версии теста на японском и нескольких европейских языках. Англоязычная аббревиатура наименований психологических типов стала международной и к началу 90-х годов добралась до России.

## **А тем временем...**

Что мне снег, что мне зной,

Что мне дождик проливной,

Когда мои друзья со мной.

*М. Танич*

В России начала 90-х годов XX века типология личности пребывала в полной и по-своему счастливой изоляции как от родного научного психологического сообщества, так и от мировых типологических процессов. Это был весьма

самобытный симбиоз любительского творчества ее создателей — преимущественно советской технической интеллигенции — и оформительского усердия тех, кто увидел в этом направлении новую науку и оценил привлекательную возможность быть у истоков ее создания.

Все началось на рубеже 70~80-х годов, когда литовский специалист по информатике Аушра Аугустинавичюте ознакомилась с работой польского психиатра А. Кемпинского, излагающего основы своей «теории информационного метаболизма».

Основной постулат этой работы гласил, что, подобно энергетическому метаболизму клеток, «психика человека питается информацией. Его психическое здоровье зависит от количества и качества этой информации». Поскольку Аушра была косвенно знакома с типологией Юнга, ее увлекла возможность совмещения двух теорий с перспективой дальнейшего моделирования психической структуры каждого типа. Напомним, что мир вступал в 80-е годы XX века — эпоху компьютерного бума и новых информационных технологий.

Итак, отсчет времени восточноевропейской типологии личности начался в 1980 году скромной публикацией в литовском молодежном журнале, в которой Аушра Аугустинавичюте предложила вниманию читателей «типологию, созданную К. Г. Юнгом, которую... немного усовершенствовала, используя теорию информационного метаболизма А. Кемпинского».

Новое направление типологии было названо *соционикой*, что подчеркивало его социально ориентированный характер и предполагало решение многочисленных проблем, возникающих при взаимодействии человека с обществом — «соционом», по терминологии новаторов типологии.

Женский энтузиазм и в этом случае «сдвинул горы»: вокруг Аушры образовалось целое «племя» сподвижников со всех концов гигантской страны — людей самых разных профессий, в большинстве своем далеких от профессиональной психологии и гуманитарных предметов и объединенных желанием «сотворить чудо», а именно ответить

разом на наболевшие «вечные» вопросы человечества. Как легче приспособиться к социуму и избавиться от межличностных проблем, как спрогнозировать характер отдельной личности и результат отношений двух людей? Каким заманчивым казалось разрешить все эти проблемы с помощью информатики и моделирования, установив раз и навсегда простые и ясные законы, по которым работает человеческая психика!

Характерно высказывание Аушры по поводу типа личности, который, с ее точки зрения, представляет собой не что иное, как «просто устройство информационной аппаратуры человека. Выпускается аппаратура 16 типов, а характеристика типов — это просто техническая характеристика функционирования конкретного информационного инструмента».

Соционика изо всех сил стремилась «алгеброй поверить гармонию», и в этом ей немало помогало радужное неведение в вопросах клинической психологии, а также всего того, что происходило в мире личностной психологии по другую сторону советского «железного занавеса».

В импровизированных творческих лабораториях и на периодических дружеских слетах процветали три основных демократических принципа — *свобода* мыслей и выражений,

*равенство* всех в поисках новых методов и идей, всеобщее *братство* творческого энтузиазма. Надо отдать должное смелости и активности зачинателей соционики — за несколько лет их интенсивного творчества функции Юнга приобрели новый смысл и наименования и превратились в составные элементы «функциональной модели А», названной так в честь основательницы нового направления.

Результатом соционических исследований явились характеристики 16 психологических типов, а вернее, ТИМов — типов информационного метаболизма. Кроме того, была создана теория интертипных отношений, то есть вариантов информационного обмена между разными типами, вытекающих из смоделированной структуры их психики. Каждый психологический тип рассматривался при этом как « $1/16$  социона» и имел свой вариант «модели А».

Соционика поразительно легко нашла свой путь в широкие читательские массы, страждущие изучать внутренний мир человека не только по творчеству титанов русской литературы Толстого и Достоевского. Яркие образные описания типов явились полным откровением для многочисленных любителей психологии, лишенных какой-либо информации на интересующие темы.

Казалось, что, завладев такой новаторской методологией и преданной аудиторией, новая типология способна совершить подлинную революцию в области кадрового менеджмента и семейных отношений.

Однако ирония судьбы состояла в том, что, усиленно моделируя процессы информационного взаимодействия человека и общества, новая теория начала «закисать» от недостатка собственного информационного обмена и обратной связи с внешней средой. Соционики игнорировали официальный научный психологический мир, и он платил им тем же. Изыскания не корректировались какой-либо критикой или скепсисом со стороны — соционику либо принимали безоговорочно, либо не рассматривали всерьез.

Сугубо технический подход к изучению процессов человеческой психики и отсутствие единой системы обозначений привели к тому, что всего за десять лет существования соционика обросла невероятным количеством сложно произносимых и трудно запоминаемых терминов, символов, принципов и схем. Все они описывали многообразные «технические» характеристики разных типов (и даже подтипов) личности и нередко откровенно противоречили друг другу. Как следствие, появились различные соционические «школы», каждая из которых настаивала на верности собственных моделей и обозначений, что все больше усложняло жизнь искренних и верных почитателей молодой науки.

Постепенно «учение Аушры», зародившееся как учение о типах человеческой личности, превратилось в техническую науку о ТИМах и в своем развитии плавно подошло к той черте, за которой начинается замыкание системы на саму себя.

К своему десятилетнему юбилею веселая Золушка мировой типологии подошла, отягощенная немалым и противоречивым теоретическим багажом и совершенно не обремененная разработкой единой системы практического определения типов, что сводило к нулю все ее наработки при малейшей попытке применения их в реальной жизни.

Распад СССР лишь закрепил закономерное разложение некогда дружного соционического сообщества на недружественные друг другу филиалы, каждый из которых начал жить отдельной жизнью.

Наступало другое время, которое диктовало другие законы, — на бывших советских просторах повеял ветер перемен. Падение «железного занавеса» придало новый толчок развитию соционики — однако в несколько неожиданном ключе.

## Не ждали?

А в полночь, Золушка, твоя карета превратится в тыкву!

*Предупреждение мудрой феи*

Обнаружив, что существует и другой «типологический Разум» во Вселенной, соционика вынужденно отвлеклась от внутренних распрей — однако вовсе не для того, чтобы вновь призвать: «Возьмемся за руки, друзья!»

После некоторой паузы растерянность сменилась лихорадочной активностью, и типологическая Золушка вновь напомнила о себе в широких массах, но, как показало время, это была уже другая соционика — развивать данное направление взялись другие люди, и они поставили перед собой другие цели.

Энтузиазм, творческая смелость и здоровый юмор зачинателей сменились аккуратным и бесплодным «техническим писательством»; шумные и бескорыстные слеты энтузиастов — важными организационными мероприятиями и раздачей званий.

Забавно, что к этому моменту истинные энтузиасты соционики, включая Аушру Аугустиновичоте, практически

сошли со сцены — кто в силу возраста, кто в силу смены интересов. В их отсутствие повсеместно начали открываться институты и центры соционики, которые по воле их новых создателей сразу приобретали статус международных; так же смело учреждались и присваивались научные степени с замысловатыми наименованиями.

Одним словом, активное творчество сместилось в плоскость создания принципиально нового статуса бывшей советской типологии, призванного противостоять очередному «нашествию с Запада».

Соционика «новой волны» провела сравнительный экспресс-анализ своих достижений с результатами западной типологии и без тени юмора и сомнений пришла к выводу о том, что в вопросах типологии «соционика впереди планеты всей».

Доводы в пользу такого вывода имели характер скорее шаманских заклинаний, нежели веских аргументов. В то же время новая соционика стала трепетно относиться к соблюдению собственного внешнего имиджа и формальных правил «научности», рассчитывая, видимо, что это привлечет в нее свежие инвестиции с возможностью последующих дивидендов — как моральных, так и материальных. Становилось ясно, что времена творческого психологического «андеграунда» окончательно миновали.

Итогом второго десятилетия существования соционической типологии стало то, что к концу 90-х годов, по-прежнему имея за плечами багаж десятилетней давности, при

отсутствии новых идей и практических разработок, соционика объявила себя ни больше ни меньше «новым крылом современной философии» и одновременно «ядром новых социальных технологий».

У нового движения появились собственные летописцы и цензоры, специалисты по общественным связям и менеджеры по рекламе, но так и не появилось единой системы тестов.

Вместо этого отчетливо замаячила тень «охранного отделения», составлявшего «черные» и «белые» списки авторов и зорко следившего за тем, чтобы новые идеи не нарушали установленных правил, а признанные «авторитеты» упоминались каждым, посягнувшим на тему типологии личности. В ряду этих авторитетов и громких званий основатель теории типов К. Г. Юнг выглядел довольно скромно ~ о нем, как правило, упоминалось необходимой скороговоркой, как о зачинателе теории, которую «расшифровала, дополнила и развила наука соционика» (в некоторых источниках авторы обходились простой фразой о том, что «основателем соционики является швейцарский ученый Юнг»).

Одним словом, в характере Золушки произошли явные перемены — ее веселый и безобидный нрав сменился на сварливый характер Мачехи, для которой «королевство стало маловато».

Остается лишь открытым вопрос: пробила ли для соционики та символическая полночь — превратилась ли карета в тыкву и не стала ли очевидной иллюзорность возможностей нового направления или же «наука о ТИМах» еще имеет шанс стать принцессой и войти на равных в бальную залу типологического мирового сообщества?

## Промежуточный постскрипtum

Вам правду резать или кусочком?

*А. Кнышев*

Справедливости ради необходимо заметить: развитием идей К. Г. Юнга в течение XX века занимались отнюдь не только создательницы МВТИ и советские соционики.

Во всех развитых странах существуют отделения Международной ассоциации аналитической психологии, созданной в 1955 году, еще при жизни Юнга. Существуют многочисленные юнгианские и аналитические клубы, выпускаются периодические издания и книги, проводятся международные конгрессы и конференции, посвященные изучению и развитию идей великого швейцарского психиатра и философа.

Юнг оставил человечеству не только теорию психологических типов. Заложенные им основы аналитической психологии неизбежно затрагивали и актуальные для того

времени вопросы философии, истории, религии и даже эзотерики.

Как показал минувший век, эти вопросы не потеряли своей актуальности и сегодня. Несомненно, теория типов была в первую очередь продуктом клинической практики Юнга-психиатра и при этом несла на себе отпечаток размышлений Юнга-философа. В этом смысле начальный импульс для создателей как МВТИ, так и соционики был схожим — стремление использовать и донести типологические идеи «великого старца» до

широкого круга людей с помощью новых методов исследования личности. Что же получилось в результате?

Как мы уже знаем, западная типология пошла по пути разработки надежного практического инструмента определения типов с последующим их описанием и выдачей рекомендаций. Создательницы теста MBTI подразумевали, что их инструмент будет использоваться в очень тонкой сфере человеческой психологии и самооценок, поэтому по мере совершенствования теста параллельно формировался и формулировался и «кодекс чести» для тех, кто наделялся правом пользоваться данным инструментом. Ввиду чрезвычайной важности этого замечания хочется ознакомить читателя с основными постулатами кодекса MBTI. Он гласит, что результаты тестирования:

- 1) «более описывают, нежели предписывают», и, следовательно, скорее открывают, нежели ограничивают возможности каждого типа личности;
- 2) определяют психологические предпочтения, а не умения, способности или таланты;
- 3) предполагают, что все предпочтения одинаково важны и могут быть использованы при необходимости каждым человеком;
- 4) итоговый вывод каждого описания сводится к совету больше задействовать свои сильные стороны, а именно наиболее выраженные психологические предпочтения.

В вопросах межличностных отношений MBTI также не дает жестких предписаний. Здесь прежде всего рекомендуется помнить о врожденных различиях между людьми. Описания вариантов взаимодействия различных типов

обозначают скорее характер той совместной психологической работы, которую предстоит проделать в каждом отдельном случае (с учетом сильных и слабых сторон партнеров), нежели выносят окончательный — положительный или отрицательный — приговор.

Таким образом, создателям MBTI удалось перевести идеи и характеристики К. Г. Юнга в плоскость реальных практических измерений, сделав ставку на «психологическую корректность» в трактовке результатов и стиле описаний каждого типа.

В отличие от MBTI соционика волей времени и обстоятельств пошла по пути структурного моделирования психики и прогнозирования результатов взаимодействия различных типов (ТИМов). Там, где типология MBTI аккуратно тестировала реальных людей и выдавала практические советы и осторожные рекомендации, соционика смело теоретизировала и программировала и, по сути, имела дело не с живым человеком, а с моделируемой структурой психики.

Как следствие, соционики не были ограничены в средствах выражения своих идей и мыслей каким-либо внутренним этическим или медицинским кодексом, а потому активно соревновались в остроумии по поводу тех или иных «типовых» особенностей человеческой психики (достаточно вспомнить принцип обозначения соционических типов по именам известных писателей, литературных героев и политических деятелей). В итоге соционическая литература запестрела эмоциональными ярлыками и хлесткими оценками различных ТИМов, среди которых читатели без труда узнавали коллег и знакомых, но крайне неохотно узнавали себя.

Апофеозом соционического моделирования стало создание теории интERTипных отношений и открытие «принципа дуализации», а именно принципа заведомо благоприятного сосуществования двух партнеров, названных «дуалами». Как писала Аушра Аугустинавичюте, «дуализация повышает самоуважение человека. Благодаря ей постоянно осознается и собственная полезность другим людям, и собственное место в обществе».

Таким образом, там, где западная типология прагматично учила строить отношения с любым партнером по принципу учета сильных и слабых сторон каждого, соционика призывала «искать своего дуала», способного стать панацеей от всех несчастий, включая личные психологические проблемы.

К моменту неминуемой встречи MBTI и соционики в 90-х годах XX века сторонники обеих методологий подразумевали, что продолжают «дело Юнга», и на первый взгляд это было похоже на правду. Обе теории типологии признавали в качестве отправной точки выдвинутые Юнгом психологические категории, а также «имели на выходе» 16 типов личности, внешне вполне соотносимых друг с другом.

Западная типология при этом явно преуспела в деле практической диагностики типов, восточноевропейская — в теоретических выкладках и типологическом моделировании.

Казалось бы, при известном усилии и желании с обеих сторон могло произойти счастливое слияние западной практичности и восточной теоретической мысли. Увы, как чаще всего бывает, этого так и не случилось!

С точки зрения западной школы все открытия и построения соционики были слишком слабо подкреплены практическими результатами и статистическими данными, для того чтобы звучать убедительно. К тому же описания типов содержали слишком много эмоционально окрашенных оценок, что традиционно считается недопустимым в западной типологии.

С точки зрения соционики все типологические описания MBTI, в силу своей «повышенной корректности», были признаны слишком расплывчатыми или «популистски приятными», а рекомендации — слишком приземленными и в конечном счете банальными.

Однако проблема состояла вовсе не в спокойном равнодушии более «взрослой» школы MBTI или «подростковых амбициях» соционической типологии.

Внимательное рассмотрение структуры типов в трактовке каждой из этих школ показало, что теоретические

противоречия между ними лежат куда глубже, чем это кажется на первый взгляд. Независимые пробные статистические исследования по одновременному тестированию более пятисот человек методами обеих школ лишь в 25% случаев показали полное совпадение результатов.

Одним словом, российские исследователи и просто любители типологии личности оказались на вынужденном перепутье, где неизбежно приходится выбирать «западный» или «восточный» путь дальнейшего развития.

# Глава вторая

## Как описать себя одним словом из четырех букв, понятным окружающим

Классификаций не объясняет индивидуальной психики. И тем не менее понимание психологических типов открывает дорогу к лучшему уяснению человеческой психологии вообще.

*К. Г. Юнг*

Во введении к главе «Общее описание типов» Юнг оговаривает, что «типы распределяются, по-видимому, без всякого разбора. В одной и той же семье один ребенок может

быть *интровертом*, другой — *экстравертом*». Многолетняя работа с пациентами свидетельствовала о том, что принадлежность человека к тому или иному психологическому типу не зависит ни от его пола, ни от возраста, ни от социального происхождения, ни от особенностей воспитания. В ходе исследований Юнг пришел к выводу, что «так как, согласно этим фактам, тип установки... не может быть делом сознательного суждения или сознательного намерения, то он, вероятно, обязан своим существованием какой-то бессознательной, инстинктивной основе». Рискнем предположить, что под «бессознательной, инстинктивной основой» Юнг подразумевал нечто близкое к тому, что мы обозначим в этой книге понятием «базовая энергетика», а именно: набор врожденных психологических предпочтений и инстинктов, которые формируют человеческую личность и во многом предопределяют специфический характер взаимодействия человека с «окружающей средой». Характер данного взаимодействия складывается из врожденных интересов человека, его действий и принимаемых решений, а также ответной реакции окружающего мира, что в итоге предопределяет индивидуальные жизненные результаты.

В этой книге, наряду с описанием традиционных юнговских категорий, мы пойдем по пути дополнительного, *энергетического* типирования. Оно заключается в определении характера энергетики и вычислении оптимальной сферы и способов самореализации, что актуально для тех, кто хочет заниматься *своим делом*. Тем, кто не хочет посвящать всю свою жизнь выяснению отношений с окружающими, мы поможем в межличностном ориентировании. Другими словами, попытаемся объяснить, откуда берутся бесконечные недоразумения и «разборки» с близкими и коллегами и как можно избегать их, оставаясь при этом вполне коммуникабельным и приятным в общении человеком.

Сразу оговоримся: все нижеприведенные «классификации людей» отражают, прежде всего, *преобладающие паттерны* (модели) поведения человека и никоим образом не рассматривают человеческие поступки в экстремальных ситуациях или других особых случаях. Во главу угла при типировании ставится *систематичность* в поведении человека, которая, в свою очередь, обусловлена его *базовой энергетикой*. Мы будем иметь дело преимущественно с нормальным состоянием человека, о котором Юнг писал: «Нормальное состояние — это состояние свободной воли со всей присущей данному объекту энергией».

В связи с этим сформулируем основополагающее правило типологии: определяя свой тип, следует учитывать свои *реальные повседневные* предпочтения. К примеру, размышляя над тем, *интроверт* вы или *экстраверт*, постарайтесь искренне признать, что вам больше по душе, в каком состоянии вам действительно комфортно, какой образ действий является для вас источником психологической активации, а не истощения.

Ведь вполне естественно, что на протяжении жизни, во всех ее многообразных, а тем более экстремальных ситуациях мы нередко и по разным причинам вынуждены *демонстрировать* окружающим совсем иные, нежели наше собственное, «я».

«Момент истины» в типировании состоит в том, что чем ярче в человеке выражены какие-либо наклонности и способности, тем легче его отнести к тому или иному типу, так как любая способность — это концентрированное выражение того или иного признака! Верным будет и обратное заключение: выявленный признак типа есть отражение заложенных в человеке соответствующих способностей.

Итак, мы включаемся в увлекательную игру под названием «Знакомство с самим собой», и проходить эта игра будет под девизом «либо-либо». Выбирать каждый раз придется одно из двух — это альтернатива, где третьего не дано.

Ваш тип, уважаемый читатель,

либо *экстравертный* — либо *интровертный*;

либо *интуитивный* — либо *ощущающий*;

либо *чувствующий* — либо *мыслительный*;

либо *восприимчивый* — либо *судящий*.

А теперь перейдем к непосредственному описанию этих характеристик.

## **Экстраверты и интроверты, или Где мы черпаем энергию для жизни**

Оба типа до такой степени различны и их противоположность настолько бросается в глаза, что наличность их без всяких разъяснений бывает очевидна даже для профана в психологических вопросах.

*К. Г Юнг*

В «первом раунде» нашей игры рассмотрим основополагающий принцип взаимодействия человека с окружающей реальностью — это «отношение приспособления», по определению Юнга, а именно необходимый каждому человеку механизм энергообмена с внешним миром — объектами и событиями, протекающими за пределами его личности.

### **Экстраверты, или Хочешь выжить — наступай!**

Он живет в других и через других — любые размышления о себе приводят его в содрогание. Прячущиеся там опасности лучше всего преодолеваются шумом.

К. Г. Юнг

Иногда хочется сказать «Отвяжись!», да некому.

А. Кнышев

**Экстраверсия — Extraversion (E)** — это «фундаментальная установка сознания», при которой человек предпочитает направлять свою психическую энергию вовне, и именно внешний мир является источником энергии для *экстраверта*.

По словам Юнга, «экстраверсия характеризуется интересом к внешнему объекту, отзывчивостью и готовностью воспринимать внешние события, желанием влиять и оказываться под влиянием событий, потребностью вступать во взаимодействие с внешним миром, способностью выносить суматоху и шум любого рода, а в действительности находить в этом удовольствие».

**Экстраверт (E)** — это человек, ориентированный на внешний, объективный мир. Исходя из информации, поступающей извне, он формирует свою систему ценностей, получает импульс для своих поступков и в конечном счете заряжает себя энергией. Его жизненная позиция просто обязана быть в той или иной мере *наступательной*, иначе *экстраверт* рискует лишиться себя «основного питания» — притока психической энергии и, как следствие, психического здоровья. Психическое истощение, характерное для *экстраверта*, наступает тогда, когда приток интересующей человека внешней информации иссякает до такой степени, что оказывается ниже жизненно необходимого индивидуального уровня. Конечно, эти уровни разнятся между собой — то, что может «насытить» и активировать одного *экстраверта*, абсолютно недостаточно для другого. Однако всех *экстравертов* объединяет *зависимость от объекта* и, как следствие, активный поиск и желание взаимодействия с новыми объектами, что выражается, по словам Юнга, «в способности постоянно растрачиваться, распространяться и внедряться во все».

Таким образом, визитной карточкой *экстраверта* является *подвижность* (ментальная или физическая, нередко можно наблюдать и то и другое одновременно). Такому человеку жизненно важно, чтобы вокруг что-нибудь происходило, и желательно новое и интересное. Если ничего не происходит, *экстраверт* вполне способен сам организовать что угодно: затеять разговор, включить телевизор, собрать дружескую вечеринку, отправиться в деловую поездку, создать новый перспективный проект или крупную фирму — все зависит от особенностей каждого *экстраверта*. В конце концов, это может быть просто длинный, громкий крик в пустоту — и даже отзвук эха может улучшить самочувствие нашего героя, убедив его, что он не одинок в мире и мир отвечает ему взаимностью!

Собственно, как раз на «эхо» самого разного свойства *экстраверт* и рассчитывает, предпринимая что-либо в своей жизни. Любая ответная реакция на совершаемые им действия расширяет и дополняет его картину мира, стимулирует и активизирует *экстраверта* и дает ему толчок для последующих решений и поступков. По этой причине *экстраверта* далеко не всегда волнует конечная цель и результат затеянного им дела, для многих важен сам процесс. Иногда такой подход доходит до крайности типа «Что бы ни делать — лишь бы ничего не делать».

Соответственно, *экстраверт* достаточно легко может взяться за малознакомое ему дело, согласившись даже на руководство и вытекающую из него ответственность. Воистину,

«безумству храбрых поем мы славу!». Правда, выяснить, безумство это или храбрость, удаётся, как правило, не сразу.

Следующая объединяющая характеристика для всех *экстравертов* заключается в их отношении к поступающей информации. *Экстраверта в целом легко убедить или увлечь чем-либо* — он открыт для нового и всеяден. Внешняя информация — это воздух, которым он дышит, и пища, которой питается. Сразу уточним: данная информация может быть самого разного рода: кому-то как воздух нужны свежие эмоции (иногда просто сплетни), кому-то — новости науки и техники. Так что не стоит отождествлять *экстравертность* только лишь со степенью общительности или внешней коммуникабельностью человека! Если вы верно нащупали наиболее интересную для *экстраверта* область, вам обеспечен самый благодарный в мире зритель, слушатель, более того — возможный поклонник и апологет ваших идей. Правда, с не меньшим энтузиазмом такой «поклонник» может вас перебить и развязать дискуссию, но только из самых лучших побуж-

дений — ведь он жаждет поделиться и своими мыслями по данной теме! Даже если обсуждаемая проблема не слишком его волнует, *экстраверт* готов с искренним интересом вас послушать (если его не ждут другие, более важные дела). Однако, легко воспринимая новую информацию, *экстраверт так же легко расстается с ней*, равно как и с собственными убеждениями. Они могут кардинально поменяться из-за того, что новая информация вытеснила старую.

В силу своей внушаемости и относительной не критичности к поступающей информации *экстраверты* — основные потребители продукции средств массовой информации, включая вездесущую рекламу. Юнг с замечательным юмором пишет об этом качестве *экстравертного типа*: «Его совесть в значительной степени зависит от общественного мнения. Моральные опасения появляются главным образом тогда, когда «другие люди знают». Религиозные убеждения такого человека определяются, так сказать, большинством голосов».

Подытожим наши представления об *экстравертном типе*.

Итак, *экстраверт*

- \* стремится к новым людям, ситуациям и расширению круга своих знакомств;
- \* способен легко менять точку зрения, если в его распоряжении оказались новые аргументы;
- \* предпочитает непринужденность и откровенность в общении, что может переходить в несдержанность и запальчивость в споре;
- \* склонен к риску и принятию опрометчивых решений. Как следует из вышесказанного, *экстраверт не любит однообразия, скуки и всего связанного с этим, а именно:*
- \* длительного одиночества;
- \* длительной тишины;
- \* длительного бездействия,
- \* длительной однотипной работы.

А теперь обратим наши взоры ко второму полюсу данной оси.

## **Интроверты, или Хочешь жить — обороняйся!**

Его собственный мир — безопасная гавань, заботливо опекаемый и огороженный сад, закрытый для публики и спрятанный от любопытных глаз.

*К. Г. Юнг*

**Интроверсия — Introversion (I)** является противоположной экстраверсии «фундаментальной установкой» человеческого сознания. В этом случае человек предпочитает черпать энергию внутри себя и направляет свою психическую энергию прежде всего на свой субъективный внутренний мир, в противовес объективно существующему внешнему миру.

**Интроверт (I)** — это человек, ориентированный в первую очередь на свой внутренний мир. Именно там разыгрывается основное действие его жизни, именно там он черпает критерии для оценки происходящего вокруг и энергетический посыл для своих действий, и именно внутренний мир является источником жизненной активации и мотивации поступков *интроверта*. Как писал Юнг, «в своем мире он (*интроверт*. — А. Б.) чувствует себя как дома, и любые изменения в нем производит только он сам. Его лучшая работа совершается с привлечением своих собственных возможностей, по собственной инициативе и собственным путем». «И мир, и люди являются для него возмутителями спокойствия и источником опасности, не доставляя ему соответствующего стандарта, по которому он мог бы в конечном счете ориентироваться. Единственно, что является для него неоспоримо верным, — это его субъективный мир».

Естественно, что залогом самосохранения и поддержания психического здоровья для *интроверта* является оборонительная позиция по отношению к внешнему миру. Психическое истощение *интроверта* наступает в случае прорыва его обороны, когда количество внешних объектов, требующих его внимания и энергии, начинает превышать критический уровень

Неудивительно, что визитной карточкой *интроверта* являются *осторожность* и *сдержанность*. Этот человек не склонен разбрасываться энергией вовне и предпочитает браться за посильные, конкретные дела, желательно с известным результатом. Увы, встречаются и варианты, когда *интроверт* предпочитает вообще ни за что не браться. Однако *интроверт* способен развить нешуточную активность, если требуется доказать правильность (а для него это истинность!) собственных внутренних установок, — будь то выкладки разработанной им теории, нравственные убеждения или любые другие выношенные им представления. В защите своих внутренних принципов *интроверт* может оказаться многословным и темпераментным, а то и повести себя «аки лев разъяренный». К сожалению, в силу своей исключительности подобные выступления далеко не всегда оказываются адекватны ситуации или достаточно убедительны для оппонентов. Но — внимание! Именно *интроверт* способен стать самым непримиримым и последовательным противником, особенно если степень исходящей от вас угрозы для его внутреннего мира в его глазах опасно возрастает!

Оборонительная позиция *интроверта* определяет характерный стиль его поведения. Человек, как правило, спокойный и рассудительный, иногда просто молчаливый или склонный к задумчивости, он не спешит делиться с окружающими своими мыслями и оценками, тем более по поводу себя самого. По этой причине вы можете и не

догадываться о его внутренних достоинствах и неоспоримых заслугах, пока не заслужите соответствующего доверия с его стороны. Интересно, что в приятной и *безопасной* для себя обстановке (часто это просто хорошо знакомая обстановка) *интроверт* вполне может быть раскованным, эмоциональным и веселым.

Юнг по этому поводу замечает, что «его взаимоотношения с другими людьми делаются теплее только в условиях гарантированной безопасности, когда он может отложить в сторону свое защитное недоверие. Поскольку такое происходит с ним нечасто, то соответственно число его друзей и знакомых очень ограничено».

В отличие от *экстраверта интроверт* старается по возможности ограничивать поступление информации из внешнего мира (в слишком больших количествах она может подорвать его внутренние устои). К тому же *интроверту* трудно быстро переключаться с одного на другое, так как любая новая информация им тщательно «просеивается» (опять же сквозь сито внутренних установок). Как правило, это молчаливый, внутренний процесс. Очень распространен вариант, когда *интроверт* вежливо вас слушает, и, не встречая возражений или поспешных комментариев, столь характерных для *экстраверта*, вы начинаете думать, что нашли верного союзника и единомышленника. Не спешите обольщаться! Скорее всего, во время вашей пламенной речи у *интроверта* был выключен внутренний компьютер — лень включать, или не интересуется тема, или не подлежит обсуждению, так как это *его (!)* епархия, а вы пока не заслужили права пересекать границу этого царства.

Если же *интроверт* кажется вам рассеянным и задумчивым — это верный признак того, что он вас внимательно слушает и уже напряженно размышляет над «текстом». Это значит, что его внутренний компьютер включен и идет мощная обработка поступающей информации. А вот результат этой напряженной работы, будь то язвительные комментарии или восхищение, вы сможете оценить несколько позже — когда «программа завершит работу».

Как следствие, *интроверта* нелегко сдвинуть с его точки зрения, а уж заставить расстаться с какими-то представлениями еще сложнее, потому что для него это — потеря частички самого себя!

Итак, подведем итоги. Как следует из всего вышесказанного, *интровертный тип*

- \* не спешит знакомиться с новыми людьми, предпочитая привычный круг общения;
- \* не спешит расстаться со своей точкой зрения, даже при наличии новой информации;
- \* предпочитает сдержанность в общении, стараясь по возможности скрывать свое внутреннее состояние;
- \* склонен к осторожным и взвешенным словам и поступкам, не влекущим за собой неожиданных последствий.

Неудивительно, что *интроверт не любит резких и неожиданных поворотов в своей жизни* и всего того, что этим чревато:

- \* резких, громких звуков;
- \* незапланированных действий;

\* неожиданных визитов;

\* незнакомых компаний.

*Интроверт* не будет с помпой снимать с себя последнюю рубашку, но уж если он это сделал — будьте уверены, что он не явится на следующий день просить ее обратно.

В отличие, кстати, от *экстраверта*, который легко и эффектно расстается с рубашкой, но через пару дней с подкупающей страстностью просит вас одолжить ему брюки. Справедливости ради стоит отметить, что не каждый *экстраверт* непременно поведет себя по такому сценарию. Речь идет об отдельных, ярко выраженных типажах. Но, как бы то ни было, *экстраверту* *естественнее и легче* поступить или подумать подобным образом в описанной ситуации, нежели *интроверту*. В связи с этим сделаем небольшое поучительно-лирическое отступление, а котором затронем обещанную тему о причинах взаимного непонимания между людьми.

### **Читателю на заметку**

*Обе указанные установки сознания, в силу своего принципиального различия, формируют первую явную «пропасть» на пути людей к согласию друг с другом. Еще Юнг отмечал, что «оба типа склонны отзываться друг о друге крайне нелестно».*

*Также «неудивительно, что оба типа часто вступают в конфликт». Экстравертная сосредоточенность на внешних объектах «кажется интроверту знаком величайшей неполноценности, в то же время для экстраверта озабоченность субъектом (то есть самим собой. — А. Б.) выглядит не чем иным, как инфантильным аутоэротизмом». Говоря житейским языком, интровертом жизненная позиция экстраверта часто расценивается как непростительная поверхностность, легкомыслие, ненадежность, а то и полная беспринципность и продажность. «Перекажи-поле! Ничего святого!» — скажет интроверт. А с точки зрения экстраверта интроверт нередко представляется педантом, занудой, иногда просто «тормозом» либо «моралью ходячей»: носится со своими убеждениями, да еще норовит навязывать их другим! «Не учите меня жить — лучше помогите материально!» — ответный аргумент экстраверта.*

Итак, первый раунд нашей игры подошел к концу, и пришла пора определиться, кто вы — *экстраверт* (Е) или *интроверт* (И). Сделав это, вы получите в свое распоряжение первую букву, обозначающую одну из четырех составляющих «матрицы предпочтений», а значит, позади уже четверть работы по определению собственного типа.

### **Напомним:**

**это характеристика, которая описывает**

**основополагающий принцип взаимодействия**

**личности и энергообмена с окружающим миром,**

**а он не может быть хорошим или плохим — он ваш!**

## **Интуиция и ощущение, или Поговорим о состоянии вашей души**

В этом разделе попытаемся определиться с тем, информация какого рода интересует вас в первую очередь, или, образно говоря, что вы осваиваете прежде всего — *пространство* или *время*. Другими словами, выясним, какой полюс оси *интуиция — ощущение (Intuition — Sensation)* притягивает вас сильнее, дорогой читатель!

## **Немного об интуиции, или Дайте мне сосредоточиться, и я переверну мир!**

Интуиция совершенно не озабочена настоящим, а является, скорее, шестым чувством для скрытых возможностей

*К Г Юнг*

**Интуиция — Intuition (N)** является одной из основных психических функций, выделенных Юнгом, и, по его словам, «позволяет нам угадывать скрытые возможности в подоплеке происходящего, поскольку эти возможности также принадлежат целостной картине данной ситуации». «При интуиции какое-нибудь содержание представляется нам как готовое целое, без того, чтобы мы сначала были в состоянии указать или вскрыть, каким образом это содержание создалось», — говорит Юнг. Другими словами, *интуиция* — это способность человека «видеть» или «чувствовать» то, что на данный момент скрыто от глаз и недоступно прочим органам чувств, — то есть то, что нельзя непосредственно сейчас потрогать, понюхать, услышать, и тому подобное.

*Интуиция* является одной из иррациональных функций восприятия (или сбора информации, согласно МВТИ), и заметим, это непрерывный процесс для тех, кто от рождения предпочитает именно таким образом воспринимать окружающий мир.

Сильная интуиция предполагает изначальную настроенность человека на «выжидательную установку», которая, по словам Юнга, обеспечивает «чистое, непредвзятое, наивное созерцание», стремящееся проникнуть за пределы физической поверхности объектов. **Интуитивный тип (N)** — это человек, основное и любимое занятие которого состоит в *восприятии того*, что скрывается за внешней видимостью вещей. Интуита интересует вовсе не то, что очевидно и лежит на поверхности, его в первую очередь волнуют всевозможные трансформации — те, что происходят в данный момент с чем-либо или кем-либо в скрытом от глаз режиме, и те, что могли происходить в прошлом и могут произойти в будущем. Одним словом, *интуитивный тип* жаждет быть на короткой ноге с самим Временем!

**Экстравертная интуиция (Extraverted INtuition)** «стремится ухватить наибольшую полноту *возможностей*, ибо созерцание возможностей наиболее удовлетворяет *интуицию*», указывает Юнг. В этом случае человека больше всего интересует, *что* заложено в объекте, встретившемся в данный момент на пути. Данную *интуицию* можно назвать *интуицией разоблачений* или *интуицией рентгеновских лучей*. **Экстравертная интуиция** подобна яркой фотовспышке, которая способна «высветить» статическую структуру объекта (явления) и угадать все его внутренние свойства и потенциальные возможности на данный момент времени. В этом безжалостном свете мало что может укрыться, если «фотовспышка» нацелена и сфокусирована непосредственно на внешний объект, — в этом проявляется наступательный характер данной интуитивной установки.

Преобладание *экстравертной интуиции* в психике человека проявляется в его жадном интересе ко всему новому, необычному и загадочному. В случае главенства данной функции «все обыкновенные жизненные ситуации представляются так, как если бы они были замкнутыми пространствами, которые *интуиция* должна отомкнуть», отмечает Юнг.

Любой эксперимент, открытие, диагностика, «зачинание» нового дела требуют присутствия данного вида *интуиции*. Такой человек, по словам Юнга, «никогда не находится там, где пребывают общепризнанные реальные ценности, но всегда там, где имеются возможности. У него тонкое чутье для всего, что зарождается и имеет будущее». Люди, обладающие сильнейшей функцией *экстравертной интуиции*, — прирожденные новаторы, изобретатели, исследователи и «креативщики», способные рождать неиссякаемый фонтан идей и инициировать перспективные проекты.

Еще в начале прошлого века, говоря об *экстравертном интуитивном типе*, Юнг указывал на его «чрезвычайное значение как в народном хозяйстве, так и в строительстве

культуры. ...К этому типу принадлежат многие биржевые дельцы, «акулы» бизнеса, продюсеры, политики и т. д.».

Однако важно помнить и об опасностях, которые таит в себе чрезвычайное преобладание в психике *экстравертной интуиции*. Увы, за излишнюю проницательность приходится платить недостаточной результативностью, поскольку, по меткому замечанию Юнга, такой человек «слишком легко растрчивает свою жизнь. ...Если бы он мог остаться у дела, то пожал бы и плоды своего труда; но ему слишком скоро приходится мчаться за новой возможностью и покидать свои, только что засаженные поля, с которых другие соберут урожай».

***Интровертная интуиция*** (Introverted INtuition), в отличие от *экстравертной*, имеет свой фокус не в реальном объективном мире, а в воображении человека. Самыми отчетливыми и привлекательными для восприятия в этом случае являются внутренние образы, возникающие «на дальних планах сознания» (К. Г. Юнг). Внешние объекты лишь дают толчок действию *интровертной интуиции*, и, подобно художнику-мультипликатору, эта функция начинает работать с возникшим образом, «Она удерживает этот образ и с живейшим сочувствием констатирует, как этот образ изменяется, развивается далее и наконец исчезает», — пишет Юнг. Можно сказать, что *интровертная интуиция* имеет дело со временем в буквальном смысле слова, поскольку ее главный вопрос и загадка касаются изменений свойств объектов во времени.

Для *интровертного интуитивного типа* характерны умозрительные размышления о том, *когда и каким образом* что-либо происходило или менялось, а также — какого рода изменения могут произойти. Такой человек способен постигать время своим «внутренним взором», и его способность к предсказаниям может граничить с мистикой или колдовством. Не случайно Юнг отмечал «пророческий» характер данного вида *интуиции*.

Если *экстравертный интуитивный тип* делает свои «точечные» прогнозы, исходя из той информации, которую он «высветил» в объекте в момент его восприятия, то *интровертный интуитивный тип*, по сути, мало озабочен даже очевидными свойствами объекта. Зато этот тип в своем восприятии внутренних образов не упустит ни одного из вариантов возможного развития ситуации во времени, и именно эта многовариантность больше всего интересует *интровертную интуицию*. Как следствие, *интровертный интуитивный тип* трепетно относится к мемуарам и истории, с упоением читая и изучая все, что обогащает его внутренний опыт «художника-мультипликатора» по движению образов во времени.

Собственно, неспособность человечества точно предсказывать будущее связана как раз с характером и своеобразием обоих видов *интуиции*. Обладание *экстравертной интуицией* обеспечивает человека знанием о наиболее вероятном ходе событий, исходя из реалий

сегодняшней ситуации, однако такой человек слишком нетерпелив для того, чтобы учитывать аспект вероятностных изменений свойств каждого объекта во времени — ведь его всегда ждут и влекут новые ситуации и объекты во внешнем мире. При наличии сильной *интровертной интуиции* человек, напротив, не спешит знакомиться с новыми объектами, предпочитая с помощью образного моделирования «выведать у времени» все, что может касаться важных для него объектов и ситуаций, — и он способен дать свой «прогноз Кассандры:)» всему гаму, что задело его глубинно. Однако нередко такой прогноз слишком слабо соотносится с текущим положением вещей и, по словам Юнга, напоминает скорее «глас проповедника в пустыне», который способен лишь исповедовать или возвещать».

Выделим ключевые слова для обоих вариантов *интуиции*. Выжидание, созерцание, медитация, размышление — эти понятия характеризуют отношение к жизни человека *интуитивного типа* (N). Люди этого типа, как правило, гораздо лучше и *охотнее работают головой, нежели руками*. Их контакте окружающим миром в первую очередь бестелесный: взгляд, слово, мысль, жест. Как следствие, интуиты *достаточно равнодушны к окружающей обстановке* — они могут годами не делать домашнего ремонта, их далеко не всегда волнуют грязь и беспорядок, внешний вид и

целесообразность вещей. Главное, чтобы внешняя обстановка не нарушала специфически интимного процесса взаимодействия *интуита* с окружающей реальностью. Если ваш супруг, ребенок, добрый знакомый больше всего на свете не любит, когда его выдергивают из милого сердцу процесса созерцания, размышлений и медитаций, то это однозначно свидетельствует об *интуитивном* способе восприятия действительности. *Интуитивный тип* всегда немного «не здесь», в ярко выраженных случаях он производит впечатление человека не от мира сего — ведь, погружаясь с головой в поток времени, интуит «отключается» от настоящего.

Каждый *интуит* живет словно в состоянии «предчувствия весны» — в процессе непрерывного постижения известной лишь ему реальности, когда после нескольких минут, дней, а иногда и лет из «набухающей почки» *интуиции* выстреливает росток — интересная мысль (нередко крупное открытие!), мистическое откровение или гениальные мелодии и строки. Однако добавим: чтобы откровение действительно состоялось и, более того, стало достоянием человечества, одной *интуиции* обычно недостаточно, необходима также работа и функции суждения — той, благодаря которой человек изучает и оценивает поступившую информацию, о чем мы поговорим ниже.

В силу перечисленных выше особенностей *интуиции* интересно взглянуть на ее проявления в мужском и женском вариантах.

*Мужчины-интуиты*, как правило, выгодно отличаются своим интеллектом (иногда близким к гениальному), памятью, эрудицией. Именно они оставляют наиболее заметный след в науке и «*интуитивном*» искусстве — от фундаментальных великих открытий до поэтических и музыкальных шедевров. Однако в повседневной жизни эти мужчины нередко оказываются, мягко говоря, не очень приспособленными к «грубому» реальному миру — им трудно найти себя в практической деятельности, где необходимо быстро принимать решения и уверенно занимать свое место под солнцем. Чаще всего такие мужчины не обладают явным желанием расталкивать окружающих

ради личной выгоды. Можно сказать, что вместо «крепких локтей» им присуща некоторая женственная тонкость и отрешенность от жизненных реалий. Как тут не вспомнить обаятельного, трогательного Хоботова из фильма «Покровские ворота» и его отчаянную

попытку приготовить себе завтрак? Смачное восклицание Маргариты Павловны: «Кулинар!!» — звучит в этом эпизоде как приговор. Хоботов — яркий образчик *интуита*, обретающего истинное счастье в мире поэзии и ее «великих теней». «Оставьте меня в покое!» — истошно кричит он в ответ на навязчивую *земную* заботу бывшей супруги.

*Женщины-интуиты* также не блещут в вопросах кулинарии и ведения образцового домашнего хозяйства. Проблемы чистоты, порядка, приготовления домашних обедов и званых ужинов решаются ими в минимально необходимой степени — вряд ли вы дождетесь от таких хозяек собственноручно, с душой вылепленных пирожков и пельменей!

Настроения *интуитивной женщины* — яркий блеск или грусть в глазах, слезы или широкая улыбка — нередко являются загадкой даже для ее близких, их причины обычно скрыты от стороннего глаза и могут поразительно не совпадать с текущей ситуацией. Очень часто эти женщины одарены абсолютным музыкальным слухом, поэтическим и литературным талантом, а также даром предвидения. Красота такой женщины более всего заслуживает эпитета «одухотворенная» — она редко бывает классической и совершенной, это скорее «огонь, мерцающий в сосуде», и этот огонь способен приворожить вас на всю жизнь. Классический пример — княжна Марья из романа «Война и мир» Льва Толстого.

С *интуитивной женщиной* всегда интересно, порой безумно непросто, это обаяние мистического, иногда откровенно эксцентричного толка. Такая женщина неподражаема и непредсказуема — женщина-загадка; в ней всегда есть нечто волнующее и необъяснимое — женщина-тайна, и все богатства ее души сполна раскрываются обычно тому, кто способен защитить ее от житейских бурь и невзгод.

## **Немного об ощущении, или Не связывайте мне руки, и я переверну мир!**

Ощущение есть жизненная функция, наделенная самым сильным жизненным влечением.

*К. Г. Юнг*

**Ощущение — Sensation (S)** — так в терминологии Юнга названа еще одна иррациональная функция восприятия, которая, впрочем, в корне отличается от вышеописанной *интуиции* (N). *Ощущение*, по словам Юнга, отвечает за «осознанное восприятие с помощью органов чувств» и «должно передавать нам с помощью зрения, слуха, вкуса и т. д. сведения о конкретной реальности». Люди, предпочитающие данный способ постижения мира, не склонны бесконечно вспоминать прошлое и беспредметно мечтать о будущем. Они живут *настоящим*, и ничто не ускользает от их всевидящего ока и прочих органов чувств. Этот тип Юнг назвал «ощущающим». *Ощущающих* «весьма мало волнуют возможности, скрытые в ситуации», отмечает Юнг. Они «здесь и сейчас» и предпочитают непосредственно осваивать в первую очередь видимое пространство. Никто не способен так остро ощущать окружающую реальность, как эти люди, так как их контакт с миром в первую очередь телесный, физический. Вкус пищи, всевозможные запахи, холод, голод, тепло, боль — все это для них необыкновенно сильные ощущения!

*Экстравертный вариант ощущения* (Extraverted Sensation) предполагает потребность воспринимать в полной мере все объекты, окружающие человека на данный момент. Как писал Юнг, «нет такого человеческого типа, который мог бы сравниться в реализме с *экстравертным ощущающим типом*. Его объективное чувство факта чрезвычайно развито». Другими словами, такой человек в принципе не верит в то, чего он не может

физически ощутить и таким образом подтвердить фактически. Более того, *экстравертный ощущающий тип*, по словам Юнга,

«желает наиболее сильных ощущений, которые он, согласно с его природой, всегда должен получать извне», поэтому такой человек всегда немного захватчик, он напорист и энергичен, для него немислимо остаться незамеченным. Как пишет Юнг, «он одевается хорошо, соответственно со своими средствами, у него хорошо едят и пьют, удобно сидят». Вообще людям этого типа свойственно стремление к здоровым физиологическим ощущениям — они, как никто, способны испытывать неподдельное наслаждение от физической активности, так называемую мышечную радость.

Помимо разнообразия получаемых от мира физических впечатлений, к которым *экстравертный ощущающий тип* всегда стремится, он нередко ассоциируется для окружающих с понятием *покупка* во внешнем мире. «Жажда покупки») связана с тем, что такой человек постоянно испытывает потребность проверять мир на прочность, поскольку любая ответная реакция увеличивает и обогащает палитру его ощущений. В крайних случаях этот тип, по словам Юнга, пользуется объектом вообще лишь как поводом для ощущений» ~ тогда «объект подвергается вопиющему насилию и выжиманию)».

Как бы то ни было, последствий и ответственности такие люди боятся меньше всего, они уверены в себе и честолюбивы, деятельны и требовательны. Они не терпят пустых разговоров и компромиссных рассуждений типа «с одной стороны — с другой стороны». Как правило, это физически крепкие и выносливые люди.

*Мужчины* этого типа (а в наше время нередко и женщины) — настоящие карьеристы, в хорошем смысле слова. Им просто необходимо осваивать новые должности, фирмы, звания, ученые степени и тому подобное. Таким людям чужды колебания и сомнения, когда дело касается их кровных интересов, а других у них, как правило, нет.

Функция *ощущения* в *интровертом варианте* (Introverted Sensation) имеет дело с интенсивными субъективными переживаниями, которые вызываются в сознании человека в ответ на внешние раздражители.

*Интровертов ощущение* ближе к эстетике, гармонии и в целом к художественному восприятию реальности. Фокус восприятия в этом случае находится внутри человека, и, в отличие от *экстравертного ощущающего типа*, который «торопится» воспринимать окружающее пространство и ощущать свое место в нем, *интровертный ощущающий тип* стремится к *восприятию пространства в себе*, и в этом сказывается оборонительный характер интровертной установки функции *ощущений*. Как пишет Юнг, «что мы имеем в виду при этом — легче всего увидеть из произведений искусства, воспроизводящих внешние объекты. Если, например, несколько художников пишут один и тот же пейзаж, стараясь точно передать его, то все-таки каждая картина будет отличаться от другой, и не только благодаря более или менее развитому умению, но, главным образом, вследствие различного видения». В данном случае мы вновь встречаемся с эффектом «художественной мультипликации» — с той разницей, что здесь, в отличие от *интровертной интуиции*, образы, отражающие реальность, имеют свой вкус, запах и цвет и способны буквально диктовать человеку собственное видение мира с набором личных эстетических и художественных норм, не подвластных внешним веяниям и модам.

Люди этого типа — прирожденные модельеры и художники, именно они нередко оказываются законодателями высокой моды и новых течений в искусстве (достаточно

вспомнить хотя бы импрессионизм или сюрреализм, перевернувшие в свое время классические представления о живописи). Интересно, что подобных истинных новаторов ничуть не смущает экстравагантная новизна и видимое расхождение их творений с реалиями текущего времени.

*Интровертный осязающий тип* организует пространство вокруг себя в соответствии со своим внутренним видением и ощущением гармонии. Это необходимое качество любого художника, скульптора, модельера, дизайнера — человека, видящего гармонию своим внутренним взором и создающего красоту собственными руками.

Итак, выделим ключевые слова для всех *осязающих типов* (S): практическая деятельность, конкретность, физическое удовольствие, эстетизм, тяга к комфорту.

О стремлении к бытовому комфорту и уюту в этом случае стоит сказать особо. Конечно, обстановка должна радовать глаз *осязающего типа*, и, если по каким-то причинам ему приходится мириться с длительным отсутствием уюта, он начинает искренне страдать, прилагая все силы к тому, чтобы устранить этот источник дискомфорта.

Именно *осязающие типы* чаще всего мастера — золотые руки. Они способны почувствовать вещь и вселить в нее душу. Это прирожденные дегустаторы, гурманы и кулинары — их вкусовые оценки блюд и продуктов безошибочны, а кулинарные «выступления», инициативы и фантазии, как правило, «обречены на успех».

Следует заметить, что *экстравертный осязающий тип* больше склонен к смелым самостоятельным кулинарным, художественным и ремесленным экспериментам. В отличие от него *интровертный осязающий тип*, хоть и ценит больше всего на свете собственное эстетическое и чувственное видение мира, однако с не меньшим удовольствием готов изучать и коллекционировать уже созданные шедевры мировой культуры — от кулинарных книг до музейных собраний скульптуры и живописи.

Характерным признаком *ощущения* (S) как доминирующего способа восприятия мира является стремление и способность получать чувственное удовольствие от самого процесса жизни.

*Мужчины осязающего типа*, как правило, прирожденные умельцы и хорошие хозяйственники, способные устранить любую поломку, как, впрочем, и большинство возникающих по жизни бытовых и практических проблем. Яркий пример — Савва Игнатьич из «Покровских ворот» с его неизменным и любимым штихелем в руках. Таким мужчинам обычно присуща мужественность — как внешняя, так и в характере. Правда, иногда дело доходит до откровенного волонтаризма, особенно в экстравертном варианте. В любом случае эти мужчины готовы к действию в реальном, а не выдуманном мире и скептически относятся к всевозможным фантазиям, выдумкам и отвлеченным теориям, считая их уделом женщин и отдельных «умников».

*Женщины осязающего типа* отличаются несомненными талантами в деле поддержания огня в домашнем очаге. В их доме, как правило, нет лишних вещей, зато налицо порядок и уют, которые достигаются за счет врожденной практичности и эстетического вкуса этих женщин. Эти дамы не склонны витать в облаках, здесь нет места загадкам и тайнам, их настроения всегда имеют под собой конкретную основу, которую вряд ли от вас будут скрывать, разве что на то будут конкретные причины. «Коня на скаку остановит, в горящую избу войдет» — это тоже о них, что особенно характерно для *экстравертного* варианта. В любом случае это «женщины с руками»: любые виды рукоделия, домашняя

уборка, ремонт, а если придется, и сборка новой мебели, не говоря уже о красиво запеченном гусе к праздничному ужину, — для них вовсе не проблема, от которой они бы упали замертво. Напротив, именно на этом поприще для женщин S-типа открывается истинный простор для творчества, и они могут при желании блистать во всем своем великолепии. Неудивительно, что при столь трепетном отношении к оформлению окружающей обстановки женщина *ощущающего типа* придает огромное значение и своему внешнему виду. Ее настроение нередко зависит от того, как она выглядит, а не наоборот, как у *интуитов*. Если для женщины-интуита (N) самое неприятное — оказаться неумной и неинтересной (поэтому, когда у нее нет настроения, она склонна вообще избегать контактов), то для женщины *ощущающего типа* (S) — катастрофа, когда ее вообще не замечают. Равнодушия к себе как к яркому объекту материального мира или образцу эстетизма — вот чего она боится больше всего! Отсюда ее подчеркнутая элегантность (иногда вызывающий авангард) в одежде, непременный макияж (порой слишком яркий), внимание к прическе, аксессуарам и прочим составляющим женской красоты и ухоженности.

А сейчас настал подходящий момент для очередного «поучительно-лирического» отступления о том, «какие же мы все разные». На этот раз взглянем на проблему с точки зрения *интуитивных и ощущающих* типов.

### **Читателю на заметку**

*Сразу заметим, что противоречия, возникающие на этом «ринге», наименее болезненны для обеих сторон — по сути, речь идет просто о разграничении сфер интересов. Различия в восприятии окружающего мира вызывают у людей этих двух типов скорее досаду с последующими взаимными ироническими оценками, нежели желание смертельно враждовать друг с другом.*

*Интуитивные типы (N) в силу особенностей своего восприятия — скорее теоретики, а ощущающие типы (S) — практики. Интуиты гораздо легче и охотнее учатся и впитывают всевозможные знания, при этом основным стимулом для них является личный интеллектуальный интерес к предмету изучения, а прикладное значение этого предмета в текущей ситуации учитывается ими далеко не всегда. Напротив, ощущающих редко влекут отвлеченные научные теории. Образование и профессия выбираются ими по принципу последующей выгоды или известной практической пользы (поэтому среди них много бухгалтеров, экономистов и т. п.). Нередко ощущающий тип получает высшее образование поэтапно, проходя путь от училища к техникуму и институту — он гораздо лучше, чем интуит, знает цену ремеслу и склонен пользоваться им в жизни. Для S-типов иметь общепринятый набор социальных благ «здесь и сейчас» — жизненная необходимость, и они стремятся к этому более откровенно и напористо, нежели N-типы.*

*По этой причине в глазах интуитов ощущающие типы выглядят излишне приземленными и корыстными — им не хватает «полета фантазии», остроты интеллекта и элементарного видения перспективы (не видят дальше собственного носа).*

*С точки зрения S-типов, интуиты откровенно непрактичны, если не сказать ленивы, а также нередко поразительно нерешительны*

*и рассеянны, чем лишают себя и близких очевидных прибылей и достижений (не могут взять даже то, что лежит под ногами).*

*Ощущающие типы — из тех, кто «встречает по одежке», и, по их мнению, интуиты оскорбительно небрежны в отношении своего внешнего вида, который в лучшем случае воспринимается как невзрачный, а в худшем — как безвкусный и убогий.*

*Интуитивные типы предпочитают «проводить по уму». По их мнению, ощущающие типы придают слишком большое значение внешнему виду и одеваются чересчур броско и вызывающе, что в конечном счете тоже безвкусно.*

Итак, дорогой читатель, настало время определиться со второй буквой в матрице ваших предпочтений. Для этого кратко подытожим отличительные черты каждого полюса оси **интуиция — ощущение(N—S)**.

**Вы скорее интуитивный тип (N), если:**

- \* предпочитаете работать головой, а не руками;
- \* ваш любимый мир — это мир вашего воображения (мысли, идеи, образы, теории);
- \* вам интереснее сама идея, нежели способы ее реализации и вещественного оформления;
- \* домашний беспорядок — такая мелочь в сравнении с мировой революцией!».

**Вы скорее ощущающий тип (S), если:**

- \* получаете удовольствие от работы руками;
  - \* ваш любимый мир — это чувственная реальность, данная в ощущениях;
  - \* вас больше привлекает практическая деятельность, приносящая зримые плоды, нежели размышления об открывающихся возможностях;
- + «домашний уют и комфорт — залог хорошего настроения и самочувствия!».

Ну как, определились?

**Обратите внимание:**

**чем ярче в человеке выражены черты одного полюса, тем обычно меньше обнаруживается противоположных характеристик. Если при попытке определить, к какому типу отнести себя или кого-то из близких, у вас не возникает ни малейших сомнений, вы имеете дело с ярко выраженным случаем.**

Однако вполне может оказаться, что, к примеру, ваш муж, будучи скорее *интуитивным типом*, склонным размышлять и рассуждать на отвлеченные темы, вовсе не прочь соорудить что-нибудь на даче из досок. Ради бога — люди *интуитивного типа* вовсе не обязательно неумехи и бездельники! Однако если к серебряному юбилею вашей свадьбы на дачном домике так и не появилось крыши, а муж по-прежнему раздражается, когда его отвлекают от любимых деревяшек с «пустыми разговорами» на тему об установке поливальной системы, — в *интуитивном* «диагнозе» можно не сомневаться.

## Чувство и мышление, или О чем мы предпочитаем думать

Следующая важнейшая ось типизации — *чувство* — *мышление* (Feeling — Thinking) — определяет способ, которым человек предпочитает обрабатывать поступающую информацию, или — какого рода решения он предпочитает принимать в жизни. Это следующая ступенька во взаимодействии человека с окружающим миром и следующий «раунд» нашей игры, главным призом в которой, как мы помним, является определение психологического типа.

Описывая предыдущую ось *интуиция* — *ощущение* (Intuition-Sensation), мы вели речь о характерном для челове-

ка *состоянии души*. Теперь же поговорим о *состоянии ума*. Характеристики по данной оси традиционно вызывают наибольшее количество недоразумений, и в первую очередь из-за названия одной из функций, присвоенного Юнгом.

Сам ученый признавался: «Я могу заверить, что проблема чувства задала мне немалую головоломку». Однако он же отмечает, что «психология — это целина, где языку еще только нужно закрепиться». Сразу подчеркнем: несмотря на слово «чувство», речь пойдет именно об оценочных, *рациональных* функциях («функциях принятия решения», согласно MBTI).

Именно с функции *чувство* мы и начнем наш разговор.

### Немного о чувстве, или Что такое хорошо и что такое плохо

Не могу же я думать то, чего не чувствую!

*Один из пациентов к Г. Юнга*

**Чувство** — **Feeling (F)** — одна из двух рациональных психологических функций, которая отвечает за переработку поступающей информации и принятие соответствующих решений. Коварство термина *чувство* сказывается в том, что люди традиционно вкладывают в это слово чересчур разнообразный смысл. Чаще всего путаница возникает, когда под *чувством* понимается способность человека воспринимать происходящее с помощью функций *интуиции* и *ощущения* — а это случается повсеместно, когда люди говорят о своих предчувствиях или самых первых впечатлениях.

Однако Юнг под функцией *чувства* понимал «прежде всего процесс, происходящий между эго и каким-нибудь данным содержанием, притом процесс, придающий содержанию известную *ценность* в смысле принятия или отвержения его («удовольствие» или «неудовольствие»).

Таким образом, несмотря на весь романтизм термина, речь в данном случае идет о самой что ни на есть *рациональной* функции, которая помогает человеку ориентироваться в происходящих событиях и разумно оценивать поступающую информацию.

**Чувствующий тип (F)** — это человек, имеющий в качестве сильнейшей функцию *чувства* (в *экстравертной* или *интровертной* установке). Осваивая пространство или время, он в первую очередь оценивает поступающую информацию с позиций степени ее

важности и возможности принятия — как для себя лично, так и другими людьми. По этой причине *чувствующий тип* в своих решениях в первую очередь руководствуется эмоциями — своими и окружающих людей. Именно с этой точки зрения он *оценивает* окружающую реальность, и именно эмоционально-этическая сторона жизни является основной пищей для его ума. В этом смысле интересно замечание Юнга по поводу несомненной разумности данного подхода к жизни: «Эмоциональные оценки, эмоциональные суждения и вообще сами эмоции могут быть не просто разумными, но и логичными, последовательными и рассудительными и в этом смысле точно такими же, как мышление». Разница состоит в том, что когда мы *думаем*, то делаем это с намерением прийти к какому-нибудь выводу или заключению, а когда *чувствуем*, то для того, чтобы достичь верной оценки». (К. Г. Юнг).

Функция *чувства в экстравертном варианте* (Extraverted Feeling) представляет собой процесс вполне объективный — насколько можно говорить об объективности эмоциональных оценок вообще. Это *чувство*, по словам Юнга, согласуется с объективными ситуациями и общезначимыми ценностями», и оно по праву может быть названо *чувством приличия*, поскольку в этом случае человек в своих оценках и решениях руководствуется прежде всего принятыми в обществе морально-этическими правилами и критериями. Как писал Юнг, «именно такого рода чувствованию следует приписать то обстоятельство, что так много людей ходят в театр, или на концерт, или в церковь, и даже с правильно позитивными чувствами. Ему же мы обязаны модами и, что гораздо ценнее, позитивной распространенной поддержкой социальных, филантропических и прочих культурных начинаний».

Являясь ведущей психической функцией, *экстравертное чувство* наделяет человека стремлением судить о происходящем с позиций общепринятых законов морали и нравственности и, более того, активно проводить эти законы в жизнь. *Экстравертные чувствующие типы* обладают склонностью и богатыми способностями демонстрировать себя миру именно с чувственной стороны, они, как никто, умеют выразительно преподнести свое видение ситуации с нравственной и этической точки зрения. Такие люди активно творят в области чувств и мнений — политике, актерстве, режиссуре, педагогике, рекламном и PR-бизнесе и других подобных видах деятельности. Именно *экстравертные чувствующие типы* своими яркими эмоциональными проявлениями формируют общественное мнение по тому или иному поводу, сами же чутко реагируют на его изменения и искусно ориентируются в правилах поведения и приличия в данном обществе. Как остроумно замечает Юнг, «это нигде не проявляется так ясно, как в так называемом выборе объекта любви: любят «подходящего» мужчину, а не какого-нибудь другого; он является подходящим не потому, что вполне отвечает субъективному скрытому существу женщины — в большинстве случаев она об этом совершенно не знает, — а потому, что он отвечает всем разумным требованиям в отношении сословия, возраста, имущественного состояния, значительности и почтенности своей семьи... Таких «разумных» браков — бесчисленное множество, и они отнюдь не самые плохие. Такие жены бывают хорошими подругами своих мужей и хорошими матерями, пока их мужья и дети имеют обычный в этой стране психический уклад.

Таким образом, в *экстравертном варианте чувства* в полной мере проявляется *рациональный* характер данной функции — такое *чувство* всегда воздвигает своеобразную «линзу» разумного суждения между человеком и его восприятием внешнего мира.

Функция *чувства в интровертном варианте* (Introverted Feeling) помещает «точку сборки», то есть оценки окружающей реальности, во внутренний мир человека, и человек

строит свои отношения с окружающим миром, сверяясь в первую очередь с этим «камертоном».

*Интровертов чувство* можно назвать *чувством психологической дистанции*. Как и в случае других *интровертных* функций, основная психическая деятельность здесь разворачивается внутри человека, и, по словам Юнга, «глубину этого *чувства* можно лишь предугадывать, но ясно постигнуть ее нельзя».

В интровертной установке *чувство* стремится к внутренней интенсивности, и человек, им обладающий, по своему усмотрению выбирает и оценивает объекты, способные придать наибольшую глубину его внутренним переживаниям. Интересно, что сами объекты могут об этом и не догадываться, и иногда только очень длинная жизненная дистанция выявляет истинные привязанности *интровертного чувствующего типа*.

По отношению ко всем остальным он проявляет, по словам Юнга, «гармоническую ступенчатость, приятное спокойствие, симпатичный параллелизм, который не стремится вызвать другого, произвести на него впечатление, переделать его или изменить».

*Интровертный чувствующий тип* в состоянии спокойно отразить напористые эмоции или охладить чей-то порыв или энтузиазм, если находит их чрезмерными или неуместными. Такой человек сам регулирует дистанцию общения, делая это ненавязчиво и подчас незаметно для окружающих. Здесь не апеллируют к принятым в обществе правилам приличия — вы поймете без громких слов и демонстративных поз, чего заслуживаете с точки зрения этого человека. Иногда вы с изумлением обнаруживаете, что вас поставили на место всего лишь лаконичной шуткой, которую тем не менее абсолютно нечем крыть.

Функция *интровертного чувства* формирует собственный «кодекс чести», который далеко не всегда совпадает с принятым в обществе сводом правил и приличий, и несет в себе зачатки врожденной религиозности и поэтичности. Одним словом, этот человек — сам себе психолог, священник и мастер художественного слова.

Таким образом, *интровертный чувствующий тип* более свободен и независим в своих оценках внешних объектов по сравнению с *экстравертным чувствующим типом*. Однако в силу своей скрытности первый порой выглядит парадоксально поверхностным и легковесным для окружающих. Более того, *чувствующий интроверт* может казаться почти «бесчувственным», поскольку здесь не бушуют страсти и эмоции не выражаются вовне с тем пылом, на который способен *чувствующий экстраверт*.

Итак, самое главное для *чувствующих типов* — человек и мир его чувств. Ключевые слова для людей с преобладающей функцией *чувства* (F) — эмоциональная оценка, моральный долг, нравственность, психологизм, душевная чуткость. Именно под влиянием своих симпатий или антипатий такие люди принимают важнейшие решения, и именно в этом для них заключается «высшая справедливость». Как следствие, чувство долга у этих людей произрастает из эмоциональной почвы: они способны свернуть горы ради тех, кому симпатизируют в данный момент, и им невероятно трудно заставить себя сделать что-либо в ситуации, не затронувшей их *эмоционально*.

*Чувство*, будучи сильнейшей психической функцией, наделяет человека талантом понять и оценить отношения между людьми, отличить истинные чувства от ложных, выслушать и учесть все мнения, ощутить чужую эмоциональную боль, как свою. Однако обостренное чувство справедливости и повышенное внимание к эмоциям нередко приводят к тому, что *чувствующие типы* склонны идти на компромиссы более, чем кто-либо, ведь самое

важное для них — сохранение добрых отношений между людьми, хорошего настроения и самочувствия каждого человека. Иногда это выливается в стойкую неспособность решительно отказать кому-либо в чем-либо и расставить таким образом точки над **!**, что создает многочисленные недоразумения и тягостные, запутанные ситуации, которые могут длиться годами. Яркий пример — главный герой фильма «Осенний марафон» Бузыкин, который предпочитал «отрезать живое частями», искренне надеясь, что это менее болезненно. «Ложь во спасение» — характерный прием *чувствующих типов*, полагающих, что правда иногда слишком жестока и даже капля этого «яда» может оказаться смертельной, а значит, лучше оставить человека в его иллюзиях, если он хорошо се-

бя при этом чувствует. В свою очередь, *чувствующие типы* нередко тоже предпочитают не знать или не замечать многое из того, что грозит неприятными переживаниями, но ровно до тех пор, пока такая позиция согласуется с их морально-этическими принципами. Как только ситуация или чье-то поведение начинают грубо нарушать принятый в данном обществе свод правил и приличий либо внутренний «кодекс чести» этих людей, они становятся поистине непримиримыми и категоричными в своих решениях и поступках.

Другая интересная особенность *чувствующих типов* состоит в том, что большинство из них обладают несомненными способностями к психологической манипуляции (как в хорошем, так и не очень смысле этого слова) — так проявляется их врожденная способность тонко чувствовать людей, суть любой личности и ее настроение.

Для *чувствующих экстравертов* характерно сознательное манипулирование чувствами и поступками окружающих. Это неотъемлемая черта политиков, актеров, рекламных агентов. Иногда далеко ходить и не надо — покопавшись в собственном окружении, вы наверняка вспомните хоть одного своего знакомого, способного легко организовать вас на нужное ему, но абсолютно ненужное вам дело. Как правило, уже смахивая со лба пот после трудов праведных, вы задаетесь вопросом: «И зачем мне все это?» Порой в подобных «акциях спасения» проходит вся жизнь, и при этом «жертва» манипулятора может искренне считать, что занята самым святым и важным в мире делом, если, конечно, она попала в лапы настоящего «профессионала».

Хотите узнать, как работает механизм манипуляции, запускаемый F-типом? Как говорится, просто, но разнообразно! Ярko разыгранная жгучая обида, к месту рассказанная жалостливая история, живой интерес к вашей жизни, убедительная тирада о том, что без вас не обойтись, умелый тонкий комплимент (а доброе слово и кошке приятно) — и вот вы уже готовы горы свернуть! Отметим, что *чувствующие экстраверты* — непревзойденные мастера в деле упоминания своих личных заслуг перед вами. Они из тех, кто любит людей, благодетельствованных ими, и не жалуется собственных благодетелей!

Менее сознательное, а вернее, менее активное манипулирование, характерное для *чувствующих интровертов*, основано в принципе на том же — взывании к вашим чувствам, от жалобных призывов «иметь совесть» до искренних глубочайших переживаний, которые и последнего сухаря не оставят равнодушным.

*Мужчины чувствующего типа* обладают повышенной эмоциональностью, словоохотливостью и контактностью (**Extraverted Feeling**), а также могут быть поразительно терпимыми, чуткими и мудрыми (**Introverted Feeling**) на фоне сдержанно-суровых мужчин других типов. Именно мужчины *чувствующего* типа обычно несравненные ухажеры и любовники: их «серенады», комплименты, букеты и прочие

знаки внимания редко остаются без ответа. Вообще, может показаться, что для них нет препятствий *на* пути к женскому сердцу — настолько они искусны и тонки в проявлениях своих чувств и понимании «женской психологии». Правда, плененные женщины нередко обнаруживают, что, достигнув своей цели, их бесподобный донжуан отнюдь не остыл к прочим представительницам прекрасного пола. Здесь важно вовремя осознать, что такой мужчина в душе — «вечный ухажер» или «добрейшая душа», для которого в первую очередь важен процесс, а не результат, будь то любовная игра или серьезное участие в чьей-либо жизни.

Другая малоприятная особенность обаятельных мужчин **F**-типа состоит в том, что далеко не всегда им удается быть надежными кормильцами семейства. Нередко настоящей проблемой для них оказывается обеспечение надежного «куска хлеба» и стабильного дохода семьи, особенно в сферах традиционно «мужских» профессий (инженерно-технических, военных и т. п.) — ведь *чувствующий тип плохо* переносит эмоциональное однообразие и необходимость строгого подчинения сухим уставам и техническим нормативам. Успеха эти мужнины добиваются скорее в областях деятельности, связанных с человеческим общением и человеческими отношениями: политике, области права, литературе, искусстве, рекламном бизнесе, сфере продаж, психологическом и юридическом консалтинге и т. п.

*Женщины чувствующего типа* — прирожденные актрисы, а также прекрасные педагоги, воспитатели, общественные деятели, хотя индивидуальный темперамент, конечно, может заметно различаться. В любом случае эти женщины одарены талантом флирта, игры, кокетства. Надутые губки, «стрельба глазами», обольстительные и загадочные улыбки либо просто эмоциональная, полная юмора или праведного гнева речь и прочее, и прочее — их арсенал неисчислимы! Они обожают веселье, смех, с упоением поют и танцуют и нередко становятся центральными фигурами вечеринок и застолий. Став почтенными дамами, такие женщины сохраняют свою живость и готовность к флирту, а любовь к семье выражается в их виртуозной способности достать и организовать для своих близких все, что угодно. У наиболее активных представительниц этого типа всегда и все «схвачено», всюду «нужные люди», приятные знакомые, и, даже впервые увидев человека, они способны обаять его и обратить в помощника-друга за каких-нибудь полчаса! *Чувствующие* женщины всегда готовы прийти на помощь, «подставить плечо» в трудную минуту, обеспечить тылы близким, занятым более активной деятельностью. Порой их бывает трудно остановить в их бескорыстных порывах — особенно когда на них произвели впечатление чьи-то жалобы или плохое настроение. Проявляемый при этом энтузиазм может явно превышать масштаб «катастрофы». Вообще безоговорочное следование эмоциям иногда подводит этих женщин. Полагая, что все вокруг живут лишь чувствами, они придают чрезмерное значение их проявлениям. Так, несколько неосторожно брошенных взглядов они могут принять за пламенную страсть, и никакие рассудительные увещания, что «смотреть — еще не значит любить», не способны их образумить. «Но ведь зачем-то он смотрел!» — скажет вам в ответ женщина *чувствующего типа*. Яркий пример — история любви Скарлетт О'Хара к Эшли Уилксу из романа «Унесенные ветром». Сколь сильна эмоционально и не внимлет логическому рассудку вера героини в то, что именно она — настоящая любовь Эшли! Лишь такая же по силе эмоция, вызванная смертью Мелани, положила конец иллюзиям Скарлетт. Увы, интеллектуально-логические выкладки здесь

бессильны, и это неудивительно — ведь *мышление* пребывает на противоположном полюсе рассматриваемой оси.

## Немного о мышлении, или Дважды два равно четыре, нравится вам это или нет

Все говорят, что мы, математики, — сухари Это ложь!

*Дама с лисой из сериала*

*«Семнадцать мгновений весны»*

**Мышление — Thinking (Т)** — рациональная функция суждения (принятия решения), противоположная только что описанной функции *чувства*. Юнг писал: «Под *мышлением* я имею в виду функцию интеллектуального познания и формирования логических заключений».

К **мыслительному типу (Т)**, по Юнгу, относятся люди, которые «ориентированы исключительно тем, что думают, и попросту не способны приспособиться к ситуации, которую они не могут понять интеллектуально». Это люди, которые оценивают пространство или время в первую очередь с точки зрения объективных закономерностей и причинно-следственных связей. Конечно, это живые люди (а не сухари!), и они способны любить, страдать и ненавидеть. Но в отличие от *чувствующих типов* они полагают, что чувства не должны затмевать разум. Решения и поступки должны быть взвешенными и обоснованными, полагает *мыслительный тип*, и он предпочитает оставаться на твердом берегу фактов и закономерностей, а не пускаться в бурное плавание по океану эмоций. Образно говоря, *мыслительные типы* предпочитают энергии *материю* и являются от природы *материалистами*.

Функция *мышления* в **экстравертном варианте (Extraverted Thinking)** характеризуется направленностью на объект и наделяет человека умением оценить качество материального объекта (его физические характеристики), определить целесообразность и эффективность его применения в том или ином случае, выстроить систему приорите-

тов по использованию объектов и необходимости их усовершенствования. Это *мышление* по праву может быть названо *объективно-практическим*. Юнг называл его «практическим мышлением купца, техника, естествоиспытателя».

*Экстравертное мышление* также нередко ассоциируется в обиходе с понятием «деловой хватки». Это качество просто необходимо бизнесменам, предпринимателям, менеджерам, да и просто людям, желающим считать себя деловыми.

Человек, обладающий сильнейшей функцией *экстравертного мышления*, прекрасно ориентируется в мире материальных объектов и ценностей, с удовольствием трудится над их приумножением и усовершенствованием, и именно этому типу людей человечество обязано достигнутым уровнем технического прогресса и зримым облегчением бытовой стороны жизни. Это действительно люди дела. Понятие дела для них означает в первую очередь *действие*, причем действие исключительно *разумное*, то есть обоснованное и конструктивное, приносящее техническую пользу или экономическую выгоду. Такие люди обладают завидным умением выделить в любой ситуации ее рациональное зерно и отделить главное от второстепенного. Они прекрасно формулируют цели, ставят четкие задачи и выстраивают план соответствующих действий, не отвлекаясь и не размениваясь на «мелочи», каковыми могут оказаться в том числе эмоции и чувства окружающих. Ключевые слова *экстравертного мыслительного типа*: эффективность, целесообразность, конструктивность, деловая выгода. Интересы дела такой человек всегда

поставит на первое место, и он способен быть требовательным и жестким к сотрудникам и подчиненным, даже если это его родные или друзья. Такие люди естественно чувствуют себя в роли руководителей, отдавать распоряжения и принимать непопулярные решения для них — не проблема, а вот эмоции и чувства они считают малоуместными в вопросах дела и могут спокойно их игнорировать.

Функция *мышления* в *интровертном варианте* (Introverted Thinking) имеет свой фокус во внутреннем мире человека, и ничто не способно ограничить «свободный полет» этого *мышления*, которое можно смело назвать

*субъективно-научным*. По словам Юнга, «для этого *мышления*... преобладающую ценность имеет развитие и изложение субъективной идеи», которая — «более и менее туманно вырисовывается перед его внутренним взором».

В области *интровертного мышления* царит буйство абстрактных идей, здесь рождаются умозрительные структуры, опирающиеся на субъективные идеи, здесь реальные факты анализируются в качестве иллюстрирующих примеров или доказательств тех или иных положений, Такой способ *мышления* ищет и описывает отношения между объектами (будь то факт или научная идея), определяет их иерархию, выстраивает структуру, устанавливает причинно-следственные связи.

Ключевые слова *интровертного мыслительного типа*: гипотеза, теория, классификация, структура.

*Интровертное мышление* совершенно незаменимо при анализе уже имеющихся данных, в процессе их осмысления, необходимом для перехода на качественно новый уровень в деле развития научных теорий.

Рождение теории, опирающейся на уже существующие факты, а также предопределяющей наличие фактов, пока неустановленных или недоказанных, — в этом состоит подлинное торжество *интровертного мышления*. Яркий пример — Таблица химических элементов Д. И. Менделеева.

Однако меньше всего человек, обладающий сильной функцией *интровертного мышления*, способен извлекать практическую пользу из своих открытий и достижений — это стихия *экстравертного мыслительного типа*, которые предпочитают иметь дело с уже доказанными и общепризнанными фактами. В случае выраженного *интровертного мышления* для человека «факты имеют второстепенное значение», по словам Юнга. Нередко здесь теория создается ради теории, вопреки существующему практическому положению вещей, и интеллектуальная позиция такого человека может выглядеть «чистым произволом» с точки зрения объективных фактов. Однако именно этим людям человечество обязано нынешним уровнем развития науки и в конечном счете уровнем развития цивилизации. Вряд ли человек смог бы оторваться от земли, в прямом смысле этого слова, если бы

люди с выраженным *интровертным мышлением* не допустили в уме и не доказали на бумаге саму возможность этой победы над силами природы. Разумеется, в непосредственном процессе самолетостроения более всего проявили себя люди с преобладающим *экстравертным мышлением*.

Итак, ключевые слова для *мыслительного типа*: техническая целесообразность, деловая выгода, научная классификация, структура, порядок.

Соображения деловой выгоды, технической необходимости или научного аналитического интереса здесь играют гораздо более заметную роль, нежели чувства.

«Высшая справедливость» для *мыслительного типа* состоит в торжестве объективных закономерностей, и они испытывают истинное удовлетворение там, где вопросы решаются продуманно и взвешенно, с учетом далеко идущих последствий и перспектив, которые не связаны напрямую с текущими эмоциями.

Вопрос, решенный кардинально, позволяет без колебаний перейти к следующему, и не стоит к нему возвращаться вновь и вновь — полагает *мыслительный тип*. Таким образом он экономит время и силы, а поскольку этот человек имеет дело не с энергией, а с материей, такой подход для него вполне актуален.

Именно для *мыслительного типа* характерно стремление к четкому разграничению сфер работы и досуга. Такие люди предпочитают не обсуждать за пределами офиса рабочие проблемы и отношения с сослуживцами, в неформальной обстановке они стремятся отдохнуть душой, будь то возня с детьми, бытовые хлопоты, вечеринка с друзьями или туристический слет, — ведь сюда они явились отдохнуть, а не работать!

Если же перед вами человек, горячо доказывающий, что самое важное для него в жизни — работа и все, что с ней связано, то на 99% перед вами *тип чувствующий*, и для него важна не сама работа, а именно «то, что с ней связано» (люди, их настроения, отношения и т. п.).

*Мыслительные типы* не отличаются желанием и умением влиять и оглядываться на чувства окружающих, поскольку верят прежде всего в силу «технического разума»:

в математические формулы, финансовые расчеты, законы естествознания и сопутствующие интеллектуальные выводы и аргументы.

*Мужчины мыслительного типа* «по-мужски» немногословны, редко склонны к цветистым комплиментам и витиеватым ухаживаниям — для них важен не процесс, а результат. По этой причине такой кавалер сделает вам предложение о замужестве с минимальным количеством слов: «Я старый солдат и не знаю слов любви...» Сказав их один раз, он вряд ли будет повторяться и рассыпаться в новых признаниях — ведь все уже сказано!

Их спутницам может не хватать «души и тепла», однако не стоит забывать о том, что именно мужчины *мыслительного типа*, как правило, «надежны как скала» — и в смысле моральной ответственности перед семьей, и в плане материального обеспечения своих близких.

Безусловно, и здесь не обходится без мужского греха, но вряд ли такой мужчина сделает свои похождения достоянием досужих сплетниц — он вообще не склонен демонстрировать свои эмоции (обычно держит их под контролем), а что уж говорить о «запретных чувствах»!

*Женщины мыслительного типа* достаточно прямодушны и откровенны, иногда не по-женски категоричны и резки. В отношениях с мужчинами они скорее бесхитроостны, нежели изощренны в смысле всевозможных женских уловок — это им в принципе *неинтересно* и нередко кажется бессмысленной тратой времени.

Конечно, мужское внимание всегда приятно и, уступая общепринятым правилам игры «мужчина — охотник, женщина — дичь», такая особа может пококетничать с вами, и даже вполне артистично, но у нее это «больше от разума, чем от сердца».

Сама же она скорее предпочтет игру «женщина-амазонка», то есть наметит интересующий объект и будет последовательно идти к намеченной цели. Если же вы не являетесь ее целью, но интересны ей чисто по-человечески, она может легко сказать: «Оставим эти игры, давайте просто поболтаем!» И вы действительно можете поговорить с ней на всевозможные темы — от политики до кинематографа и футбола — и при этом получите массу удовольствия, так как собеседник она, как правило, осведомленный и остроумный. Но если вы *оказались в сфере ее интересов*, помните: ваши слова воспринимаются *буквально*, и, если у вас нет серьезных намерений, не расточайте обильных комплиментов! Если же серьезные намерения присутствуют, изъясняйтесь по возможности четко и действуйте максимально решительно, иначе ваши многозначительные вздохи и туманные фразы для этой женщины *просто не прозвучат*, и она с разочарованием отвернется от вас.

Отсюда вытекает распространенная проблема женщин *мыслительного типа*: они порой проявляют паразитическую слепоту в вопросах чувств и могут пропустить настоящую любовь, если она примет облик застенчивого и робкого поклонника. Такой ухажер рискует быть записанным лишь в верные и милые друзья, а громогласный, бездумный, но решительный ловелас, привыкший к быстрым победам благодаря набору штампованных глупостей, покажется такой женщине долгожданным принцем, дарованным судьбой. Последующие варианты развития событий хорошо известны и неоднократно описаны,

Как видим, сфера эмоциональных и интимных отношений является для *мыслительных типов* (Т) «океаном непознанного» — им гораздо труднее, нежели *чувствующим типам* (?), быть в этой области «капитаном своего корабля», ведь сфера эмоциональных оценок является для них непривычной и тяжелой задачей.

*Экстравертные мыслительные типы* нередко слишком заняты своими неотложными делами для того, чтобы «со вкусом» устроить личную жизнь. Их избранниками чаще всего становятся коллеги по службе или соратники по бизнесу.

*Интровертные мыслительные типы* — и мужчины, и женщины — часто становятся заложниками собственных представлений об объекте любви и сценариях развития событий на этом фронте. Так, мужчины могут всю жизнь искать «женщину своей мечты», а девушки — ждать «настоящего принца». Посылаемые судьбой кандидаты в принцы или претендентки на звание «идеальной женщины» вынуждены проходить жесточайший отбор на предмет соответствия

имеющимся виртуальным образам и сценариям и... либо не выдерживают сами, до срока сходя с дистанции, либо вычеркиваются из списка за малейшее отклонение от ожидаемой модели поведения. Итог не самый веселый — одиночество, которое может затянуться на всю жизнь.

Итак, настало время для следующего сравнительно-поучительного анализа характеристик двух полюсов «оси ума» и лирического обзора возможных противоречий, возникающих между людьми на этом «ринге». Заметим: в данном случае люди уже не столь миролюбивы и терпимы по отношению друг к другу, как в случае *оси интуиция — ощущение*, описывающей состояние нашей души.

Другими словами, мы гораздо более склонны прощать друг другу различия и несовпадения «по интересам», нежели расхождения «по понятиям», а именно — несовпадения в оценках, мнениях и принимаемых решениях.

### **Читателю на заметку**

*Мыслительный тип (Т) всегда нацелен на принятие решения с учетом фактических реалий и закономерностей, независимых от человеческих чувств и отношений, что может быть расценено F-типами как неоправданная жестокость, непростительная черствость и вопиющая бесчеловечность.*

*Чувствующие типы (F) оценивают происходящее в первую очередь с точки зрения возможных человеческих реакций и принимают решения с учетом эмоций — как своих, так и окружающих. Такая позиция расценивается мыслительными типами как мягкотелость и излишняя предвзятость во мнениях, ведущие в конечном счете к необъективности и популизму в решениях.*

*Самый главный раздражитель для мыслительного типа — отсутствие отстраненного интеллектуально-логического подхода при формировании заключений и принятии решений.*

*Главный повод для негодования у чувствующих шипов — отсутствие внимания к человеческим чувствам и переживаниям. По сути, извечная тема уменьшения или увеличения социальных выплат населению сталкивает лоб в лоб два противоположных подхода к решению проблемы: мыслительный, который обычно озвучивается правительством, отвечающим за выполнение бюджета, и чувствующий, который по долгу службы проводят в жизнь народные избранники — депутаты или сенаторы.*

*Решения, принимаемые чувствующими типами, относятся скорее к тактическим, поскольку они отмечают и учитывают реакции и оценки, следующие непосредственно за событиями, и такие решения способны меняться в пределах короткого времени, что свидетельствует о гибкости и умении лавировать на пути к цели. Однако такой подход зачастую трактуется мыслительными типами как непоследовательность, легкомыслие и безответственность.*

*Как следствие, основная проблема чувствующих типов — «за деревьями не видеть леса».*

*Но в «породах деревьев» (то есть людях и их эмоциях) они, как правило, разбираются прекрасно!*

*Напротив, мыслительные типы по характеру принимаемых решений относятся скорее к стратегам, нацеленным на долгосрочную перспективу. Их особенность — «видеть лес, но не различать деревьев», что с точки зрения F-типов выглядит как односторонность, косность и примитивность (хождение лишь по вырубленным просекам). Мыслительный тип свою работу обычно делает молча, он с трудом выносит обилие разговоров и обсуждений в ходе рабочего процесса.*

*В отличие от этого чувствующие типы чаще склонны к бурному обсуждению возникающих проблем, а также любят рассуждать «на работе о женищинах, а при женищинах — о работе», так как это дает им необходимую эмоциональную подпитку и разнообразие, а кроме того, предоставляет дополнительную информацию о тех, с кем им приходится иметь дело. Можно смело сказать, что чувствующие и мысли-*

*тельные типы по-разному говорят и по-разному слышат. Для первых (F) важно — как сказано, для вторых (T) — что сказано.*

*Интонации, полутона, намеки, многозначительные паузы и недомолвки, экивоки, чтение между строк и слышание между слов, а также общее многословие — это стихия чувствующих типов.*

*Речь чувствующих типов всегда наполнена дополнительным эмоционально-энергетическим смыслом. Далеко не всегда этот смысл только лишь уточняет сказанное, нередко он несет в себе скрытую информацию, подвергающую сомнению, а то и опровергающую сказанное вслух.*

*Так, например, фраза «Я согласен!» в исполнении F-типа может означать целую гамму смыслов: «Пока согласен, но нужно выяснишь, как к этому относятся другие». «Я соглашаюсь, чтобы вас не обидеть», «Я будто бы не возражаю, но по моему тону вы должны понять, что я категорически против!».*

*В отличие от F-типов мыслительные типы почти не уделяют внимания нюансам общения и предпочитают выражаться четко, так как «туман словесный» для них заслоняет суть. Более того, их безумно раздражает эмоциональная, сбивчивая речь без применения веских аргументов либо бессистемное изложение фактов, а еще хуже — их передергивание (чем может оказаться и легкая расстановка эмоциональных акцентов). Соответственно к воспринимают мыслительные типы, как правило, буквальный смысл сказанного, а «сладкой лжи» они без сомнений и колебаний предпочтут «горькую правду». В исполнении T-типа фраза «Я согласен!», как правило, означает именно эти два слова, и от него вы можете услышать их гораздо реже, так как они свидетельствуют об ответственном стратегическом решении, принятом после скрупулезного анализа ситуации и означающем, что программа дальнейших действий определена и отклонения от нее нежелательны.*

Итак, подытожим сказанное:

**Вы скорее чувствующий тип (F),** если вам: \* больше нравится иметь дело с живыми людьми, нежели с техникой или бумагами;

\* важна эмоциональная подоплека происходящего, она активизирует мысли, требует ваших оценок и предопределяет ваши действия;

\* доставляет удовольствие находить «здоровый компромисс» в спорных вопросах;

\* предпочтительнее избегать ситуаций, требующих четкого обоснования и усиленной логической аргументации.

**Вы скорее мыслительный тип (T),** если:

\* предпочитаете деятельность, не зависящую напрямую от «человеческого фактора»;

\* во всем происходящем прежде всего ищите закономерность и первопричину;

\* вам нравится заниматься моделированием, проектированием, усовершенствованием различных теорий, схем или техники;

\* получаете удовлетворение от проведения в жизнь правил порядка, дисциплины, новых принципов «в интересах дела»;

\* стараетесь избегать сильных эмоциональных напряжений, так как они вас заметно «обескровливают».

А сейчас попробуем для закрепления пройденного решить веселую задачку.

Определите, пожалуйста, кто *чувствующий* (F), а кто — *мыслительный тип* (T) в хорошо известном анекдоте про Мюллера и Штирлица:

*Штирлиц ехал по дороге на своем автомобиле и увидел на обочине голосующего Мюллера. Он проехал мимо, но через некоторое время Мюллер вновь возник на обочине. Так повторилось несколько раз.*

*«Издевается!» — подумал Мюллер.*

*«Кольцевая дорога», — подумал Штирлиц.*

## Глава третья

### Немного о главном, или Уточним, насколько вы рациональны

Они смотрит друг на друга *как* на людей, лишенных отношений, *как* на людей, на которых нельзя положиться и с которыми совсем невозможно по-настоящему ужиться.

*К. Г Юнг*

Он был очень организованным человеком, и в изголовье его кровати был приклеен планчик жизни на ближайшие 10 лет.

*А. Кнышев*

Нам осталось рассмотреть последнюю ось психологических предпочтений.

Заметим, что именно эта пара характеристик при ее кажущейся простоте и частой упоминаемости в обиходе оказалась настоящим камнем преткновения для многих последователей и продолжателей дела великого Юнга. Судя по всему, именно в этом вопросе сосредоточены коренные различия и неразрешимые противоречия, сложившиеся исторически между западной и славянской типологическими школами.

Вообще говоря, эту главу можно было бы назвать еще и так: «Почему Восток и Запад не могут договориться друг с другом в вопросах типологии личности?»

Вы заинтригованы, дорогой читатель? Что ж, не будем томить друг друга: речь пойдет об оси **рациональность — иррациональность**. Эти категории были впервые выделены К.Г. Юнгом как дополнительные характеристики основных психических функций — *интуиции, ощущения, мышления и чувства*. В зависимости от того, какая функция доминировала в психике человека, его тип объявлялся *рациональным* или *иррациональным*. В отдельную дихотомию (или ось) эти понятия выделили Катарина Бриггс и Изабель Майерс в процессе создания определителя типов MBTI. В их трактовке эта пара предпочтений была поименована **восприятие — суждение** (Perceiving — Judging), и ей отводилась роль определения предпочитаемого *стиля* нашей жизни — более спонтанного или, напротив, более упорядоченного.

До сих пор нет единого мнения о том, насколько верно в американской типологии (как и в возникших позже направлениях) отражено исходное значение юнговских понятий **рациональное — иррациональное**, и желание раскусить этот «орешек» было одним из основных стимулов при создании нашей книги.

Интересно, что сами по себе термины «*рациональный*» и «*иррациональный*» очень популярны в повседневно-жизненном обиходе именно в качестве психологической характеристики (в отличие от большинства вышеперечисленных категорий). Отчасти они играют роль и дополнительного «полового признака», особенно с точки зрения мужчин, которые традиционно считают *рациональность* своим врожденным достоинством и снисходительно мирятся с женской *иррациональностью* и непредсказуемостью.

Спешим удивить, а быть может, и разочаровать наших дорогих мужчин: как *рациональность*, так и *иррациональность* не имеют пола, если можно так выразиться, и вы сейчас поймете почему.

Вспомним оси предпочтений **интуиция — ощущение (N — S)** и **чувство — мышление (F — T)**. Первую из них мы отнесли к *состоянию души*, а вторую — к *состоянию ума*.

Ось **интуиция — ощущение**, напомним, отвечает за сбор информации и имеет дело либо с потоком времени, либо с ощущением пространства. Характерная черта слагающих ее функций *интуиции (N)* и *ощущения (S)* — *эмпиричность, то есть непосредственное восприятие реальности*, и данные функции были охарактеризованы Юнгом как **иррациональные**. Как пишет Юнг, «иррациональные функции суть те, целью которых является чистое восприятие; таковы интуиция и ощущение, потому что они должны для достижения полного восприятия всего совершающегося как можно более отрешаться от всего рационального, ибо рациональное предполагает исключение всего внеразумного».

В противоположность этому оставшиеся две функции — *мышления (T)* и *чувства (F)* — Юнг определил как **рациональные**, говоря о них так: «Мышление и чувство являются функциями рациональными, поскольку решающее влияние на них оказывает момент размышления, рефлексии». Это «функции, достигающие своего совершенства в полном согласовании с законами разума».

Поскольку мы назвали данную ось *состоянием ума*, то будет вовсе не лишним уточнить, что же имел в виду под понятием «разума» сам Юнг. «Я понимаю разум как установку, принцип которой состоит в оформлении мышления, чувства и действия согласно объективным ценностям. ...Но разумная установка, позволяющая нам утверждать объективные ценности как значащие, является делом не отдельного субъекта, а предметом истории человечества. ...Человеческий разум есть не что иное, как выражение

приспособленности к среднему уровню происходящих событий, осевшему в виде комплексов представлений... составляющих как раз объективные ценности». Другими ело-

вами, дорогой читатель, если вы, намереваясь предпринять что-либо в своей жизни, чувствуете насущную необходимость предварительно *оценить* сложившуюся ситуацию и соотнести ее с известными на данный счет правилами, то вы предпочитаете *состояние ума*, настроенное на ту самую «среднюю, правильную» установку или «коллективный разум», о котором говорит Юнг.

Правила в каждом случае могут касаться самых различных «объективных ценностей», накопленных человечеством, — вопросов приличия, поведения, извлечения прибыли или сведения к минимуму возможных потерь и рисков. Однако вне зависимости от тематики ваше выраженное пристрастие к использованию «коллективного разума» позволяет предположить, что вы скорее рациональны, нежели *иррациональны* и вопросы оценки ситуации и принятия в ней по возможности *правильного решения* играют в вашей жизни наиважнейшую роль. И заметьте: совершенно независимо от того, мужчина вы или женщина!

Превосходство рационального начала в человеке проявляется, по Юнгу, в том, что его «жизнь в высокой мере подчинена разумному суждению», что означает «сознательное исключение случайного и не соответствующего разуму». Так происходит потому, что рациональная ось *чувство — мышление (F—T)* дает опосредованное взаимодействие с действительностью. Здесь важнее *суждение* (будь то *логическое* заключение (T) или *эмоциональная* оценка ситуации (F), нежели непосредственный опыт. На языке западной типологии это означает, что *судящий тип* (J) склонен действовать лишь после принятия решения (суждения) и тем самым стремится *организовывать* свою жизнь, не позволяя себе отдаваться на волю меняющихся, «слепых» обстоятельств.

Напротив, *иррациональный тип*, по Юнгу, отличается тем, что «все его действия основаны не на суждении разума, а на абсолютной силе восприятия... Но было бы совершенно неправильно понимать эти типы как «неразумные» только потому, что они суждение ставят ниже восприятия. Они просто в высокой степени эмпиричны и основываются

исключительно на опыте». В категориях MBTI это означает, что *воспринимающий тип* (P) предпочитает оставаться *свободным игроком* на поле восприятия (сбора) информации, оттягивая принятие решения и сопутствующих действий на максимально возможный срок, предоставляя обстоятельствам идти своим чередом и рассчитывая на то, что наилучшее решение заключено в самой смене обстоятельств.

В повседневной жизни названные типы отличаются следующими особенностями (говоря о поведенческих характеристиках, мы будем придерживаться терминологии MBTI, что не случайно, и причины этого раскроем чуть позже).

Характерные черты человека *J-типа*:

\* *стремление к подготовленным организованным действиям*, при котором налицо желание располагать предварительной информацией (*мыслительного* или *нравственного* свойства) об объекте или предмете предстоящего дела;

\* *работоспособность достаточно стабильная*;

\* *предпочтение отдается определенному роду деятельности, не требующему частых переключений «с одного на другое»;*

\* *выражена склонность к упорядочиванию имеющейся информации и окружающей действительности (интересующая реальность должна быть «разложена по полочкам», будь то понятия, факты, распорядок дня, отношения с родственниками и сослуживцами, правила приличия, обувь в коридоре и т. п.); иногда это выливается в ярко выраженный педантизм, даже при общей живости характера.*

Как следствие, человек **J-типа**

\* *склонен планировать жизнь наперед, предпочитая жить в размеренном ритме;*

\* *начатые дела старается довести до конца;*

\* *легко и естественно придерживается правил дисциплины и порядка.*

Для *мыслительного типа* это скорее производственная дисциплина и правила техники безопасности, для *чувствующего типа* — установленные правила поведения в обществе («наука обхождения»), религиозные и другие общепринятые моральные и нравственные критерии.

Судящие мыслительные типы (**TJ**) обычно слывут людьми пунктуальными и обязательными в делах, судящие чувствующие типы (**FJ**) отличаются повышенной методичностью и последовательностью в вопросах личных взаимоотношений, воспитания детей, а также подчеркнутым уважением к социальной иерархии.

Именно судящие типы (**J**) на вопрос «Если бы вам дали возможность начать жизнь сначала, как бы вы ее прожили?» отвечают чаще других: «Точно так же». Ведь большинство серьезных решений в своей жизни они принимают не импульсивно, а взвешенно ~ с полной выкладкой *осмысленных* или *прочувствованных* доводов.

Для сравнения рассмотрим характерные черты человека **P-типа**

\* *стремление к действиям без подготовки, подчиненным импульсу (будь то интуитивное наитие или физическое ощущение ситуации);*

\* *работоспособность по настроению, способная изменяться без видимых причин;*

\* *легкость переключения с одного дела на другое, особенно если человек чем-то увлечен;*

\* *тяга к новым впечатлениям (даже в интровертом варианте иррациональный тип проявляет жадное любопытство ко всему новому в интересующей области, будь то исторический факт или способ обработки деталей).*

Как следствие, человек **P-типа**

\* *проявляет некоторую «разбросанность в делах», предпочитая ориентироваться и принимать решения «по обстановке»; он имеет склонность браться за многое, но не все доводить до конца (хорошо начинает, а остальное — по настроению), при этом сам человек не очень расстраивается по этому поводу;*

\* *старается избегать жестких обязательств и сопротивляется любым попыткам навязать их;*

\* *не очень любит размеренную, «заорганизованную» деятельность, стремится к полноте и разнообразию жизни.*

Вообще сама жизнь *воспринимающих (P)* людей — отчасти (а иногда и полностью) *импровизация*. Им нередко бывает трудно внятно ответить на вопрос: «Почему вы поступили именно так, а не иначе?»

«Не знаю, по-другому я тогда поступить не мог. Сложись снова подобная ситуация, может быть, я поступлю совсем иначе», — обычный в таких случаях ответ.

Сила восприятия реальности, будь то *пространство* или *время*, у *иррациональных* людей такова (а вернее, занимает столь важное место в их сознании), что для них просто не бывает полностью идентичных ситуаций. Более того, именно к жизни, насыщенной разнообразием и переменами, эти люди подспудно стремятся. В итоге они чаще других оказываются заложниками «непредвиденных обстоятельств», что их приятно бодрит и стимулирует, за исключением случаев, когда, увлеченные бесконечной чередой новых впечатлений, они с удивлением обнаруживают себя там, куда вовсе не стремились.

### **Читателю на заметку**

*Пришла пора обсудить распространенное заблуждение по поводу понятия рациональности (или тяги к предварительному суждению). Термин «рациональность» нередко трактуется в быту буквально как некая жизненная «правильность» — видимая постороннему глазу четкость и организованность в поступках, общении, мыслях и рассуждениях. Имидж рационального человека «в умах народных» столь положителен, что напоминает собой глянцевую рекламную картинку — создается впечатление, что эти люди непогрешимы настолько, что вовсе не совершают ошибок!*

*Однако следует различать стремление мыслить и действовать в соответствии с существующими правилами и то, к чему это стремление в итоге приводит.*

*Действительно, рациональный (судящий) тип и шагу не ступит без того, чтобы не взвесить все «за» и «против» своего поступка. Но это вовсе не отменяет вероятности неожиданного*

*развития события, а также непредсказуемых и не всегда желательных последствий.*

*Как показывает жизнь, рациональные типы ничуть не меньше заблуждаются и ошибаются в своих выводах, говорят и делают не то, что от них ожидают или хотят услышать, по сравнению с иррациональной половиной человечества. Разница в том, что судящие типы в своих убеждениях и заблуждениях более последовательны, поскольку им необходимо до конца воплотить в жизнь принятые решения. Со стороны это может выглядеть как рассудительная уверенность в себе, которая «знает, что делает». Однако обратной стороной такой внешней самоуверенности является характерная для судящих типов «проблема выбора». Эта проблема является жизненно важной для рационального человека — для него немислимо совершить ошибку в момент оценки ситуации и принятия решения.*

*Рациональные экстраверты особенно ярко проявляют себя в такие моменты. С одной стороны, они не способны говорить и думать ни о чем другом, кроме интересующей их темы, так что их близкие практически «обречены на соучастие». С другой стороны, они способны вовлечь в орбиту своих переживаний даже не очень знакомых людей: и случайный собеседник может оказаться сведущим в обсуждаемом вопросе, а это ценная возможность почерпнуть вовсе не лишнюю толику «коллективной мудрости»! В свою очередь, последствия «неправильных» решений могут переживаться судящими типами настолько бурно и эмоционально, что, исходя из вышеупомянутого заблуждения, может возникнуть сомнение в истинной рациональности этих людей.*

*Действительно, иррациональные типы в этом смысле нередко производят впечатление людей*

*куда более спокойных и «непробиваемых». Они словно воодушевляются или, по крайней мере, заметно концентрируются, когда дело принимает неожиданный оборот. Кажется, что они только этого и ждали! Незапланированная перемен хода событий для воспринимающих типов скорее стимул и посыл к активной деятельности, нежели повод для огорчения.*

*Рациональный же человек, напротив, может совершенно растеряться, если его планы начинают осуществляться не так, как было намечено, — он может буквально «впасть в ступор», из которого его бывает крайне трудно вывести.*

*Пытаясь понять, что было неверным в пени его рассуждений, он будет переживать все заново, и лишь новый выбор, совершенный со всеми необходимыми размышлениями и оценками, освобождает его от этой муки. Иногда в итоге такой работы над ошибками судящий тип разворачивается на 180 градусов и начинает с не меньшим жаром следовать противоположной стратегии — вот вам и организованность в мыслях и поступках!*

*Тем временем воспринимающие типы, при всей внешней разбросанности, могут сохранять удивительное постоянство в своих приоритетах и общем жизненном направлении, что хорошо заметно, если вы знакомы с ними не один десяток лет.*

*Таким образом, совершенно не исключен вариант, когда представители столь разных жизненных тактик могут прийти к одним и тем же результатам — разница состоит лишь в способах и стиле их достижения.*

Итак, дорогой читатель, надеемся, что содержание этого раздела убедило вас в несомненной важности выделенных Юнгом категорий **рациональность** — **иррациональность**, или оси **суждение** — **восприятие** (**J—P**) в терминологии MBTI.

Подчеркнем еще раз: ни то ни другое — не хорошо и не плохо, в любом варианте присутствуют свои плюсы и минусы. Главное — правильно определить свои исходные предпочтения, ведь именно на них следует ориентироваться каждому человеку при строительстве собственной жизни!

А теперь, понимая нетерпение и готовность читателей перейти к вопросу построения «матрицы предпочтений», то есть собственно изучению своего психологического типа,

предлагаем все же запастись терпением и совершить еще один важный и, возможно, неожиданный экскурс — в физиологию человеческого мозга.

## Немного о полушариях мозга, или Обозначим психологический Гринвич

Все ждала и верила, сердцу вопреки,

Мы с тобой два берега у одной реки.

*Г. Поженян*

Новейшие физиологические исследования дают основания полагать, что младенец уже при рождении входит в этот мир *рациональным* либо *иррациональным* — его последующее развитие лишь делает это явным для окружающих. В чем здесь загадка?

Как известно, наш мозг делится на два полушария — правое и левое. Правое полушарие долгое время оставалось недооцененным — казалось, что оно практически не участвует в процессе повседневной человеческой деятельности.

В самом деле, в каких навыках прежде всего нуждается современный человек, начиная обычный день? Ему необходимо уверенно читать, грамотно выражать свои мысли на родном языке, считать хотя бы до десяти и совершать элементарные математические действия — то есть выражать себя через принятые в человеческом обществе символы. Не менее важно умение четко постигать и адекватно реагировать на информацию, «закодированную» подобным же образом.

И что поразительно, за все эти «навыки первой необходимости» отвечает левое полушарие мозга! Именно левое полушарие:

- \* отвечает за работу с символами, словами и цифрами;
- \* позволяет нам ориентироваться в общих *понятиях*, не отвлекаясь на текущие события;
- \* ищет ясных и точных выводов и заключений;
- \* обладает способностью «дробить» происходящее на отдельные фрагменты, с которыми работает аналитически;
- \* предпочитает иметь дело с дискретными, четко обозначенными промежутками времени, в течение которых контролирует отдельные действия.

С учетом вышесказанного левое полушарие, на наш взгляд, вполне заслуживает того, чтобы ему было присвоено звание *рационального*. Благодаря протекающим в этой части мозга процессам человек «приобщается» к уже существующим известным правилам («коллективной мудрости»), будто бы получает «список» из возможных решений в относительно схожих ситуациях.

Именно левое полушарие ведает преимущественно деятельностью правой части тела, и, возможно, не случайно во многих странах правая рука была в свое время объявлена «правильной».

«Что же остается в таком случае на долю правого полушария?» — спросите вы. Ему отводится не менее почетная роль — быть *иррациональным*, дабы поддерживать относительное равновесие человеческой психики. И как показывают многочисленные исследования, правое полушарие с успехом оправдывает свое предназначение, поскольку, в отличие от левого полушария:

- \* работает с моделями и образами («картинками»);
- \* ориентируется на происходящие события, что позволяет специфически «проживать» каждую конкретную ситуацию;
- \* удовлетворяется промежуточными решениями, позволяющими ситуации развиваться дальше, «не цементирует» ее;
- \* обладает способностью к синтетическому, ассоциативному мышлению, помогает воспринимать происходящее во всей полноте;
- \* предпочитает не иметь дело с временными ограничениями, так как подобное лимитирование обедняет полноту восприятия.

Если сильно «округлить» сказанное, то можно сделать следующий вывод: если бы человек обладал лишь правым полушарием мозга, он едва ли был бы способен совершать элементарные действия — это отнимало бы слишком много времени и сил. Ведь правое полушарие воспринимает многократно повторяющуюся ситуацию каждый раз как новую, даже если речь идет о том, чтобы поднести ложку ко рту.

С другой стороны, если бы деятельность мозга была ограничена только работой левого полушария, то поступки человека свелись бы к выполнению исключительно элементарных действий. Многогранная и разнообразная в своих проявлениях человеческая деятельность уподобилась бы работе компьютера, обученного в совершенстве исполнять несколько команд, и не более того. Столкнувшись с любой нештатной ситуацией, человек, лишенный правого полушария, неизбежно зашел бы в тупик, для выхода из которого потребовалось бы внешнее вмешательство и дополнительное руководство («компьютер завис»).

Естественно, для полноценной деятельности человека жизненно важно, чтобы были задействованы оба полушария мозга. Однако физиологические исследования показали, что оба полушария не могут работать с равной интенсивностью, вследствие чего возникает относительное физиологическое превосходство одного из них. Как следствие, именно это полушарие оказывается для человека более «удобным», подобно тому как в большинстве случаев мы имеем более «удобную» руку. Это отражается в том числе и в превосходстве *рационального* или *иррационального* начала в психике человека.

Необходимо сразу оговориться — степень *рациональности* человека неявно и не напрямую связана с лучшим функционированием определенной стороны его тела. Другими словами, отнюдь не каждый левша непременно *иррационален*, а в психике спортсмена с правой толчковой ногой не стоит «по умолчанию» предполагать явное преобладание *рационального* начала! Тем не менее даже при самом поверхностном общении внимательный и наметанный глаз способен заметить преобладание работы одного из полушарий мозга. В частности, «первые прикидки» можно сделать даже по походке и манере человека говорить.

*Рациональный* человек обычно старается контролировать свою речь, выражается четко и внятно, предпочитая заполнять возникшие паузы междометиями и звуковыми растяжками — ведь они не несут смысловой нагрузки и искажений, в отличие от «лишних» слов, избыток которых рационалов раздражает. «Рациональная» речь, как правило, стремится к монотонности и лишена интонационных ударений и перепадов — так «говорит» левое полушарие мозга. Подобным же образом *рациональный* человек и ходит: он старается четко следовать заданному курсу, и в своем утрированном виде его походка напоминает строевую маршировку на плацу.

Речь *иррационального* человека, напротив, подобна водопаду слов и жестов, среди которых отдельными «малками» высятся явные смысловые ударения и отдельными «потоками» — сложно-витиеватые интонации. Дело в том, что, говоря, человек с преобладающим правым полушарием словно вербально «описывает картинку», которую видит своим внутренним взором, причем делает это в поистине импрессионистской манере — широкими мазками, предпочитая добавлять «краски» там, где считает нужным.

Походка *иррационального* человека — явление чрезвычайно колоритное! Он может подпрыгивать, как кенгуру, может явно «загребать» одной рукой или ногой, а может просто замысловато раскачиваться из стороны в сторону, словно исполняет танец под музыку невидимого плеера, звучащего внутри него. Порой *иррационал* кидается в сторону от намеченного курса без видимых причин и тем заслуживает эпитета «порывистый» или «непредсказуемый» (хотя для него самого эти действия обычно вполне мотивированны, в отличие от окружающих). Одним словом, в движениях *иррационала* вы найдете все, что угодно, кроме отточенной слаженности и четкости.

Как мы убедимся в дальнейшем, дело вовсе не ограничивается только лишь видимыми различиями в манере речи и походке людей. Обозначенный нами «психологический Гринвич» подобен глубокому разлому в земной коре (хотя речь идет о коре головного мозга) — несмотря на кажущуюся близость друг к другу, по разные стороны его формируются принципиально различные психологические системы.

Следующий шаг мы совершим «назад в будущее» — пришла пора вернуться к базовым понятиям типологии личности, а именно к основным юнговским осям. Только теперь рассмотрим их с позиций работы полушарий головного мозга.

## **О «Взрослых» и «Детях», а также их «Родителях»**

Ребенок — это маленькое существо с лицом человека, который еще помнит, что он будет жить вечно.

*А Кнышев*

Всем нам хотя бы раз в жизни встречались люди, характер которых являл собою явное несоответствие их биологическому возрасту. Юные «старички», поражающие разумностью своих суждений и действий или, напротив, седовласые «мальчишки», способные на озорной розыгрыш в самой ответственной ситуации. Что делает людей столь не по возрасту серьезными или, наоборот, легкомысленными?

Подробно мы поговорим об этом позже, а пока рассмотрим проблему с точки зрения психологических функций, учитывая то, что мы уже знаем о деятельности полушарий мозга.

Если соотнести основные психологические функции *интуиции - ощущения* (N—S) и *чувства - мышления* (F—T) с описанными выше свойствами полушарий мозга, то естественно предположить, что правое полушарие скорее всего имеет отношение к деятельности *иррациональных* функций - таких, как *интуиция* и *ощущение*. Как говорится, верно и обратное: *рациональные* функции *чувства* и *мышления* имеют непосредственную связь с левым полушарием мозга.

Однако еще Юнг рассматривал все эти функции как *интровертные* и *экстравертные* - то есть обращенные внутрь человека или вовне его.

Американские последователи Юнга пришли к выводу, что каждое полушарие мозга обеспечивает человека набором четырех психических функций (двух *рациональных* и двух *иррациональных*), а специфика каждого полушария состоит как раз в направленности этих функций.

Поскольку работа правого полушария носит явный *иррациональный* характер, закономерно допустить, что это полушарие «снабжает» человека психическими функциями *экстравертной интуиции* (Extraverted INtuition) и *экстравертного ощущения* (Extraverted Sensation). Именно эти функции обеспечивают взаимодействие человека с внешним миром *иррациональным* способом, то есть способом непосредственного и целостного *восприятия* (Perceiving).

Рискнем предположить, что именно такому состоянию сознания Эрик Берн в свое время присвоил метафорический термин **«Ребенок»**, под которым он подразумевал «источник интуиции, творчества, спонтанных побуждений и радости» в человеческой психике.

Аналогичным образом левое *рациональное* полушарие снабжает человека *рациональными экстравертными* функциями — *экстравертным чувством* (Extraverted Feeling) и *экстравертным мышлением* (Extraverted Thinking). Данные функции подобны нашим точным измерительным приборам — они *оценивают* происходящее с точки зрения соответствия определенным правилам и твердым стандартам. Их суть и назначение - в *оценке* внешних событий и

вынесении соответствующих четких *суждений* (Judging). Это состояние сознания, на наш взгляд, по праву заслуживает термина **«Взрослый»**, по Э. Берну, поскольку в этом состоянии «человек перерабатывает информацию и вычисляет вероятности, которые нужно знать, чтобы эффективно взаимодействовать с окружающим миром».

Повторим, что все упомянутые функции *экстравертны*, то есть направлены вовне человека, на его взаимодействие с внешним миром.

Оставшиеся четыре *интровертные* функции — явление интереснейшее и в наименьшей степени загадочное, на что указывал еще К. Г. Юнг.

По его словам, в этих функциях «заметны элементы высшего психического порядка». Вместо того чтобы ориентироваться на восприятие или оценку внешнего объекта, они «развиваются в глубину» и, как следствие, всегда подразумевают нечто «большее», чем несет в себе «чистый образ объекта».

Так, например, об *интровертном чувстве* (Introverted Feeling) Юнг говорит, что оно «старается не принориться к объективному, а поставить себя над ним»- Подобным же образом ведет себя *интровертное мышление* (Introverted Thinking): «оно собирает факты

лишь в качестве доказательств, но никогда не ради их самих». «Творческая сила его проявляется в том, что оно способно создать и ту идею, которая не была заложена во внешних фактах и все же является самым подходящим абстрактным выражением их», по словам Юнга.

Таким образом, *интровертные* функции имеют дело с субъективными идеями и внутренними образами, которые возникают в сознании человека в ответ на внешние раздражители.

Не закрепляясь на внешних объектах, *интровертные интуиция* (Introverted INTuition) или *ощущение* (Introverted Sensation) начинают «лепить» с этих объектов внутренние образы, подобные мультипликационным, и с живым интересом изучают их поведение в воображаемых переменчивых ситуациях. И как художник-мультипликатор создает своих героев и делает их динамичными во времени и в

пространстве на свой вкус и лад, так и *иррациональные интровертные* функции совершенно свободны в своих «сценариях».

Так, *интровертная интуиция* и связанное с ней воображение не имеют преград во времени — они способны помещать свои образы в мифическое прошлое и (еобозри-мое будущее). *Интровертное ощущение* не желает знать указов и правил по поводу своего чувственного и художественного восприятия пространства — оно творит свою индивидуально-неповторимую картину мира.

И чем сильнее обе эти функции развивают свою «деятельность», тем сильнее они удаляются от реальности, становясь, по сути, виртуальными.

И *интровертная интуиция*, и *интровертное ощущение* воспринимают более «глубокие планы психического мира, нежели его поверхность», по словам Юнга. Они имеют дело с динамикой образов и «исполнены предчувствий», в отличие от *иррациональных экстравертных* функций, которые «схватывают мгновенное и выставленное напоказ бытие вещей». Та же динамичность, но уже в идеях, свойственна и уже упомянутым *рациональным интровертным* функциям. По большому счету, *интровертное мышление* может доказать все, что угодно, — было бы желание или необходимость!

У *интровертного чувства*, в свою очередь, никогда не возникает сомнений по поводу того, «что хорошо, а что плохо», что уместно, а что — не очень. Здесь не рассуждают о «правильной» психологической дистанции или «верных» моральных устоях — их задают собственным поведением, что сродни магии, которой чужды какие-либо сомнения и рассуждения (яркий пример — образ и поведение Мелани из романа «Унесенные ветром»).

В любом случае всем *интровертным* функциям присуще одно общее свойство: никакие текущие ситуации или правила не способны оказать на них заметного серьезного воздействия. Они словно обладают неким «высшим знанием» или мистической глубиной восприятия, восходящими к опыту наших предков. Как пишет Юнг, «настоящий момент является для этого сознания неправдоподобным».

Действительно, это своего рода наша «шкатулка опыта», и каждое полушарие мозга формирует свой «ларец мудрости».

Так, **правое полушарие**, в дополнение к *иррациональным экстравертным* функциям *интуиции* (N) и *ощущения* (S), обеспечивает человека *интровертными рациональными* функциями *мышления* (T) и *чувства* (F). Данное сочетание накладывает неподражаемый отпечаток на поведение *иррациональных людей*. Становится понятным неприятие ими любых навязанных извне правил и распоряжков. Они «сами себе указ» в вопросах этики и морали (если сильнее функция *интровертного чувства*) или обладают необычайно гибким и независимым до парадоксального мышлением (если преобладающей в «шкатулке» является функция *интровертного мышления*).

Аналогичным образом рациональное **левое полушарие** «подстраховывает» себя *иррациональными интровертными* функциями — *интуицией* (N) и *ощущением* (S). Указанные функции позволяют «не отвлекаться» на сиюминутные внешние раздражители, что для *оценивающей* левого полушария принципиально важно. В то же время они предоставляют человеку неповторимо богатую палитру ярких внутренних ощущений и глубоких переживаний, наделяя его «врожденным» эстетическим вкусом (если сильнее функция *интровертного ощущения*) либо мистическим «чувством времени», если сильнее функция *интро-вертной интуиции*. В последнем случае человек способен воспринимать время буквально как материальную «дышащую» субстанцию (подобную океану Солярис из романа С. Лема).

Итак, подытоживая все сказанное об *интровертных* функциях, остается предположить, что они отвечают за то состояние сознания, которое Эрик Берн назвал термином **«Родитель»**. Если «взрослые» рациональные функции (*экстравертное мышление* и *экстравертное чувство*) оценивают соответствие текущей ситуации определенным правилам, то сами правила заключены как раз в *интровертных* функциях — это и есть наш внутренний «Родитель». «Родитель» — это состояние сознания, которое проникнуто архаичностью и хранит в себе многовековой опыт наших предков. Это то знание, которое мы принимаем как безусловный авторитет, не подверженный критике, и которым пользуемся без рассуждений и сомнений. Подобным образом мы относимся к религии и фундаментальным наукам, классической литературе и великим произведениям искусства.

Так, *интровертное ощущение* (Introverted Sensation) — это «Родитель», который учит нас радоваться красоте природы и заботиться о нашем физическом здоровье, открывает для нас мир шедевров изобразительного искусства, знакомит нас наследием материальной культуры — историей костюма, рецептурой лучших творений парфюмерии, виноделия и т. д.

*Интровертная интуиция* (Introverted INtuition) поверяет нам знание о том, что все мы исходим от предков и остаемся в потомках.

Этот «Родитель» творит жанр исторического повествования и мемуаров, помогает нам ориентироваться в истории человечества и учит тому, что все в мире мимолетно и в то же время вечно, ничто не возникает на пустом месте и ничто не исчезает бесследно.

*Интровертное мышление* (Introverted Thinking) — это научная энциклопедия человечества, это шкатулка, полная беспристрастных фактов и смелых идей самого разного рода, порой совершенно противоречивых, если смотреть на них лишь под одним углом зрения. Интровертное мышление, как истинный ценитель интеллектуальных сокровищ, одинаково бережно хранит всю имеющуюся информацию и не позволяет себе заостенеть в декларировании преходящих или однобоких идей и принципов.

*Интровертное чувство (Introverted Feeling)* — «шкатулка» выработанной веками человеческой этики. По сути, это наш внутренний пастырь и духовный наставник — если угодно, личный бог, который внутри нас. Иногда с этим чувством у человека ассоциируется совесть как индивидуальный моральный цензор совершаемых им деяний. Именно этот «Родитель» обладает правом оценивать и судить мысли, слова и поступки, из которых складываются

наши отношения с другими людьми, к нему мы обращаемся за советом и помощью в щекотливых ситуациях, и его мудрые наставления нередко воспринимаются с большим почтением и верой, нежели официальные церковные проповеди.

Итак, резюмируя сказанное, разделим страницу на две половины и сгруппируем функции, находящиеся «под ответственностью» левого и правого полушарий, в соответствующие колонки.

ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ	ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ
Extraverted Thinking - «Взрослый»	Extraverted Intuition — «Ребенок»
Extraverted Feeling — «Взрослый»	Extraverted Sensation — «Ребенок»
Introverted Sensation — «Родитель»	Introverted Feeling - «Родитель»
Introverted Intuition - «Родитель»	Introverted Thinking — «Родитель»

В следующем разделе мы поговорим не столько о «семейных отношениях» упомянутых функций, сколько о внешней и внутренней политике нашей психики.

## Немного о министрах и их портфелях

Если ты личность, покажи удостоверение.

*А Кнышев*

Как известно, энергетика психотипа формируется в первую очередь энергией сильнейшей функции — именно степень ее экстравертности — интровертности (E—I) определяет соответствующую ориентацию психологического типа.

Вторая функция всегда имеет противоположный знак, а также противоположный характер *рациональности* и тем самым дополняет и балансирует энергии первой функции. Заметим — вторая функция продуцируется тем же полушарием, что и сильнейшая первая функция. Тем самым человек получает в свое распоряжение мощный энергетический инструмент, который позволяет ему взаимодействовать с окружающим миром с наименьшими потерями энергии, сохраняя при этом свою неповторимую индивидуальность.

*Экстравертная* функция в данной связке играет роль «министра внешних сношений» — она обеспечивает необходимой энергией внешние контакты человека и определяет способ получения или обработки информации, поступающей извне. И если эта функция, к примеру, *рациональна*, следовательно, она рождается в левом полушарии мозга, и человек в таком случае является миру *рациональным* типом. В его отношениях с внешним миром

отчетливо преобладают *оценка* и *суждение*, в отличие от непосредственного *восприятия*, которое явно проявляется у *иррациональных* типов,

Отсюда следует важный вывод: *степень рациональности экстравертной функции определяет степень рациональности психотипа в целом* Забегая вперед, отметим, что именно такая трактовка рациональности отличает западную типологическую школу, что представляется автору наиболее верным подходом. [www.MARSEXXX.com](http://www.MARSEXXX.com)

*Интровертная* функция всегда отвечает за «внутреннюю безопасность»: и по праву может быть названа «министром внутренних дел». Это та самая «шкатулка опыта», «Родитель», формирующий наши внутренние непреходящие ценности, к которым мы обращаемся в минуты тишины и уединения, пытаюсь пропустить через концентрированный опыт предков события каждого важного для нас дня. Данный процесс представляет собой, по сути, механизм самосохранения человеческой личности — это «предохранительный клапан», который не позволяет личности полностью раствориться во внешних обстоятельствах и потерять себя. Если этот «клапан» имеет *рациональный* характер, то он не позволяет *иррациональным* людям бездумно раствориться в *восприятии* текущей реальности, мобилизуя их на периоды логического или этического осмысления полученной информации.

*Иррациональный* «министр безопасности», напротив, зорко следит за тем, чтобы его *рациональное* государство не руководствовалось в своих оценках и решениях только лишь соображениями сиюминутной выгоды, писаных правил или модного на данный момент этикета. Такой «клапан» привносит здоровый элемент сомнения и сопутствующей медитации, восходящей к глубинам сознания и черпающей оттуда необходимые предчувствия или ощущения, которые и помогают принять самое мудрое и взвешенное решение.

Таким образом, *экстравертность* или *интровертность* человека можно рассмотреть как распределение ролей между двумя основными «министрами». Если «главнокомандующим» является «министр внешних сношений», или *экстравертная* функция, человек подобен государству с активной внешней политикой — большинство его ресурсов задействуется на взаимодействие с внешним миром. *Интровертная* функция в таких случаях играет роль второстепенного министра, который осуществляет надзор за состоянием внутренних дел государства. В его распоряжении находится существенно меньше средств и рычагов власти, ему не всегда предоставляют слово, однако и его деятельность жизненно необходима для поддержания суверенитета и целостности подобной *экстравертной* «державы». Образно говоря, это «тыл», которым крепок любой фронт, это «серый кардинал», который помогает активному главнокомандующему в выработке его внешней политики и идеологии.

Здесь полезно отметить: разница между *интровертами* и *экстравертами* состоит еще и в том, что первые обладают «шкатулкой» большей глубины. Это первооснова их личности, которую *интроверты* охраняют пуще глаза от внешнего вмешательства и грубых посторонних вторжений. Продолжая нашу аналогию, можно сказать, что в случаях *интровертных* типов «министр безопасности» находится у

власти. *Интровертное* «государство» не жалеет сил и средств на охрану и поддержание своих устоев.

*Экстравертная* функция в таких случаях энергетически менее насыщена и направлена в основном на отслеживание происходящего «за воротами царства», что позволяет скорректировать внутренние затраты на самооборону.

Если окружающая обстановка благоприятна, *интроверт* может позволить себе расслабиться и «приоткрыть шкатулку». Тогда с помощью *экстравертной* функции миру являются ценные *рациональные* выводы и откровения либо по-детски открытая *иррациональная* восприимчивость. Если обстановка неблагоприятна, *интровертный* человек «захлопывается» — в «шкатулке» поворачивается «ключик», наглухо запирающий ее со всем содержимым от непрошенных гостей. И если неприятная ситуация затягивается, *интроверт* может полностью отгородиться от мира, вплоть до аутичности, что всегда является печальным фактом и для мира, и для самого человека. В этом смысле роль *экстравертного* министра трудно переоценить: он призван уберечь свое «государство» от полной изоляции, неизбежно ведущей к стагнации и постепенному саморазложению либо истощению внутренних ресурсов.

*Экстравертная* функция у *интровертных* людей осуществляет энергетический обмен с внешним миром и способствует коррективке и обогащению их внутренней жизни, обеспечивая тем самым здоровье и полноценность психики. Данная функция добавляет новых впечатлений и пищи для ума в случае своей *иррациональности* и, напротив, предоставляет человеку *рациональный* и понятный окружающим способ выражения глубинной психической деятельности в случае главенства *интровертной иррациональной* функции.

А сейчас — внимание! Мы подходим к тому самому вопросу, из-за которого в свое время принципиально разошлись пути западных и восточных последователей К. Г. Юнга.

## Осторожно: интроверты!

Психическая жизнь данного типа целиком разыгрывается внутри. И если там и возникают трудности и конфликты, то все двери и окна оказываются плотно закрытыми

*К. Г. Юнг*

Неудивительно, что камнем преткновения явились *ин-тровертные типы*. Не устаем повторять, что каждый *интроверт* — это человек-айсберг, лишь незначительная часть его открыта внешнему миру. И если в случае с *экстравертом* мы, к примеру, наблюдаем явную *иррациональность* типа, и это дает нам основание утверждать, что его сильнейшая функция также *иррациональна*, то в случае с *интровертами* все обстоит ровно наоборот.

Сильнейшая функция *интровертного типа*, как следует ожидать, *интроверта*, то есть обращена внутрь человека и не проявляет себя в контактах с окружающей реальностью. Следовательно, миру является «обратная сторона Пуны», или вторая по силе функция, а она, как мы помним.. всегда обладает противоположной *рациональностью*. На данное обстоятельство указывал еще К. Г. Юнг. Говоря об «*интровертом ощущающем типе*», он отмечает: «Если бы была налицо способность и готовность выражения, пропорциональная силе ощущения, то иррациональность этого типа чрезвычайно бросалась бы в глаза. Это и имеет место, например, в том случае, когда индивид является творящим художником. Но так как это исключительный случай, то затруднение в выражении, столь характерное для *интроверта*, также скрывает его *иррациональность*. Напротив, он может обратить на себя внимание своим спокойствием, своей пассивностью или разумным самообладанием».

Подытоживая изложенное, можно сказать, что *рациональность* или *иррациональность* любого *интроверта* — явление настолько же реальное, насколько и обманчивое. С одной стороны, это совершенно конкретный механизм

взаимодействия *интроверта* с внешним миром, который невозможно игнорировать или объявить наигранным, а тем паче несуществующим. С другой стороны, глядя на предъявляемую интровертом «визитную карточку», всегда следует предполагать внутреннюю реальность, которая вовсе не идентична тому контексту, что транслируется человеком вовне. Тонкость момента заключается в том, что именно эта скрытая и неочевидная на первый взгляд реальность является основой *интровертной* личности, в отличие от *экстравертных типов*.

Юнг не останавливался детально на этом вопросе, делая упор на рассмотрение самой сильной (ключевой) функции в сознании человека в каждом из восьми случаев. Впрочем, перед Юнгом в свое время и не стояло задачи по оформлению своих клинических наблюдений в практическую, а тем более широко используемую систему психологического типирования личности. Данной благородной целью задалась Катарина Бриггс и ее дочь Изабель Бриггс-Майерс. Как уже упоминалось, они создали широко известный тест MBTI, выделив в своих вопросах дополнительную ось *восприятие* — *оценка (P—J)*. И основой данной оппозиции, как мы теперь понимаем, оказались *рациональность* либо *иррациональность* *экстравертной* функции каждого типа.

Учитывая, что сильнейшая функция *интровертов* всегда скрыта от постороннего глаза и не участвует в *оценке* или *восприятии* внешних объектов, данный подход представляется наиболее верным. Это подтвердилось позднее и наблюдениями за работой полушарий человеческого мозга.

Изначальная ошибка советской соционики, на взгляд автора, заключалась как раз в том, что, следуя формально «букве Юнга», молодая наука объявила *рациональность* неотъемлемым атрибутом сильнейшей функции, независимо от ее знака. Однако подобный подход, вполне оправданный применительно к *экстравертам*, оказался коварной ловушкой в случае с *интровертами*, особенно учитывая не во всем обоснованные амбиции и претензии соционики на универсальность и непогрешимость в деле определения психологических типов.

## Прощальный привет соционике

Без эпиграфа

Рассмотрим для наглядности пару примеров из социо-нической практики, дабы проиллюстрировать сказанное.

Так, объявляя *интроверта* *рациональным*, исходя из его сильнейшей функции *интровертного мышления* («научной логики»), соционика, по сути, описывала тип, явно транслирующий функцию *мышления* вовне. Видимо, исходная предпосылка состояла в том, что сильнейшая функция «не может не проявить себя».

В итоге получилось, что один из подобных типов, именуемый в соционике *Робеспьер*, практически полностью совпал в своих описаниях и тестовых предпосылках с типом **INTJ**, согласно типологии **MBTI**.

Однако данные типы имеют принципиально различную рисовку матрицы — порядок и знаки слагающих ее сильных функций — что связано с различной трактовкой рациональности в обеих типологических школах.

Упорное игнорирование социониками вышеизложенной проблемы привело к массе разночтений и недоразумений при определении типа даже внутри самой соционики — как показала практика, в случае с *интровертами* вопрос *рациональности* нередко являлся наиболее болезненным и тупиковым при типировании.

Как тут не вспомнить Юнга с его предостережением по поводу того, что *интровертный иррациональный* тип «может обратить на себя внимание своим спокойствием, своей пассивностью или разумным самообладанием»?]

Не случайно в типологии **МВТИ**, направленной на «скоростное» типирование больших масс людей, при тестировании выявляется в первую очередь *экстравертный* механизм *восприятия* или *оценки* окружающего мира, а не глубинная *рациональность* или *иррациональность* человека, что особенно актуально для *интровертов*.

Показательным в этом смысле может быть и пример типа **INTP** — *Бальзака*, как он именуется в соционике. Согласно

западной типологии, этот психотип имеет в качестве *экстравертной* функцию *интуиции* (Extraverted iNtuition) и по этой причине относится к *воспринимающим (P) типам*. В повседневном общении **INTP** может на первых порах производить впечатление человека задумчиво-рассеянного и не очень уверенного в себе. Однако под внешней *иррациональностью* такого человека скрывается сильнейшая функция *интровертного мышления* (Introverted Thinking), которое, как мы уже знаем, не нуждается в чьих-то советах и не испытывает недостатка в собственных схемах. **INTP** — сам мастер давать советы или критиковать чьи-то начинания, но это выясняется обычно при более тесном знакомстве.

Другое дело, что не все тщательно выношенные схемы **INTP** выдерживают испытание реальностью — здесь как раз многое зависит от продуктивности *интуитивного* «министра внешних сношений». Но в любом случае, узнав такого человека поближе, вы имеете шанс убедиться: он вовсе не так беспомощен, как это могло показаться на первый взгляд. И чем больше вам доверяют и таким образом допускают к «шкатулке», тем больше вас может поразить внутренняя уверенность **INTP** в собственных расчетах и выкладках — в нем нет и следа какой-либо рассеянности или сомнений. Даже если этот человек временно не у дел, в кругу близких его отличает характерная самоуверенность в суждениях и оценках того, что делают другие. Создается впечатление, что он лишь ждет своего часа, чтобы показать всем, как на самом деле следует вести дела в этом мире. Справедливости ради заметим: иногда заветное время его решительных действий наступает, но порой сей «час икс» отодвигается на столь неопределенный срок, что все устают ждать. Как бы то ни было, **INTP** всегда знает, *как* и *почему* следует что-либо делать (или, напротив, не делать), и переубедить его в большинстве случаев оказывается крайне трудно — причиной тому является сильнейшая для **INTP** функция *интровертного мышления*.

А теперь рассмотрим данный пример в категориях российской типологии.

Приведенному психологическому описанию в соционике соответствует тип, именуемый *Бальзак*, или *Критик*.

Однако вы будете немало удивлены, увидев матрицу этого типа — в качестве сильнейших она содержит принципиально другие функции, а именно функции левого «рационального» полушария. Так происходит из-за того, что *иррациональная* внешняя *интуитивность Бальзака* трактуется социониками как проявление его сильнейшей функции, которая объявляется при этом *интровертной* и *иррациональной* одновременно («*интуиция времени*»). Мышлению, или *логике*, остается быть второй («творческой») функцией, которой соционика присваивает знак «плюс» (Л+) и именуется *экстравертной*, или *деловой, логикой*.

Таким образом, существенно меняется типологическая картина и трактовка типа. Одни и те же проявления и поступки объясняются разными причинами, не говоря уже о том, что из *мыслительного типа*, по Юнгу, **Бальзак** плавно переходит в *интуитивный интровертный тип*.

А если учесть, что указанному набору «левополушарных» функций в западной школе соответствует матрица вышеупомянутого типа **INTJ** (который, как мы помним, имеет в соционике «смысловой аналог» под названием *Робеспьер*), становятся понятными объемы путаницы и глубина раскола, разъединяющего две различные типологические школы.

Проиллюстрируем историю разногласий нижеследующей таблицей и тем самым окончательно завершим все исторические экскурсы, а также упоминание в дальнейшем слова «соционика».

Общая установка сознания	Функции сбора информации	Функции принятия решения	Ведущее полушарие мозга  Восприятие/ Суждение Perceiving/ Judging	Наименование типа по Юнгу	Аналог MBTI	Аналог соционики
<b>Extraversion E</b>	Интуиция Intuition N	Чувство Feeling F	<i>Ведущее правое полушарие</i> Воспринимающие типы <b>Perceivers P</b>	Экстравертный интуитивный тип	<b>ENFP</b>	<i>Гексли</i>
	Ощущение Sensation S			Экстравертный ощущающий тип	<b>ESFP</b>	<i>Цезарь</i>
	Интуиция Intuition N	Мышление Thinking T		Экстравертный интуитивный тип	<b>ENTP</b>	<i>Дон-Кихот</i>
	Ощущение Sensation S			Экстравертный ощущающий тип	<b>ESTP</b>	<i>Жуков</i>
<b>Introversion I</b>	Интуиция Intuition N	Чувство Feeling F	Интровертный чувствующий тип	<b>INFP</b>	<i>Есенин</i>	

	Ощущение Sensation S			Интровертны й чувствующий тип	<i>ISFP</i>	<i>Дюма</i>
	Интуиция Intuition N	Мышлени е Thinking T		Интровертны й мыслительны й тип	<i>INTP</i>	<i>Бальзак</i>
	Ощущение Sensation S			Интровертны й мыслительны й тип	<i>ISTP</i>	<i>Габен</i>
<b>Extraversio n E</b>	Интуиция Intuition N	Чувство Feeling F	<i>Ведущее левое полушарие</i> <b>Судящие типы Judgers J</b>	Экстравертны й чувствующий тип	<i>ENFJ</i>	<i>Гамлет</i>
	Ощущение Sensation S			Экстравертны й чувствующий тип	<i>ESFJ</i>	<i>Гюго</i>
	Интуиция Intuition N	Мышлени е Thinking T		Экстравертны й мыслительны й тип	<i>ENTJ</i>	<i>Джсек</i>
	Ощущение Sensation S			Экстравертны й мыслительны й тип	<i>ESTJ</i>	<i>Штирлиц</i>
<b>Introversio n I</b>	Интуиция Intuition N	Чувство Feeling F		Интровертны й интуитивный тип	<i>INFJ</i>	<i>Достоевски й</i>
	Ощущение Sensation S			Интровертны й ощущающий тип	<i>ISFJ</i>	<i>Драйзер</i>
	Интуиция Intuition N	Мышлени е Thinking T		Интровертны й интуитивный тип	<i>INTJ</i>	<i>Робеспьер</i>
	Ощущение Sensation S			Интровертны й ощущающий тип	<i>ISTJ</i>	<i>Максим</i>

## Часть вторая, экзистенциальная

Мы — хозяева своей судьбы! Что же с этим делать?

Когда корабль не знает, в какой порт направляется, никакой ветер не будет попутным.

*Сенека*

И твоя голова всегда в ответе за то, куда сядет твой зад.

*И. Кормильцев*

Итак, дорогой читатель, вы имеете в своем распоряжении все четыре буквы заветной аббревиатуры, обозначающей ваши врожденные психологические предпочтения.

Складывая данные буквы в предложенной последовательности, вы получаете формулу своего типа (согласно терминологии МВТ!), а значит, пришла пора переходить от общих психологических категорий и мудрых советов о необходимом толерантном поведении в человеческом обществе к актуальной и животрепещущей теме жизненного и личностного самоопределения.

В этой книге не будет подробных «портретных» описаний каждого типа. Мы поговорим об *алгоритмах действий* психологических типов. Дело в том, что выделенные Юнгом психологические предпочтения обозначают не только наши явные или подспудные «хотения», которые, безусловно, заслуживают здорового внимания к себе. Как уже говорилось, подобный пристрастный и внимательный взгляд на собственную личность значительно облегчает как выбор своего места в социальной жизни, так и разрешение вечной экзистенциальной проблемы — «Кто я?». Повторим еще раз: следование своим врожденным предпочтениям помогает быстрее «вычислить» и увереннее ступить на тот индивидуальный путь, который соответствует в каждом отдельном случае личным задаткам и способностям человека, что предполагает жизнь более насыщенную и результативную как в социальном, так и в индивидуально-личностном смысле.

Однако правильно выбранный жизненный путь вовсе не избавляет человека от возможных трудностей, ошибок и связанных с этим переживаний. Разница состоит в том, что преодоление трудностей на *верно* избранном пути способствует мобилизации заложенных в человеке ресурсов и, как следствие, его росту — как внутреннему, так и внешнему (социальному), чего никак нельзя сказать об ошибках, совершаемых в состоянии «экзистенциальной амнезии», или индивидуально-личностной неопределенности.

Есть основания полагать, что психологические предпочтения являются отражением «инстинктивной», или энергетической основы человеческой личности, которую, как родителей и родину, не выбирают.

Именно эта врожденная энергетическая первооснова личности предопределяет характер действий человека и принимаемых им решений, которые, собственно, и фор-

мируют линию его жизни, именуемую столь мистическим и фатальным, на первый взгляд, словом «судьба». И чем быстрее человек разберется с полученным «наследством», произведет его трезвую оценку и поймет истинные мотивы своих решений и поступков, тем лучше и для самого индивидуума, и для человечества в целом!

Во второй части книги мы поговорим о том, каким образом человек «творит» личную судьбу или, другими словами, как наши врожденные психологические наклонности

вливают на алгоритмы наших действий, предопределяя вполне закономерные жизненные результаты. Мы будем различать два вида алгоритмов:

1) алгоритм, основанный на ведущей установке сознания (*экстравертной* или *интровертной*), отражающей предпочитаемый способ получения человеком энергии, и степени внешней *рациональности* человека, обозначающей преобладающую роль того или иного полушария мозга. Этот алгоритм не задействует функции сбора информации и принятия решений, и мы обозначим его как *базовый темперамент личности*;

2) алгоритм, основанный на *функциональных* предпочтениях. Он имеет дело в первую очередь с «состоянием ума», отвечающим за характер принимаемых решений, а также частично учитывает «состояние души», определяющее сферы интересов человека. Этот алгоритм мы назовем *базовой идеологией* личности.

**Именно индивидуальная базовая идеология имеет непосредственное отношение к формированию линии нашей жизни, как бы ни хотелось нам порой увидеть причины происходящего во внешних обстоятельствах, не связанных с нашими решениями и поступками.**

Как известно, психологическая зрелость наступает тогда, когда человек обретает способность совершать в своей жизни сознательные выборы и принимать полную ответственность за их последствия.

Увы, далеко не всегда возраст биологический совпадает с возрастом психологическим, и речь здесь вовсе не о «седовласых мальчишках», сохраняющих свою живость и непосредственность до преклонных лет! Речь идет о несовпадении возраста, сопутствующих ему амбиций и ожиданий с внутренней готовностью человека понимать мотивы собственных действий, отвечать перед самим собой за личные решения и поступки и, как следствие, здраво оценивать достигнутые результаты. Надо сказать, что тема эта обширная и интереснейшая!

Однако вернемся к упомянутым нами алгоритмам и отметим, что *базовая идеология* представляет собой алгоритм, отвечающий за нашу *жизненную стратегию*. Можно сказать, что из области наших жизненных интересов складывается тот фундамент, на котором с годами путем принятия принципиальных решений человек возводит здание своей жизни.

Алгоритм *жизненной стратегии* не всегда очевиден с первого взгляда. Судить о нем можно, либо зная человека и ход его мыслей достаточно близко, либо наблюдая со стороны его достижения и провалы а течение довольно продолжительного времени.

В отличие от *базовой идеологии базовый темперамент* может проявить себя уже на ранней стадии знакомства, и нередко именно он создает то самое первое впечатление, которое либо способствует продолжению общения, либо ставит жирную точку в едва начавшемся диалоге. По сути, *базовый темперамент характеризует* способ нашего «энергетического дыхания», о котором мы не склонны задумываться и которое осуществляем «по умолчанию», пока ситуация не требует четкого определения сферы интересов или принятия ответственного решения. Таким образом, *базовый темперамент* больше соотносится с *жизненной тактикой* и, формируя ее, словно наполняет своим «дыханием» стратегическую линию человеческой судьбы.

Для наглядного пояснения сказанного приведем таблицу, в которой сведем воедино как уже признанные психологические категории, так и принципиально новые понятия, предложенные выше в этой книге.

Однако предварительно предложим «переходную» таблицу, в которой приведем новые русскоязычные имена типов — для облегчения постижения материала теми, кто еще не успел сжиться с англоязычной аббревиатурой от MBTI.

## **ПЕРЕХОДНАЯ ТАБЛИЦА ТИПОВ**

Ведущее полушарие мозга	Общая установка сознания	Функции сбора информации	функции принятия решения	Наименование типа	Наименование типа по Юнгу
Восприятие/ Суждение Perceiving/ Judging		Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	<b>Вдохновитель ENFP</b>	Экстравертный интуитивный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Политик ESFP</b>	Экстравертный ощущающий тип
Правое полушарие Воспринимающие типы <b>Perceivers P</b>	<b>Extraversion E</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышление <b>Thinking T</b>	<b>Изобретатель ENTP</b>	Экстравертный интуитивный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Командир ESTP</b>	Экстравертный ощущающий тип
	<b>Introversion I</b>	Интуиция <b>intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	<b>Романтик INFP</b>	Интровертный чувствующий тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>			

		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Балагур ISFP</b>	Интровертный чувствующий тип
		Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышлени е <b>Thinking T</b>	<b>Теоретик INTP</b>	Интровертный мыслительный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Прагматик ISTP</b>	Интровертный мыслительный тип
Ведущее левое полушарие Судящие типы <b>Judgers J</b>	<b>Extraversio n E</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	<b>Лицедей ENFJ</b>	Экстравертны й чувствующий тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Активист ESFJ</b>	Экстравертны й чувствующий тип
		Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышлени е <b>Thinking T</b>	<b>Предпринимател ь ENTJ</b>	Экстравертны й мыслительный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Менеджер ESTJ</b>	Экстравертны й мыслительный тип
	<b>Introversio n I</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	<b>Духовник INFJ</b>	Интровертный интуитивный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Опекун ISFJ</b>	Интровертный ощущающий тип
		Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышлени е <b>Thinking T</b>	<b>Отшельник INTJ</b>	Интровертный интуитивный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		<b>Цензор ISTJ</b>	Интровертный ощущающий тип

## ПОЛНАЯ СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ТИПОВ

Ведущее полушар ие мозга  Восприят ие/ Суждени	Обща я устан овка созна ния	Функ ции сбора инфор мации	Функ ции прин ятия реше ния	Домин антны й психич еский процес с (функц	Вспомога тельный психичес кий процесс (функция )	Наимено вание типа	Базов ая идеол огия  (жизн енная strate	Базовый темпера мент (жизнен ная тактика) E/I + P/J	Наимен ование типа по Юнгу
--	--	--	--	---	--	--------------------------	--	---	-------------------------------------

е				ия)			гия)		
<b>Perceiving/ Judging</b>  Ведущее правое полушарие  <b>Воспринимающие типы Perceivers P</b>	<b>Extraversion E</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	Extraverted Intuition «Родитель»	Introverted Feeling «Ребенок»	<b>Вдохновитель ENFP</b>	Мотор <b>EF</b>	Экспериментатор «флюгер» EP	Экстравертный интуитивный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		Extraverted Sensation «Ребенок»	Introverted Feeling «Родитель»	<b>Политик ESFP</b>	Мотор <b>EF</b>	Экспериментатор «флюгер» EP	Экстравертный ощущающий тип
		Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышление <b>Thinking T</b>	Extraverted Intuition «Родитель»	Introverted Thinking «Родитель»	<b>Изобретатель ENTP</b>	Аналитатор <b>NT</b>	Экспериментатор «флюгер» EP	Экстравертный интуитивный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		Extraverted Sensation «Ребенок»	Introverted Thinking «Родитель»	<b>Командир ESTP</b>	Контролер <b>ST</b>	Экспериментатор «флюгер» EP	Экстравертный ощущающий тип
	<b>Introversion I</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	Introverted Feeling «Родитель»	Extraverted Intuition «Ребенок»	<b>Романтик INFP</b>	Поддержка <b>IF</b>	Философ «ленивец» IP	Интровертный чувствующий тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		Introverted Feeling «Родитель»	Extraverted Sensation «Ребенок»	<b>Балагур ISFP</b>	Поддержка <b>IF</b>	Философ «ленивец» IP	Интровертный чувствующий тип
		Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышление <b>Thinking T</b>	Introverted Thinking «Родитель»	Extraverted Intuition «Ребенок»	<b>Теоретик INTP</b>	Аналитатор <b>NT</b>	Философ «ленивец» IP	Интровертный мыслительный тип
		Ощущение <b>Sensation S</b>		Introverted Thinking «Родитель»	Extraverted Sensation «Ребенок»	<b>Прагматик ISTP</b>	Контролер <b>ST</b>	Философ «ленивец» IP	Интровертный мыслительный тип

Ведущее левое полушарие	<b>Extraversion E</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	Extraverted Feeling «Взрослый»	Introverted Intuition «Родитель»	<b>Лицедей ENFJ</b>	Мотор <b>EF</b>	Инструктор «машинаст» <b>EJ</b>	Экстравертный чувствующий тип	
		Ощущение <b>Sensation S</b>		Extraverted Feeling «Взрослый»	Introverted Sensation «Родитель»	<b>Активист ESFJ</b>	Мотор <b>EF</b>	Инструктор «машинаст» <b>EJ</b>	Экстравертный чувствующий тип	
		Интуиция <b>Intuition N</b>	Мышление <b>Thinking T</b>	Extraverted Thinking «Взрослый»	Introverted Intuition «Родитель»	<b>Предприниматель ENTJ</b>	Аналитатор <b>NT</b>	Инструктор «машинаст» <b>EJ</b>	Экстравертный мыслительный тип	
		Ощущение <b>Sensation S</b>		Extraverted Thinking «Взрослый»	Introverted Sensation «Родитель»	<b>Менеджер ESTJ</b>	Контролер <b>ST</b>	Инструктор «машинаст» <b>EJ</b>	Экстравертный мыслительный тип	
	<b>Judgers J</b>	<b>Introversion I</b>	Интуиция <b>Intuition N</b>	Чувство <b>Feeling F</b>	Introverted Intuition «Родитель»	Extraverted Feeling «Взрослый»	<b>Духовник INFJ</b>	Поддержка <b>IF</b>	Консерватор «педант» <b>IJ</b>	Интровертный интуитивный тип
			Ощущение <b>Sensation S</b>		Introverted Sensation «Родитель»	Extraverted Feeling «Взрослый»	<b>Опекун ISFJ</b>	Поддержка <b>IF</b>	Консерватор «педант» <b>IJ</b>	Интровертный осязающий тип
Интуиция <b>Intuition N</b>		Мышление <b>Thinking T</b>	Introverted Intuition «Родитель»	Extraverted Thinking «Взрослый»	<b>Отшельник INTJ</b>	Аналитатор <b>NT</b>	Консерватор «педант» <b>IJ</b>	Интровертный интуитивный тип		
Ощущение <b>Sensation S</b>			Introverted Sensation «Родитель»	Extraverted Thinking «Взрослый»	<b>Цензор ISTJ</b>	Контролер <b>ST</b>	Консерватор «педант» <b>IJ</b>	Интровертный осязающий тип		

## Жизненные тактики, или Как бьется энергетическое сердце

Сердце, тебе не хочется покоя!

*В. Лебедев-Кумач*

У сердца есть свой разум, о котором наш разум ничего не знает.

*Паскаль*

Разговор об алгоритмах действий психологических типов мы начнем с рассказа о *жизненных тактиках*, которые формируются *базовым темпераментом* личности.

Нетрудно подсчитать, что существует четыре вида *базового темперамента*: возьмем сочетания двух установок сознания (*экстравертной Е* и *интровертной I*) и двух различных стилей жизни, отражающих врожденную настроенность психики на *восприятие (Р)* или *суждение (J)*.

Как мы уже знаем, внешнее преобладание *рационального* или *иррационального* начала в человеке является следствием более выраженной деятельности одного из полушарий его мозга — правого или левого.

Интересно отметить, что в случае каждого из *тактических* алгоритмов совпадает не только способ получения человеком жизненной энергии (**E—I**) и его предпочитаемый жизненный ритм (**P—J**), но и психологический характер и последовательность слагающих его формулу сильных функций («Ребенок», «Взрослый», «Родитель»).

Более того, если взглянуть на определяемые нами психологические типы именно с этой точки зрения, отчетливо проступают почти физиономические черты каждого из *базовых темпераментов* личности.

Как заметно из вышеприведенной таблицы, каждый из 16 типов личности имеет в качестве одной из сильнейших функцию «Родитель» — *интровертную* функцию, которая может относиться как к правому, так и к левому полушарию мозга. И в самом деле, как бы нам удавалось полно-

ценно действовать во всех многообразных и сложных жизненных ситуациях без внутреннего мудрого «родительского» надзора?

Что же касается *экстравертных* функций, охарактеризованных нами как «Ребенок» и «Взрослый», то эти функции имеют четкую привязку к соответствующим им полушариям мозга и отвечают за формирование механизма общения человека с внешним миром, определяя его характер — *рациональный* или *иррациональный*.

Степень *рациональности* этих функций, по сути, определяет степень «почтения» человека к установленным правилам и характерный стиль его взаимодействия с окружающей реальностью.

Итак, рассмотрим четыре вида *жизненных тактик* — врожденных алгоритмов действий человека, наименее подверженных влиянию нашего разума и тем не менее формирующих самые первые впечатления о нашей личности.

**«Ребенок» + «Родитель» = «Экспериментатор», или Каково флюгеру на ветру**

Так хочется всего, так хочется всего, так хочется всего — побо-о-льше!

*Умка*

Позабыто все на свеге,

Сердце замерло в груди!

Только небо, только ветер,

Только радость впереди!

*Ю. Энтин*

*Жизненную тактику экспериментатора осуществляют иррациональные экстравертные (Е) типы, первое место в психике которых занимает процесс восприятия (Р) внешнего мира: ENFP (Вдохновитель), ESFP (Политик), ENTP (Изобретатель), ESTP (Командир) Сильнейшей функцией в данном случае выступает либо экстравертная интуиция {в случае типов Вдохновитель и Изобретатель}, либо экстравертное ощущение (в случае типов Политик и Командир). Это тот самый «Ребенок», который торопится воспринимать окружающий мир и меньше асе-го задумывается о том, что в этом мире «принято», а что «не принято».*

*Интровертная функция «Родитель» в этих случаях занимает вторую по силе позицию и помогает оценивать происходящее «с точки зрения» правого полушария мозга, которое, как уже говорилось, формирует собственный этический кодекс и обладает чрезвычайно гибкими мышлением и логикой, не связанными напрямую с текущими правилами и законами. Конечно, обладатели такого мышления в целом согласны с тем, что дважды два равно четырем, а параллельные прямые не пересекаются, но «под настроение» они вполне могут попробовать доказать и обратное. И даже при отрицательном результате их усилий вы имеете шанс получить несомненное удовольствие от хода мыслей таких «Лобачевских».*

*Чувство этих типов независимо в своих оценках, и такие люди способны оправдать самое непослушное и даже вызывающее поведение, если могут объяснить его искренним желанием узнать побольше об окружающем мире, а также преобразовать мир «для его же блага».*

*Главная направленность и мотив этой жизненной тактики ~ стремление к новизне и разнообразию впечатлений, поскольку именно активное восприятие внешнего мира является в данном случае источником энергии для человека.*

*Самые убийственные состояний для этого базового темперамента — однообразие и невозможность получения новых впечатлений, а также любых свежих результатов в ходе взаимодействия с миром.*

*Все сказанное означает, что такой человек от природы «экспериментатор», осознает он это или нет. «Экспериментатора» всегда привлекает ветер перемен, который он безошибочно ощущает и с готовностью чуткого флюгера поворачивается в направлении самых сильных порывов, по праву заслуживая тем самым соответствующий шуточный эпитет.*

*Интуитивные типы ENFP (Вдохновитель) и ENTP (Изобретатель) — «экспериментаторы» интуитивные, их влекут возможности и перспективы самого разного рода, за которыми они готовы путешествовать хоть на край света, лишь бы «не понижался градус», то есть новая возможность не уступала бы предыдущей по степени вызываемого интереса. Нередко именно интуитивные «экспериментаторы» оказываются в роли неформальных (интеллектуальных) лидеров, которые будоражат умы своего окружения и призывают нарушить спокойное и привычное течение дел ради нового эксперимента в целях научного или производственного прогресса.*

*Ощущающие «экспериментаторы» ESFP (Политик) и ESTP (Командир) предпочитают земные эксперименты с ощутимыми земными результатами. Здесь больше в ходу тяга к карьерным достижениям и любовным победам, а иногда и к масштабным историческим «экзерсисам» (наиболее яркие примеры таких деятелей — Петр I и В. Ульянов-Ленин).*

Заметим, что результаты «опытов» могут быть и отрицательными, но это вовсе не повергает «экспериментаторов» в необратимый шок и сонм страданий — для них куда важнее, чтобы каждая ситуация была прожита до конца, «на полную катушку», и в ней не оставалось и следа чего-то скрытого и непознанного. Здесь властвует стихия эксперимента и в полной мере работает правило «отрицательный результат — тоже результат», что дает возможность без промедления приступить к следующим опытам.

Конечно, не стоит ждать от «флюгеров» большого постоянства и верности. Они олицетворяют собой самый переменчивый («лабильный») *темперамента* самую гибкую *жизненную тактику*. Поведение этих людей более других отличается непредсказуемостью и «разбросанностью».

По сути, каждый «экспериментатор» по-настоящему верен лишь собственной ненасытности в получении новых впечатлений и результатов от своих жизненных опытов. Его интересы и настроения меняются постоянно, здесь не задерживаются надолго ни грусть, ни восторг, ни гнев, ни

жалость, что, впрочем, ничуть не говорит о слабости или неполноценности этих переживаний!

Тем не менее лучше быть готовым к тому, что «экспериментатор» может в любую минуту оставить вас «за бортом» без долгих реверансов и комментариев. Это объясняется, как правило, до обидного просто — вы не способны больше обеспечить приток свежих впечатлений и, таким образом, уже не можете вызвать к себе прежнего живого интереса. Но обижаться на «флюгера» совершенно бессмысленно. Ведь не приходит же вам в голову обижаться на ребенка за то, что он моментально забыл о подаренной вами игрушке, увидев на пороге нового гостя с подарком? К тому же всегда есть шанс вернуть расположение и интерес «экспериментатора», предложив ему новую захватывающую идею, открывающую неведомые горизонты, — более благодарного слушателя и инициативного сподвижника трудно найти!

При гипертрофированной выраженности симптомов данного *темперамента* человек, как правило, обнаруживает и симптомы «гиперкомпенсации». Они проявляются по-разному — в неожиданной педантичности или нетерпимости в вопросах, не требующих, по сути, большого внимания; в неоправданном поддержании возведенного в культ индивидуального беспорядка (очень характерно для ENFP); в чрезмерной привязанности к малопримечательному со стороны супругу. Подобные «странные» привязанности

служат своеобразным якорем, символизируя собою «островок стабильности» в переменчивом и зыбком океане жизни для чересчур утомленного путника.

В здоровом проявлении «экспериментаторы» обычно открыты и непосредственны в общении, обладают свежим, незашоренным взглядом на мир и нередко сохраняют свою живость и ясный ум до глубокой старости, давая фору молодым в любознательности, инициативности и искренней жажде перемен.

### **«Взрослый» + «Родитель» = «Инструктор», или Поговорим о правилах дорожного движения**

Наш паровоз, вперед лети!

*Неизвестный автор*

Я могла бы побежать за поворот, Я могла бы, только гордость не дзет.

*М. Танич, И. Шаферэн*

Оставшиеся четыре *экстравертных типа* — **ENFJ (Лицедей), ESFJ (Активист), ENTJ (Предприниматель), ESTJ (Менеджер)** — демонстрируют совсем другую *жизненную тактику*, поскольку на смену «Ребенку» в качестве сильнейшей функции выходит «Взрослый».

Будучи *экстравертами (В)*, эти люди больше склонны к *суждению (J)*, чем к *восприятию (<P)*. Ведущая роль здесь принадлежит левому полушарию мозга, и сильнейшей функцией в этом случае является «взрослая» *рациональная функция мышления (Т)* или *чувства (F)*

На смену активному экспериментаторству приходит четкое жизненное планирование, без которого для представителей данного *темперамента* невозможно «дыхание полной грудью» — эти люди заряжаются энергией лишь при последовательном движении к внешней цели.

Главное чаяние людей описываемого типа — стремление к достижению целей и «игре по правилам», и важнейшим мотивом данной *жизненной тактики* является уяснение уже существующих или установление собственных четких правил игры и следование принятому «регламенту» со всей возможной ответственностью. Достижение намеченных целей для людей этого типа всегда находится в соответствии со сводом писаных и неписаных законов, принятых *иа* данный момент в их кругу и обществе в целом.

Образно выражаясь, в этом случае мы имеем дело с «инструктором правил дорожного движения» — человек прекрасно чувствует себя в езде по шоссе нужного направления с четкой разметкой и развешанными дорожными

знаками. Правила, которые он с удовольствием соблюдает, должны быть одинаковы для всех, сам «инструктор» знает их наизусть и не устает напоминать вам о них каждый раз, когда вы совершаете или потенциально готовы к «правонарушению».

Самым невыносимым для этого *базового темперамента* является «бездорожье», то есть отсутствие четких ориентиров и проложенных трасс, ведущих к намеченным целям {желательно со светофорами на перекрестках}. В условиях «бездорожья» любой «инструктор» теряется сам и утрачивает свою ведущую и организующую роль машиниста

ведомого им коллектива. Поэтому в особых случаях, в целях восстановления статус-кво, эти типы способны организовать ударную прокладку «узкоколейки» даже в пустыне или дремучем лесу — в буквальном и переносном смысле этого слова.

Напротив, в условиях заранее оговоренной и регламентированной деятельности «инструкторы» чувствуют себя уверенно и адекватно — они активны и организованны, целеустремленны и последовательны и способны успешно взять на себя руководящую роль со всей вытекающей ответственностью.

*Мыслительные типы ENTJ (Предприниматель) и ESTJ (Менеджер)* предпочитают играть по правилам деловой и финансовой выгоды и разумных технических рисков. Они хорошо ориентируются в технических нормативах, тарифах и тонкостях законодательств, имеющих непосредственное отношение к роду их деятельности, и прекрасно справляются с самыми сложными техническими проектами и бухгалтерскими отчетностями в условиях стабильной экономики.

*Чувствующие типы ENFJ (Лицедей) и ESFJ (Активист)* руководствуются в первую очередь этическими правилами игры — для них необычайно важно соблюдение норм приличия, что нередко выражается в подчеркнутой «ритуальности» и церемонности поведения этих людей. Их чувства в такой же степени ярки, в какой и регламентированны — такие люди не срываются с места по первому зову или порыву чувств.

Названные типы — мастера ритуалов и церемоний, они обладают несомненным талантом и считают своим долгом

поддерживать церемониальные отношения и проявлять «ритуальные» знаки внимания как по светлым, так и по грустным поводам. Так же пристрастно они подходят и к соблюдению подобных норм приличия по отношению к себе со стороны окружающих.

Не менее важным для *чувствующих* «инструкторов» является ваше уважение к общепринятым морально-нравственным ценностям. По этой причине самый быстрый способ испортить отношения с такими людьми состоит в откровенном пренебрежении их «церемониальными» ожиданиями и, напротив, своевременный подарок, уместные благодарности или извинения откроют светлый путь к их праведному сердцу.

*Жизненная тактика* всех «инструкторов» отличается прямолинейностью и достаточной предсказуемостью, пока цели и правила игры остаются неизменными.

Однако у людей этого *темперамента* есть отличительная особенность: при всей своей организованности и последовательности они могут стать поистине «взрывоопасными», если кто-то или что-то, преступив устоявшиеся правила, начинает препятствовать их планомерному продвижению к цели. Подобная ситуация для них сродни стоянию в пробке — в этом случае «инструкторы» могут проявлять поистине стальную жесткость к «нарушителю», который рискует быть просто сметенным с пути их «стального паровоза». Причем участь сия может постигнуть не только тех, кто действительно мешает движению, — раздражение и ярость «машиниста» обрушиваются и на головы тех, кто отказывается понимать и принимать смысл декларируемых им правил или просто не реагирует «нужным образом», то есть именно так, как того ожидает «инструктор».

Интересно, что в таких случаях проявления *чувствующих* типов могут выглядеть более чем нелицеприятными и резкими, вплоть до откровенной жестокости (всем известна

бесчеловечная требовательность режиссеров типа **ENFJ**, которые не терпят ни малейшего «непослушания» актеров и отклонений от заданного образа).

В то же время *мыслительные типы* в своем возмущении могут раздражаться такими яркими эмоциональными тирадами, что «мало не покажется» даже самому непробиваемому лодырю или изощренному ловкачу.

Симптомы «гиперкомпенсации» в случае избыточной выраженности этого *темперамента* проявляются в том, что человек становится крайне неустойчивым и нерешительным в выборе целей, поскольку пытается учесть и предусмотреть все и вся, призывая к такому же поведению всех остальных.

Самый яркий пример такого типа поведения — женщины с синдромом «безумных» матерей и тещ. опекая своих чад путем бесконечных инструкций на все случаи жизни сразу, они превращаются в поистине стихийное бедствие для объектов своей «заботы». В наиболее тяжелых случаях не спасает даже удаленность проживания, поскольку «инструкторские» звонки начинаются с раннего утра и заканчиваются лишь поздним вечером.

Кроме того, человек этого *темперамента* может проявлять болезненную навязчивость в контактах, особенно если он еще не вполне определился с важным для него решением и считает вас способным ему помочь. Таким путем «инструктор» также подспудно пытается разделить с вами возможную ответственность.

В обычных, мирных условиях «инструкторы» приятно выделяются своей обязательностью, собранностью, постоянством в мыслях и поступках, ответственным подходом к данным обещаниям и общей надежностью — как в отношениях с людьми, так и в выполнении намеченных планов.

### **«Родитель» + «Ребенок» = «философ», или Куда спешить в такую жару?**

Поскольку все равно невозможно сделать все, то можно не делать ничего.

*А. Кнышев*

Данная *жизненная тактика* представлена *интровертными (I) и воспринимающими (P) типами: INFP (Романтик), ISFP (Балагур), INTP (Теоретик) и ISTP (Прагматик)*

Если в ходе чтения этой книги вы выяснили, что в отношениях с внешним миром вашему сердцу ближе *восприятие*, а не *суждение*, а жизненную энергию вы предпочитаете черпать внутри себя, значит, ваше мироощущение и *базовый темперамент* ближе всего к «философскому», и один из описываемых в этом разделе типов — ваш.

Философский характер данного *темперамента* вполне соотносится с распределением ролей между основными функциями: на первом месте в структуре психики в этом случае стоит «Родитель», или *интровертная* функция, что является отличительной чертой всех *интровертных* типов. Для «философов» же характерно то, что их сильнейшая функция является *рациональной* (это *мышление* или *чувство*), а второй по силе выступает *иррациональная экстравертная* функция — *интуиция* или *ощущение*, именуемые нами «Ребенок».

Главенство «родительской» рациональной функции в сочетании с восприимчивым «Ребенком» формирует *жизненную тактику* «философа». Такой человек принимает жизнь как естественный природный процесс, существующий независимо от человеческих амбиций и желаний и интересный ровно в той мере, в какой интересно и познавательно, к примеру, наблюдение за сменой времен года. Конечно, интенсивность и краски листопада год от года меняются, как неповторимо и буйство весеннего цветения, сила зимнего снегопада или летней жары, и вы вольны участвовать в этом процессе в той мере, в какой пожелаете — от пассивного созерцания красот природы до активной настройки на естественные биологические ритмы, что может, к примеру, выражаться в регулярных занятиях сезонными видами спорта. Но ваше участие никогда не изменит главного — жизнь всегда будет течь по своим собственным законам, и человек их изменить не в силах! Следовательно, стоит ли так уж рваться из кожи вон, стремясь получить то, что и так придет к вам рано или поздно, или, напротив, пытаться достичь того, чего не дано достичь никогда?! Таков основной аспект *жизненной тактики* «философа».

Вместо позиции активного исследования мира, свойственного «экспериментатору», и принципов четкого жизненного планирования, характерных для «инструктора», в этом случае мы наблюдаем *жизненную тактику* мягкого и пластичного (так и хочется сказать — ленивого) приспособления к окружающим условиям и обстоятельствам.

Более того, нередко оказывается так, что самой ситуации приходится приспособливаться к нуждам и интересам «философа», и он словно демонстрирует всем мудрость старой приталики: «Ничего ни у кого не просите — сами придут и все дадут».

Главный стимул представителя этого *базового темперамента* состоит в тонкой, практически музыкальной настройке на те ритмы и условия окружающей его жизненной обстановки, которые больше всего совпадают с его личными ритмами и чаяниями, — отсюда и кажущаяся легкость в достижении им желаемого.

Действительно, со стороны может показаться непостижимым — как такой «ленивец» умеет оказаться именно там, где его любят, ждут и готовы примириться со всеми его «милыми» недостатками и «невинными» шалостями.

Разгадка же кроется в том, что благодаря сильнейшей «родительской» функции *мышления* или *чувства* «философ» изначально здраво осмысливает и оценивает свои и чужие мотивы и возможности, а потому берется только за посильные проекты, в осуществлении которых чувствует себя наиболее естественно и комфортно.

Основная направленность этой *жизненной тактики* — это стремление жить, не напрягаясь понапрасну; ненавязчиво брать от жизни то, что можно взять, не прибегая к слишком большим затратам — как духовным, так и физическим.

По большому счету, «философа» ничто не может глубинно удивить, расстроить или обрадовать — его «Родитель» подспудно уже знает все об этом мире. И максимум, что можно сделать, чтобы хоть немного улучшить свою и чужую жизнь, по мнению «философа», — это уловить здравый смысл, заложенный Создателем при сотворении этого мира, и следовать ему по возможности более чутко.

Поскольку же человечество в своем подавляющем большинстве вовсе не «страдает» такой врожденной потребностью, то для *базового темперамента* «философа» характерно также *стремление к грусти* как способу почерпнуть энергию в своих внутренних размышлениях и оценках.

Обычно эти внутренние монологи приводят «философа» к мысли о том, что «все новое — это хорошо забытое старое», а «изучение истории учит только тому, что история никого ничему не учит». Подобные неутешительные итоги раздумий нередко подтверждаются для философа еще и тем, что люди, увы, не спешат почерпнуть и толику его личной мудрости.

*Мыслительные типы INTP (Теоретик) и ISTP (Прагматик)*, как правило, обладают независимым и гибким мышлением и склонностью к интеллектуальным импровизациям (особенно характерно для **Теоретика**). Эти люди обладают хорошим видением причинно-следственных и структурных связей, они редко ошибаются в своих научных прогнозах и деловых оценках. Вряд ли они станут «рвать жилы» для участия даже в самом амбициозном и многообещающем проекте, если этот проект отличается преувеличенно жесткими или зарегулированными отношениями. В излишне жестких условиях «философы» стараются не брать на себя высоких обязательств — какими бы щедрыми авансами их ни пытались завлечь — и предпочитают оставаться на вторых ролях, довольствуясь регулярными выплатами и премиями, которые, впрочем, не должны опускаться ниже приемлемого для них уровня. В ситуации, более свободной и располагающей к приятному общению и обмену мнениями, эти типы могут проявлять личную предприимчивость и инициативность, но вряд ли нарушат или посягнут на общий стиль работы команды.

*Чувствующие типы INFP (Романтик) и ISFP (Балагур)*,

кажется, знают все о людях и их слабостях и способны выстроить плодотворные и взаимовыгодные отношения с кем угодно, если это нужно лично им или общему делу. Это конформисты, в самом хорошем смысле этого слова, — они действительно принимают людей такими, какие они есть, и не будут попусту ожидать, а тем более требовать от вас невозможного. Интересно, что при всем своем романтизме и душевности такие люди нередко делают очень неплохую карьеру — к примеру, в банковской или страховой сфере, не говоря уже о сфере продаж, где, как известно, важно не столько знание текущих цен и кредитных ставок, сколько «умение работать с людьми».

«Философ» не является заложником движения к намеченной цели, как «инструктор», или стремления к разнообразию впечатлений, как «экспериментатор». Представители описываемого *базового темперамента* становятся жертвами своей врожденной «психологической музыкальности». Уловив однажды удобные для них ритм и тональность, настроившись на них, такие люди предпочитают не нарушать достигнутой гармонии до тех пор, пока она не прервется кем-то или чем-то извне.

Самое невыносимое для «философа» — это резкий диссонанс между его философскими ожиданиями и «грубым» вторжением внешних обстоятельств, к которым он уже не в состоянии приспособиться в силу слишком явного расхождения «тональностей». Это означает, что его вторая по силе, *экстравертная*, функция начинает «захлебываться» от избытка разноречивой информации, которая для «музыкального слуха» такого человека сродни ужасающей какофонии, и даже *иррациональность* механизма его взаимодействия с внешним миром уже не в состоянии помочь ему в восприятии критического для него объема данных. В таких случаях «философ» всегда найдет способ выйти из ситуации — как говорится, найдется и убедительная причина, и подходящий повод.

Подобная *жизненная тактика* нередко трактуется окружающими, тем более обладающими другим видом *темперамента*, как необъяснимая пассивность, непростительная «ленца» или, паче того, сознательный уход от ответственности. Однако

эти упреки могут быть справедливыми лишь в случаях «гиперкомпенсации», когда человек, пытаясь достичь полной гармонии с окружающей реальностью, начинает вести себя как музыкальный сноб, требующий «дистиллированной» чистоты звучания и не терпящий ни малейшего отступления от милых его сердцу канонов.

В подобных случаях врожденная мудрость «философа» и его склонность к здоровому компромиссу оборачиваются поразительным упрямством и изоцированной демагогией в отстаивании собственного «права на диван». Удобно возлежа, человек начинает вещать и философствовать, ничего не предпринимая по существу.

Ситуация становится особенной неприятной, когда такой ленивец, практически не поднимаясь со своей «печи», начинает откровенно паразитировать на близких ему людях, да еще и с попутной критикой в их адрес.

В здоровом проявлении представители «философского» *темперамента* демонстрируют активную любознательность по интересующим их вопросам, завидную гибкость в действиях, умение налаживать отношения с людьми и добиваться большого малыми средствами.

«Философы» обладают талантом радоваться простым вещам и ценить то, что уже предложила им жизнь. Тем самым им удается создавать вокруг себя атмосферу, удивительно располагающую к уюту и приятному отдыху, в которой любой человек может отвлечься от суеты мирской, подумать или поговорить о вечном.

### **«Родитель» + «Взрослый» = «Консерватор», или Душа педанта нежна и глубока**

Улучшение чего-то к одном месте возможно только за счет ухудшения чего-то в другом.

*А Кнышев*

Лучшее — враг хорошего.

*Поговорка*

Последняя разновидность *жизненной тактики* представлена интровертными (I) и судящими (J) типами: **INFJ (Духовник), ISFJ (Опекун), INTJ (Отшельник) и ISTJ (Цензор).**

Как и в случае предыдущего *базового темперамента*, сильнейшая функция этих типов является *интровертной*, или «родительской». Однако этот «Родитель», в отличие от предыдущего, *иррационален* и обеспечивает глубинное *восприятие* чрезвычайно насыщенных процессов, что происходят во внутреннем мире этих людей, — путем *интуиции* (N) или *ощущения* (S) Как следствие, вторая по силе функция *экстравертна* и *рациональна* — это «Взрослый», помогающий выстроить отношения с внешним миром с позиций четко оговоренных правил, которые, по мнению представителей этого *базового темперамента*, должны меняться как можно реже.

Основной мотив данной *жизненной тактики* — это стремление к порядку и стабильности, что является для этих людей синонимом благополучия, при котором, по их мнению, каждый мог бы спокойно жить и заниматься своим

делом.

Люди названных типов — прирожденные консерваторы и педанты, однако природа их ярого внешнего консерватизма может показаться отчасти неожиданной. Их любовь к порядку и верность устоям объясняется вовсе не тем, что они искренне, безоговорочно разделяют сложившиеся традиции. Как говорится, отнюдь! Принятый порядок вещей может и не вызывать полного согласия, а тем паче бурного восторга «консерватора». Однако надежная «вселенская устаканенность» служит такому человеку подобием защитного панциря, способным укрыть его от резких перепадов «внешнего климата» и создающим благоприятные условия для той интенсивной внутренней жизни, что является основным источником энергии у представителей этого *темперамента*.

Другими словами, в глубине души эти люди стремятся раз и навсегда определиться в своих отношениях с внешним миром, заключив с ним своего рода «пакт о ненападении». Характер этого пакта определяется «взрослой» *экстравертной* функцией — это *мышление* (Т) или *чувство* (F), которые формируют свод правил, регулирующих взаимоотношения такого человека с окружающей действительностью.

Согласно подобному воображаемому контракту, «консерватор» готов принять на себя строгие обязательства по ряду пунктов, но взамен хочет получить от мира право на «личную жизнь», которая, как известно, неприкосновенна.

*Интуитивные типы INFJ (Духовник) и INTJ (Отшельник)* особенно нуждаются в надежном укрытии, поскольку их сильнейшая функция *интровертной интуиции* требует немалой сосредоточенности, даже некоторого самоотречения в пользу напряженной внутренней работы, которая с лихвой вознаграждает этих «добровольных заточенцев» богатством и разнообразием внутренних образов.

Такие люди — прирожденные «путешественники во времени», они часто выделяются своей отрешенностью от окружающих реалий, бурлящих вокруг них событий, а в отдельных, ярко выраженных случаях зарабатывают характеристику людей «не от мира сего». Даже когда взаимодействие с внешним миром осуществляется с помощью функции *экстравертного чувства (Духовник)*, для человека характерна некоторая официальность в общении. Он не очень любит раскрываться сам и не приветствует излишнюю эмоциональную раскованность, а тем более назойливый интерес к себе со стороны других. «Чрезмерная живость» (а порою просто коммуникабельность) окружающих трактуется им как недостаток такта, а то и откровенная невоспитанность или распущенность. Если же вы хотите искренне исповедаться, то, по мнению **Духовника**, необходимо соблюсти полную интимность и лучше всего совершить это в назначенном месте, в назначенный час, перед «уполномоченным» для подобных мероприятий лицом, а не делать свои откровения достоянием случайной публики или, не дай бог, широкой общественности.

Вообще публичные «душевные стриптизы» или активные вмешательства в личную жизнь человека, даже с самой благой целью, могут вызвать у **Духовника** жесткое осуждение вместо ожидаемых сочувствия, жалости или стремления помочь.

Что уж говорить об **Отшельнике**, который имеет в качестве «Взрослого» функцию *экстравертного мышления?! Он вообще предпочитает общаться с книгами и природой.*

включая братьев наших меньших, объясняя свой выбор просто: «Чем больше узнаешь людей, тем больше любишь собак». Этот тип гораздо уютнее чувствует себя в палатке в

густом лесу или посереде океана на плоту, нежели в городской квартире со всеми удобствами среди вездесущих и шумных соседей.

*Ощущающие типы ISFJ (Опекун) и ISTJ (Цензор)* не сколько ближе к земным реалиям, могут даже проявлять неплохую практическую хватку, однако им тоже присуща потребность в уединении и периодическом отстранении от бурного внешнего мира.

Такие люди обычно единожды выбирают подходящую для себя сферу материальной деятельности и предпочитают с дальнейшим «не распыляться», служа верой и правдой избранному пути, рассчитывая на вполне заслуженные дивиденды и почести.

**Опекун**, как правило, обладает замечательными кулинарными и целительскими способностями, а также художественными и прикладными талантами. Обычно этот тип проявляет редкую самоотверженность в семейных и дружеских отношениях, не требуя громких благодарностей за все свои хлопоты. Но будьте осторожны — он не потерпит и откровенной неблагодарности или пренебрежения, тем более если они высказаны публично!

**Цензор** являет собой пример великолепного технического специалиста, а также «верного стража» установленных правил, включая четкий распорядок дня, при котором утренний подъем и вечерний отход ко сну происходят в одно и то же время суток. Нередко именно **Цензоры** совершают потрясающее своей неуклонностью восхождение к вершинам служебной лестницы, особенно в недрах государственного аппарата или в устоявшихся жестких структурах бизнеса, где требуются исключительная надежность и верность избранному делу или компании.

В любом случае, определившись однажды в регламенте своих отношений с внешним миром, «консерватор» вряд ли захочет, чтобы этот регламент подвергался бесконечным пересмотрам, ревизиям и «обогащался» нововведениями.

Самое убийственное для данного *базового темперамента* — это анархия в любом ее проявлении, от кого бы она ни исходила — от правителей государства или членов собственной семьи. Именно «консерваторы» чаще других оказываются приверженцами жесткой авторитарной власти, которая, по их мнению, только благоприятствует укреплению экономики, социальных отношений и стабильности общества в целом, включая благополучие отдельной семьи и каждого человека.

Представители данной *жизненной тактики* готовы со всей педантичностью подчиняться той власти, которая неукоснительно соблюдает установленные правила, являясь «суровой, но справедливой». При необходимости они готовы представлять такую власть лично (особенно характерно для **Цензора**).

В любом случае «консерваторы» искренне радуются, когда их примеру и идеалам следует большинство окружающих. Конечно, такис елей льется на душу педанта не часто — мы уже знаем, что люди других *базовых темпераментов* демонстрируют принципиально иные *жизненные тактики*! Не видя вокруг соратников и единомышленников, «консерватор» предпочитает замкнуться в рамках личного свода правил, какие бы иронические оценки и комментарии ни раздавались по этому поводу со стороны.

Симптомы «гиперкомпенсации» для этого *базового темперамента* заключаются в характерном негативизме — настойчивом, подчас весьма громком отрицании

большинства правил и ограничений как не имеющих ценности и смысла, а потому бесполезных в своей основе.

Человек может быть склонен к длинным, бесплодным рассуждениям о бессмысленности «всего сущего». Вообще его размышления вслух дышат «вселенским пессимизмом» и душевным надломом. Он словно радуется плохим новостям, которые расценивает как подтверждение своей горестной идеи о том, что порядка в этом мире нет и быть не может.

В нормальных условиях «консерваторы» отличаются спокойствием и основательностью, искренним почтением к признанным авторитетам и неподдельным уважением к старшим по возрасту, званию или должности. Они скрупулезно методичны, трудолюбивы и надежны, и вряд ли вы найдете лучшего исполнителя для своих великих планов. Впрочем, не следует забывать, что уважение любого «консерватора» еще нужно заслужить, а кроме того, «консерваторы» вполне способны при желании или необходимости разрабатывать и осуществлять глобальные жизненные проекты самостоятельно.

## Глава пятая

### Жизненные стратегии психологических типов, или Как подружиться с собственной судьбой

Воля судьбы такова, что присуща всем тварям разумность

*Эмпедокл*

Все жалуются на свою память, но никто не жалуется на свой ум.

*Ф Ларошфуко*

Мы ознакомились с *темпераментной* стороной нашей природы — той, что менее всего подвластна разуму и ярче всего проявляет себя в повседневной жизни.

Теперь приступим к рассмотрению того, что имеет к разуму самое непосредственное отношение, а именно к *базовой идеологии* типов и присущей им *жизненной стратегии*. Другими словами, используя те же законы «психологической математики», что были применены в случае *жизненных тактик*, мы рискнем вычислить «формулу судьбы» каждого типа — со всеми ее потенциальными достижениями — «счастьем» и возможными провалами — «несчастьем».

Более того, мы предложим пять простых правил, единых для представителей всех *базовых идеологий* и призванных помочь человеку в его «личных» отношениях с судьбой, опираясь на его личный разум.

Как уже говорилось, в основе *базовой идеологии* психологического типа лежат его функциональные предпочтения, и в первую очередь это касается *рациональных* функций «оси ума» — *мышления (Т)* и *чувства (Ф)*, которые мы примем за основные составляющие «формулы судьбы». Именно эти функции отвечают за принятие человеком решений, а значит, за его жизненные выборы, из которых и складывается человеческая судьба.

Внэчле рассмотрим *базовые идеологии мыслительных (Т) типов* — законы «психологической математики» здесь наиболее просты и очевидны, поскольку учитывают именно функциональные предпочтения человека, включающие сферы его интересов (функция сбора информации) и характер принимаемых решений (функция принятия решений).

## **Мышление + Интуиция = Поиск Истины, или Сага об анализаторах**

Моя беда: никто не задает мне вопросов, на которые у меня есть ответы!

Жизнь мыслящего человека — это пожизненное умозаключение

*А. Кнышев*

Данная базовая идеология объединяет четыре психологических типа — это *интуитивные (N) и мыслительные (Т) типы: ENTP (Изобретатель), INTP (Теоретик), ENTJ (Предприниматель), INTJ (Отшельник)*.

Сбор информации эти люди производят *интуитивным* путем, их интересы отличаются интеллектуальным «полетом», разнообразием и отсутствием явных связей с их образованием и профессией. Образно говоря, глаза и мысли этих типов гораздо чаще обращены к звездам, книгам, Интернету, нежели к тому, что находится в непосредственной близости, «под ногами».

Конечно, в области своей основной специальности такие типы тоже проявляют, как правило, прекрасную осведомленность, но отличительным их признаком является как раз *широта познаний в самых разных областях*, им по-настоящему интересно знать «все обо всем».

Способ обработки информации и принятия решения в данном случае *мыслительный*. Это означает, что человек стремится к бесстрастному осмыслению и анализу ситуации, предпочитая принимать решения на основании логических выводов и умозаключений, а не возникающих чувств или эмоциональных оценок. Можно смело сказать, что голова такого человека подобна мощному компьютерному процессору — она способна «загружать», без особого напряжения хранить и обрабатывать потрясающие объемы самой разнородной информации, предоставляя вашему вниманию «на выходе» абсолютно независимые, непредвзятые результаты и выводы! По этой причине представители данной *базовой идеологии* заслуживают определения «**анализатор**».

**Анализаторы** — это люди, которые анализируют все и всюду, и можно смело сказать, что любой *анализатор* — это человек, «беременный умом».

*Интуиция (N) как состояние души, в сочетании с мышлением (Т), на которое настроен их ум, дают непреходящую потребность мыслить и анализировать, которая, впрочем, не всегда осознается человеком. Это «космические умники», то есть прирожденные мыслители, теоретики и стратеги. Их призвание — изучать прошлое, предугадывать и осмысливать будущее, намечать перспективы и новые направления развития.*

Основа *жизненной стратегии анализаторов* состоит в стремлении к интеллектуальной деятельности, в ходе которой они «добывают» для человечества новые знания, а также помогают использовать уже имеющийся интеллектуальный багаж человечества.

Явный признак принадлежности человека к одному из указанных типов — его склонность и умение оперировать большими объемами информации, сравнивать и сопоставлять одно с другим, выстраивать структуры и выдвигать гипотезы. *Анализаторов* отличает тяга к созданию новых теорий: человек, словно играючи, складывает мозаику из имеющихся фактов, а существование недостающих «фрагментов» и доказательств «предугадывает», отыскивая их в прошлом или будущем.

Истинным творческим удовольствием для любого анализатора является процесс вынашивания и рождения логических заключений и прогнозов — таким образом этот человек разрешается от «бремени ума» и приближается к ощущению личного счастья, предначертанного ему судьбой. «Счастье» *анализатора* состоит в интеллектуальных усилиях, приближающих его к познанию Ее Величества Истины или Правды в их общефилософском смысле, но особенно — в областях конкретных знаний. Это счастье ученого, исследователя и первооткрывателя, а также счастье просветителя, помогающего людям в использовании знаний на пользу личного и глобального прогресса.

Когда врожденная потребность непрерывно мыслить осуществляется человеком сознательно, она дает впечатляющие результаты: многомерный анализ ситуации, объективные выводы, научные теории, точные прогнозы, неожиданные и порой парадоксальные заключения, которые подтверждаются временем («Гений — парадоксов друг»!) — никто не сделает это лучше *анализатора*. Именно за эту впечатляющую «продукцию» мир готов платить соответствующую цену — как в денежном эквиваленте, так и в форме общественного признания.

Среди знаменитых ученых и исследователей, оставивших яркий след в развитии науки, наблюдается самый

большой процент представителей данной *жизненной стратегии*, а сегодня они пополняют ряды аналитиков, маркетологов, специалистов в области финансов и логистики. Неудивительно, что зачинателями компьютерного бума, а впоследствии основными двигателями прогресса в этой области (включая Интернет) тоже стали *анализаторы* — по сути, созданная ими компьютерная реальность более всего соответствует мироощущению и идеологии этих типов. Подобно тому как в современном высокотехнологичном мире с помощью мировой компьютерной сети можно найти ответ практически на любой вопрос, так и *анализатор* способен дать вам любую справку. Более того, этот человек будет искренне рад проявленной вами любознательности. Если он не готов удовлетворить ваше любопытство немедленно, но вопрос ему интересен, можете быть уверены: спустя некоторое время вы получите исчерпывающий ответ, даже если сами уже забыли думать об этом!

Что же является потенциальным «несчастьем» для представителей этой *базовой идеологии*!

## **Основные проблемы**

Аналитический интеллект любого *анализатора* — в потенциале и его величии, и его проклятие, в зависимости от того, как он этим природным даром распорядится. Дело в том, что *анализатор* не может не думать. Этот человек энергетически заряжен на

непрерывный мыслительный процесс, и его *жизненная стратегия* направлена на то, чтобы разрешиться от этого «бремени ума» путем поиска жизненной правды или научной истины. Как следствие, такие люди чаще других зарабатывают себе имидж неутомимых правдоискателей или борцов за истину с жизненным кредо «Истина превыше всего» или «Платон мне друг, но истина дороже». Не самым приятным следствием данной *базовой идеологии* является склонность к критике всего того, что, по мнению *анализатора*, не соответствует истине. Порой *анализатор* грешит огульным критиканством всего и вся под лозунгом «Нет в мире совершенства!».

При этом сам *диализатор* выступает в качестве представителя Истины в последней инстанции. Он склонен упрекать, а порой и громко обличать человечество в невежестве, отсутствии любознательности и каких-либо интересов, кроме «шкурных», а также недостатке скрупулезности, внимательности и общем невысоком интеллектуальном уровне.

Последнее обстоятельство нередко становится причиной серьезных нервных фрустраций и соматических расстройств, характерных для этих типов. Человек серьезно страдает, находя все меньше общих интересов, да и вообще точек соприкосновения с окружающими его людьми и миром в целом.

Другой сопутствующий симптом *анализаторов* —склонность к интеллектуальному, жесткому юмору, когда «не весело, а метко, даже хлестко». Человек словно стремится обнажить все то, что скрывается под налетом «пустых» приличий и условностей. Нередко такой юмор граничит с безжалостным, едким сарказмом, абсолютно без оглядки на чувства окружающих, даже если это самые близкие и любимые люди.

Вообще, если вы — *анализатор*, неплохо сознавать, что где-то внутри вас сидит своего рода —почтальон Печкин», «вредный человечек^, для которого служение некой Истине (это могут быть и почтовые инструкции) становится вопросом жизненной важности гораздо чаще, чем для других людей. А это может их, мягко говоря, немало удивлять.

Нестабильное, по мнению окружающих, поведение *анализатора* объясняется тем, что данная *базовая идеология* предполагает ослабление в психике человека функций *ощущения и чувства*.

Как следствие, *анализатору* энергетически трудно быть «здесь и сейчас», отслеживать *текущие* нужды и настроения окружающих, а также давать эмоциональные оценки происходящему и выстраивать отношения с людьми. *Анализатор* способен великолепно *оценить людей*, но — в *отвлеченном процессе умственного анализа*, когда люди выступают для него в качестве составных элементов какой-либо ситуации.

Если же дело касается реальных живых персонажей, с которыми нужно непосредственно общаться, реагировать на их поступки и принимать конкретные решения по поводу их проблем и требований, то *анализатор* теряется. Он склонен проявлять то излишний идеализм и доверчивость, то чрезмерную подозрительность (до мнительности) и нигилизм.

В итоге «маятник» поведенческих реакций *анализатора* колеблется от излишней мягкости и преувеличенной вежливости до неоправданной резкости и неожиданной для всех жесткости.

Нередко последний вариант поведения является следствием слишком затянувшейся «полосы долготерпения», когда обрадованные и наиболее ловкие сослуживцы или члены семьи удобно устраиваются на шее *анализатора*, болтая ножками. Порой на этой «хрупкой шее» с удовольствием располагается большинство окружающих людей, искренне полагающих, что «молчание — знак согласия».

Рано или поздно «космический умник» возмущенно «взбрыкивает» и берет реванш за свое долготерпение, ставя на место зарвавшихся коллег или родственников. Однако далеко не всегда ему удается соблюсти адекватные формы своего протеста, что вызывает волну новых обид — л недоразумений.

Трудности в повседневном человеческом общении, характерные для *анализаторов*, проявляются по-разному, в зависимости от *базовых темпераментов*.

Для *экстравертов*, переполненных жадой общения, будь то **Экспериментатор (ENTP)** или **Инструктор (ENTJ)**, характерно активное стремление поделиться с миром уже известным, а еще лучше — добытым собственным трудом «кусочком Истины»: ведь истина, по мнению такого человека, является достоянием всего человечества!

Увы, в своем искреннем порыве разделить с окружающими добытый «клад», такой *анализатор* порою кажется потенциальным компаньонам нелепым (до невоспитанности) выскочкой или многословным занудой, назойливо объясняющим вполне ясные или просто малоинтересные на данный момент вещи. И если на момент его озарений и

благотворительных лекций вы куда-то торопитесь или же коротаете время в дороге за интересным чтением, вам приходится отделяться от активного «всезнайки» всеми возможными способами, говоря про себя в сердцах: «Если ты такой умный, отчего ж тогда такой бедный?!»

Для *интровертов* — **Философа (INTP)** и **Консерватора (INTJ)** — характерно возведение своеобразного барьера между собой и чересчур переменчивым, суетным внешним миром. Такие люди отдают предпочтение профессии или хобби, наименее сопряженным с повседневным общением. *Анализаторы-интроверты* чаще других уходят в горы, море или в науку, выбирая в собеседники природу, технику или математические формулы, которые «не предают», а если и выкажут «козью морду», то «сам виноват — допустил ошибку».

Как следствие, настоящим «минным полем» для любого *анализатора* является область чувств — здесь в полной мере проявляется его оторванность от реальной жизни. Все то же стремление к «моменту истины» — на этот раз в чувствах — выливается в крайний идеализм, то есть желание и потребность найти или создать жизненное соответствие некоему умозрительному идеалу. Эталоном для *анализатора* обычно служит подсознательная модель «идеальных» человеческих отношений, в поисках которых он готов, образно говоря, обойти весь шар земной. Однако эта страстная готовность часто оборачивается нулевым, а то и отрицательным результатом. Закавыка в том, что мощный мыслительно-аналитический аппарат *анализатора* постоянно в действии и непрестанно «тестирует» все происходящее, в том числе и поведение потенциальных кандидатов в спутники жизни. Он внимательно изучает поступки другого человека, его скрытые и явные желания, даже мысли — ведь *интуиция анализатора* все это способна уловить!

Естественно, несоответствия воображаемому эталону очень быстро находят. А поскольку планка требований у такого человека, как правило, завышена (иногда

непомерно), то нередко его жизнь превращается в гонку за ускользающей мишенью или бесконечный путь к линии горизон-

та. Правда, некоторые *анализаторы* вообще никуда «не ходят» (характерно для *интровертов*). Такие «космические умники» анализируют жизнь на предмет чувств, не поднимаясь с дивана, и приходят к выводу, что достойные кандидатуры на воплощение «великой» мечты вряд ли найдутся. А посему лучше не нарушать гармонию любимого образа обременительными попытками примирения мечты с реальностью — лучше уж оставить свою Галатею в воображении, на сверкающем постаменте, не захватанном грязными пальцами серой действительности!

Несмотря *на* всю свою логичность и аналитический склад ума, а во многом как раз из-за этих качеств, представители данной *жизненной стратегии* демонстрируют весьма невысокое стремление к решению практических задач и принятию ответственных решений.

По сути дела, к каждой возникающей проблеме или ситуации *анализатор* проявляет в первую очередь научно-исследовательский подход — именно скрупулезное изучение и осмысление происходящего является наиболее естественной реакцией для такого типа. Оптимальное заключение для *анализатора* — то, при котором ничто не забыто и все учтено, а потому принятые после долгих раздумий «взвешенные» решения нередко оказываются слишком запоздалыми — как известно, «дорога ложка к обеду»!

Иногда подобным образом *анализатор* упускает не только предоставляемые ему судьбой возможности, но и всю собственную жизнь, — увлеченный личной виртуальной реальностью, он, как никто другой, склонен подменять жизнь своими рассуждениями о ней.

Варианты «гиперкомпенсации» проявляются в том, что устав от собственной нерешительности и бездействия, *анализатор* внезапно начинает действовать... в самый неподходящий для этого момент или принимает поспешное (и далеко не оптимальное!) решение в важнейшем для себя вопросе — например, выбирая спутника жизни.

Ослабление функции *ощущения* затрудняет для *анализаторов* получение полноценных физических впечатлений от самого жизненного процесса — им не хватает то-

го, что называется «вкусом к жизни», полнотой и радостью бытия. Чаше других людей *анализаторы* ощущают физическую усталость и недомогание, они всегда слегка утомлены, нередко внешне бледны и вялы. Возможно, в этом кроется причина тяги некоторых *анализаторов* к профессиям и увлечениям, богатым острыми ощущениями — они будто стремятся восполнить то, что недодала им природа.

Итак, подведем краткие итоги: главное для *анализатора* — это всеобъемлющий анализ ситуации и заключение, максимально приближенное к истине, а также соответствующие оптимальные решения и правильные действия.

Представители данной *базовой идеологии* изначально убеждены, что миром правит интеллект. Визитная карточка *анализатора* — это *ум и дальновидность*, то есть для него важно, чтобы именно эти его качества были оценены окружающими.

Что же можно посоветовать представителям данной *базовой идеологии* для приближения и укрепления предначертанного им счастья?

## Основные рекомендации

Представитель *базовой* **NT**-идеологии сможет жить в мире с самим собой и добьется желаемого при соблюдении следующих правил.

### Правило первое и najważнейшее:

**не уподобляйте себя Богу!**

Другими словами, не возводите свою врожденную *базовую идеологию* в ранг непогрешимой религии, в которой есть ответы на все жизненные вопросы и проблемы. Не все в этой жизни можно измерить с точки зрения количества и качества интеллекта, и далеко не все происходящее поддается бесстрастному «компьютерному» анализу.

Анализируя, не пытайтесь «объять необъятное» — вы обычный человек и способны анализировать лишь в пре-

делах известной вам на тот или иной момент реальности. Учесть абсолютно все невозможно (*все* известно лишь Богу), а потому

### Правило второе:

**полезно определиться с системой приоритетов —**

**какая степень достоверности ваших выводов**

**в каких случаях требуется.**

Можно выстроить систему *внутренних ограничителей* (красных семафоров) на путях возможного *ненужного* перенапряжения, симптомы которого примерно таковы: вас все чаще посещает ощущение нездоровой усталости (усталость должна быть приятной) и все реже посещает ощущение удовольствия от любимого мыслительного процесса. Вместо этого вы чувствуете себя «загнанной лошадкой».

Наличие подобных симптомов свидетельствует о том, что в вас засела излишняя боязнь выдать неверное заключение или сделать недостаточно красивый ход, и вы перенапрягаетесь гораздо больше, чем нужно в данном вопросе, в данном месте и в данный момент. Основной совет в этом случае: постарайтесь отвлечься, расслабиться, отдохнуть и подумать о вечном («Откупори шампанского бутылку // Иль перечти «Женитьбу Фигаро»»).

Лишь после этого попробуйте взглянуть на терзающую вас проблему. Быть может, теперь она не покажется столь принципиальной, и ее благополучное разрешение не потребует от вас такого болезненного напряжения и поистине титанических усилий.

«Take it easy!» — как говорят англичане («Не принимай близко к сердцу!»).

Освоить методику *внешнего ограничения* возможного ненужного перенапряжения достаточно просто, если призвать на помощь собственную *базовую идеологию*. Прежде чем заняться привычным и любимым процессом интуитивного освоения и логического осмысления реальности, *проанализируйте* — что, кому и с какой целью вы собираетесь анализировать.

Если себе и для удовольствия — анализируйте на здоровье, но не ждите за это денег и благодарности, поскольку миру от вашего удовольствия в данном случае ничего не достанется. Если же вы решили выйти со своим даром во внешний мир — а он этого ждет, поскольку ему нужна ваша светлая головушка, — не лишним будет оговорить вопрос цены. Ведь чем бы вы ни занялись в этом случае: научными изысканиями, маркетинговыми исследованиями, системным анализом, финансовой политикой предприятия, медицинской практикой, написанием популярных книг по типологии и т. п., — все это имеет свою цену, и мир готов ее заплатить. Эта цена и должна определять качество ваших выводов и прогнозов.

Однако нередко возникает характерная для *анализатора ситуация*: он находит цену достаточно высокой и считает, что качество прогноза должно быть соответствующим. Совершенно верно — оно должно быть соответствующим, но не идеальным, к чему в подобных случаях нередко стремится представитель такой *жизненной стратегии*. Идеальных прогнозов не бывает, как не бывает и соответствующей им цены — вам же предлагают обычно вполне реальную плату.

Если же, напротив, предлагаемая оплата кажется вам необоснованно заниженной, смело предлагайте свои услуги в других местах — баланс уровней качества вашей работы и ее материальной оценки непременно установится!

Если же внешний мир упорно не хочет платить желаемую цену — снизьте обороты, попробуйте тратить меньше энергии, и цена довольно скоро покажется вам достаточно приемлемой. А высвободившиеся энергию и время потратьте на то, чтобы *проанализировать* — не слишком ли вы идеализируете результаты своей деятельности и степень их необходимости для человечества? Быть может, пришло время несколько видоизменить область применения своих сил?

Когда вы научитесь сознательно регулировать качество своих выводов и заключений, вы перестанете жестко зависеть от результатов своей деятельности и в моральном, и в материальном смысле.

Именно об этом —

### **правило третье:**

**не привязывайтесь неразрывной цепью**

**к результатам своей деятельности — мир возьмет**

**ровно столько, сколько ему требуется, заплатив**

**соответствующую цену, и не нужно**

**навязывать ему лишнего**

**даром.**

Поскольку основной результат деятельности *анализатора* — это фрагмент Истины, добытый им путем интуитивного озарения и логических умозаключений, такой человек склонен привязываться к позиции собственной правоты, рискуя оказаться пожизненным заложником собственных убеждений.

Как мы уже знаем, такая правота для него — не личная прихоть, а отражение Истины, верным рыцарем которой он стремится быть, и за эту правоту *анализатор* готов сражаться «до последнего патрона». Он без конца — к месту и не к месту — пытается доказывать миру, в чем и почему он прав, потому нередко ему хочется ответить: «Да, ты прав, а я лев!»

Ради Истины (или «правды») *анализатор* готов портить личные отношения, воевать с ветряными мельницами и даже идти на костер, то есть заведомо обрекать себя на лишения и страдания.

Вообще понятие «правда» для *анализатора* очень значимо. Он способен жестоко ранить самых близких людей своими обличительными откровениями.

Очень распространен, к примеру, вариант, когда на жалобно-возмущенное: «Как ты можешь так говорить!», — *анализатор*, не дрогнув, отвечает: «Могу, потому что это правда».

*Анализатору* трудно осознать, что далеко не все люди озабочены поиском *истины* и отстаиванием *правды* в такой же степени, как он сам, и, соответственно, так же остро нуждаются в их обретении.

Учитывая это, полезно запомнить

#### **правило четвертое:**

**человечество состоит не только из *анализаторов*, и то, что важно для вас, может абсолютно не волновать других (нередко близких вам) людей! Справедливо и обратное: то, что не важно для вас, может оказаться принципиальным для окружающих. Другие люди принимают решения и совершают поступки, руководствуясь совершенно другими принципами (поскольку имеют другую базовую идеологию и соответствующую ей жизненную стратегию).**

Если вам кажется, что все вокруг тоже усиленно анализируют действительность, но с разной степенью успеха, то вы пребываете в глубочайшем, но очень распространенном заблуждении — люди склонны судить других по себе. Поверьте (и учтите, как *анализатор*, на будущее!), что многим в большинстве случаев даже в голову не приходит тратить время и силы на какой-то анализ ситуации. К своим выводам и решениям другие люди приходят другими путями.

Исходя из этого, сформулируем

#### **правило пятое:**

**не требуйте от людей аналогичного вашему  
ходу мыслей и соответствующих решений и поступков;  
не требуйте и не ждите от окружающего мира  
бурного восхищения вашей деятельностью  
и ее результатами.**

Как уже говорилось, *анализатор* — самый большой идеалист, его стремление жить виртуальной, выдуманной жизнью нередко поражает представителей других *базовых идеологий*.

Судя по себе, он полагает, что по-настоящему достойные люди также заняты поисками Истины, и все призывы «спуститься на землю» такой человек предпочитает снисходительно, а то и раздраженно игнорировать. Ему кажется,

что так рассуждают люди, неспособные на «истинные» чувства и верность идеалам.

*Анализатор* способен всю жизнь искать идеальную любовь, совершенного партнера, настоящую дружбу. И когда ему кажется, что он обрел долгожданное понимание, он отдает все силы души, уберегая «храм» своих идеальных отношений.

Жизненные коррективы (тем более жесткие, чем сильнее степень идеализации) *анализатор* воспринимает не просто болезненно. Для него это — крушение «хрустальной мечты». Ему легче отказаться на какое-то время от своей мечты вовсе и отсидеться в норе, зализывая раны, нежели попытаться построить с тем же партнером более практичные и земные отношения.

Чтобы разорвать порочный круг этих эмоциональных взлетов и крушений, *анализатору* необходимо принять, возможно, самую трудную для себя истину, которая гласит:

— *идеальных людей не бывает, — для общего блага лучше как следует определиться, с кем вам по пути, а с кем — принципиально нет.*

Оставьте человечеству в целом, а в особенности избранным попутчикам право на свободу и человеческие ошибки, личные заблуждения и мелкие грехи — ведь это люди! Вашей великой любви непременно должно хватить на столь благородный поступок. На тех, с кем вам явно не по пути, старайтесь вообще не тратить силы ума и души — пусть идут своей дорогой.

Уступая миру в малом, сохраняйте свои позиции в главном! Именно так вам удастся сохранить и укрепить свою мечту при соприкосновении с «грубой» реальностью. Научившись прощать мелкие грехи, вы очень скоро обнаружите, что ваши отношения с людьми стали гораздо ближе к идеальным, нежели раньше, когда вы свято отстаивали принцип *полного* соответствия истине.

И еще раз повторимся: не требуйте от окружающих собственной прозорливости, глубокого ума и логичных рассуждений, равно как не ждите и бурного восхищения вашими аналитическими и интеллектуальными способностями.

Оценить вас по достоинству — в вашей системе координат — может только настоящий *анализатор*, и недаром именно эти люди кажутся вам умными и «приятными во всех отношениях».

Остальная же часть человечества будет просто стараться взять у вас то, чем не обладает сама, — и совершенно бессмысленно на людей за это обижаться! Ведь таким образом окружающие демонстрируют вашу значимость в их глазах, и именно за ваш «эксклюзивный продукт» они готовы платить. Вы же, в свою очередь, можете взять у людей то, чего не хватает вам, — мир в этом смысле устроен справедливо.

## Основное пожелание

*Постоянно анализируя окружающую жизнь, не забывайте жить своею собственной!*

## Мышление + Ощущение = Поиск благосостояния, или Сага о контролерах

Не будем прогибаться под изменчивый мир,

Пусть лучше он прогнется под нас!

*А. Макаревич*

С деньгами не шутят. Без них — тем более.

*А Кнышев*

Следующим примером базовой идеологии мыслительных типов является идеология **«контролеров»** — так мы назовем людей, которые осуществляют сбор информации путем *ощущения* (S), а обрабатывают информацию и принимают решений с помощью функции *мышления* (T).

Таким образом, «состояние ума» *контролеров* аналогично состоянию ума только что описанных *анализаторов*, однако области интересов этих типов принципиально отличаются — как следствие, различаются их *идеологии* и вытекающие из этого *жизненные стратегии*.

*Базовая идеология контролеров* объединяет четыре психологических типа — это *ощущающие* (S) и *мыслительные* (T) типы **ESTP (Командир), ISTP (Прагматик), ESTJ (Менеджер), ISTJ (Цензор)**.

*Контролер* — это человек с практическими, «земными» интересами, который предпочитает осваивать окружающее его пространство без долгих сомнений и колебаний и оценивать ситуацию с точки зрения ее разумности и целесообразности, а главное — вытекающей из нее *возможной выгоды или пользы*. *Жизненная стратегия* в данном случае нацелена на *достижение человеком практического результата* максимально оптимальным на сегодняшний день способом.

*Контролеры* — это семейство прирожденных «космических реалистов» и самых трезвомыслящих людей, которых интересуют конкретные дела и конкретные цели. Это люди, «беременные амбициями». Такой человек всегда знает, чего он хочет, зачем, с кем и к какому сроку. Он четко определяет, в какие игры он играет, а в какие — нет, а потому последующие сожаления {«хотелось как лучше, а получилось как всегда»} *контролеру* мало свойственны.

«Счастье» этой судьбы состоит в стремлении к достижению индивидуально приемлемого уровня престижа и благосостояния, которые позволяют человеку чувствовать себя достойным членом окружающего его общества и быть уверенным в *личном* завтрашнем дне.

Девиз данной *жизненной стратегии* можно выразить известной поговоркой «Лучше синица в руках, чем журавль в небе!». Это не значит, что *контролерам* совсем не свойственно мечтать. Но, даже мечтая, они вполне «контролируют процесс», отдавая себе отчет в том, где — лишь красивые грезы, а где — реальные цели, за которые стоит бороться.

Характерной чертой *контролера*, как *ощущающего типа*, является его *избирательность в отношении поступающей информации*, что немало способствует его успехам в скорейшем достижении желаемого.

Даже *экстравертный* представитель такой *жизненной стратегии* никогда не будет «грузить» себя лишней информацией, то есть информацией, не имеющей прямого отношения к интересующему его делу. Оценивая же новые сведения, он не будет растекаться мыслью по древу, а отфильтрует их сквозь призму конкретной задачи.

Отсюда — явная и зримая экономия времени и сил, которые не расплываются по пустякам, а идут на решение основной проблемы. Неудивительно, что при таком отношении к делу проблемы так или иначе решаются — им просто некуда деться!

Конечно, и здесь на *жизненную стратегию* человека накладывает характерный отпечаток его *базовый темперамент*.

*Рациональные типы Менеджер (ESTJ) и Цензор (ISTJ)*, обладающие соответственно *темпераментом «инструктора»* и «консерватора», предпочитают достигать намеченных целей в ходе планомерной и организованной деятельности, где правила четко определены или, как минимум, заранее известны. Интересно, что именно эти типы, согласно данным, собранным в ходе MBTI-тестирования, составляют наибольший процент людей на руководящих позициях, и именно эти типы в силу своей организованности и предсказуемости имеют, как правило, наибольшие шансы добраться до самых вершин служебной лестницы.

*Иррациональные типы Командир (ESTP) и Прагматик (ISTP)*, с *темпераментом «экспериментатора»* и «философа», гораздо лучше ощущают себя в более свободном индивидуальном «плавании». **Командир** обладает неподражаемым умением становиться «главным петухом» в любом нужном ему «курытнике». Руководит такой человек обычно ненавязчиво, предоставляя подчиненным немалую свободу для действий и инициативы, но с применением силовых методов, включая периодические «разносы» для тех, кто начинает чересчур «раскачивать курятник» или, наоборот, «засыпает на жердочке».

**Прагматик**, напротив, предпочитает не высовываться, а находить и использовать те ситуации, которые для него наиболее удобны и естественны. Его умение ювелирно встраиваться в самую неоднозначную и сложную рабочую структуру или, напротив, изящно избегать неприемлемых

для него условий вызывает порой здоровое чувство зависти и желание скопировать такой подход к жизни. Однако, как мы теперь понимаем, прагматиками не становятся — ими рождаются.

Всех *контролеров* объединяет желание и умение быть обязательными в важных для них делах, это надежные и серьезные партнеры, с которыми приятно и удобно иметь дело, если вы ведете бизнес с открытым забралом — как известно, самой верной печатью у купцов царской России служило «честное слово». Но если ваши интересы начинают

расходиться, будьте бдительны — *контролер* не потерпит легкомыслия и безответственности, а тем паче нечистоплотности с вашей стороны, чем бы они ни были обусловлены, и вы рискуете остаться внакладе (от тюрьмы до суммы), особенно если сами не придерживаетесь подобной *жизненной стратегии*. В этом случае в полной мере начинает работать правило — «На войне как на войне», и в объявленной *контролером* «войне» победитель обычно заранее известен.

Таким образом, визитная карточка данной *базовой идеологии* — это основательное и серьезное отношение человека к жизни, подразумевающее реальную оценку ситуаций и достижение поставленных целей, а как результат — его преуспевание.

Безусловно, масштабы успешности у разных представителей этой *базовой идеологии* различны, однако большинство *контролеров* вряд ли согласятся «быть умными, но не богатыми» (не в пример *анализаторам*), поскольку подобный «ум» для этих реалистов и гроша ломаного не стоит.

Умный человек для *контролера* — человек хорошо одетый, на машине престижной марки и с ключами от квартиры в престижном районе. При этом совершенно исключается, что импозантный вид — следствие счастливой случайности {к примеру, выигрыша в лотерею или в казино). Успех и соответствующий уровень жизни, по мнению *контролера*, должны быть последовательно завоеванными и являться результатом «правильного» образа мыслей. Как мы уже понимаем, скорее всего, подобный «умный человек» тоже будет *контролером*.

Пока *анализатор* пребывает в погоне за пером жар-птицы — Истины, *контролер* крепко держит в руках свою «синицу»: стабильность, материальное благополучие, деловое преуспевание, социальный престиж.

Для представителей других *базовых идеологий* жизненный подход *контролера* часто выглядит излишне практичным и расчетливым, а то и откровенно корыстным.

Действительно, никто не сравнится с «космическими реалистами» в части умения устроиться по жизни *удобно*. В этом смысле они имеют самый высокий КПД (коэффициент полезного действия), если говорить о соотношении затраченных усилий и полученных результатов.

Даже если *контролер* и не достиг явных крупных успехов — социальных, материальных, политических, а быть может, именно в этих случаях он непременно постарается организовать себе удобную, необременительную жизнь. Хотя пожаловаться он очень даже не прочь: например, купил новую машину, да не того цвета, вот досада! Это говорит о мощном природном честолюбии *контролеров*, которое, не реализуясь во внешнем мире, заставляет их занимать такую позицию.

У *контролеров* практически отсутствует комплекс мученичества. Они не будут бороться с ветряными мельницами за отвлеченные идеалы. Не присущ им и дух авантюризма.

Так неужели перед нами каста «непогрешимых» — людей, не знающих, что такое проблемы и горести? Что называется — не надейтесь!

*Контролеры* — обычные люди, и они тоже знают, что такое «несчастье». Только «несчастье» их специфическое — *контролерское*.

## Основные проблемы

Оборотной стороной блестящего фасада материального благополучия *контролеров*, возникающего благодаря работе их сильных функций *ощущения* (S) и *мышления* (Т), выступает врожденное ослабление функций *интуиции* (N) и *чувства* (F).

Слабость *интуиции* вызывает излишнюю приземленность интересов и общую ограниченность горизонтов —

*контролер* обычно осваивает близлежащее пространство, которое он может логически осмыслить, сделав для себя конкретные, практические выводы. Далеко идущие, но *плохо просчитываемые* возможности *контролер* отсекает уже на подсознательном уровне, и они просто не существуют в его реальности.

Данная базовая идеология предполагает изначальный скептицизм и неприятие любых «фантазий». Эти люди менее кого-либо подвержены иллюзиям в отношении практической стороны жизни и всегда исходят из того, что «все имеет свою цену» и «дешевое хорошим не бывает». Нередко основным показателем качества предлагаемого товара или услуги для *контролера* выступает именно их цена. *Контролер* нередко считает ниже своего достоинства приобретать недорогие товары, а тем более совершать покупки в «дешевых» магазинах или «дешевых» районах.

Характерным признаком «гиперкомпенсации» в таких случаях является вариант, когда *контролер* неожиданно попадает на удочку мошенников, и попадается по-крупному. Поскольку вызвать доверие такого человека трудно, мошенники должны выглядеть и действовать более чем солидно, а для этого они должны вести игру с предельно высокими ставками, ибо только увлеченный высочайшим уровнем «сервиса» *контролер* может проиграть.

Другой характерный симптом гиперкомпенсации недостающей *интуиции* — преувеличенная религиозность или суеверность многих представителей данной *жизненной стратегии*, что выражается в их подчас карикатурной тяге к дорогим внешним атрибутам культа: гигантских размеров крестам и иконам, а также к регулярным консультациям высокооплачиваемых «заслуженных» магов и целителей.

При обычном же ходе дел грамотно организованная и практично-удобная действительность, окружающая *контролеров*, нередко становится для них теплой и уютной, а иногда буквально золотой клеткой, к тому же выкованной собственными руками. Их начинает преследовать скука, граничащая с малопонятной тоской, — все предсказуемо и заранее известно. Хорошо идущие дела, налаженный быт.

выверенные личные отношения становятся привычной жизненной рутинной, в которой нет места разнообразию. В чудеса *контролер* не верит, и, как следствие, они не приходят в его жизнь. Более того, с такими усилиями завоеванное жизненное благополучие и материальный капитал — особенно если он действительно значителен — представляются *контролеру* прекрасным, но хрупким «хрусталем», способным разлететься вдребезги от чьего-то неосторожного или, того хуже, намеренно грубого прикосновения. Боязнь потерять все, особенно в условиях окружающей нужды и нищеты, начинает отравлять эту сытую, обеспеченную жизнь.

Выбор между скукой и страхом совсем не завиден: чем больше страх, тем выше возводимые вокруг особняков заборы и профессиональнее охрана; чем сильнее скука, тем

выше вероятность затяжных депрессий, от которых *контролер* спасается с помощью дорогого алкоголя, модных лекарств или услуг психоаналитика.

Сложность же для специалиста по психоанализу в данном случае состоит в том, что *контролера* едва ли можно увлечь идеей разнообразия и многоголосья окружающего мира. Такой пациент без ложной скромности ощущает себя настоящим «хозяином жизни<sup>1</sup>», и ему слишком хорошо видны неорганизованность и непрактичность реальной действительности. Многочисленные проблемы и неурядицы окружающих, беспорядочная суэта и хаос являются, по мнению *контролера*, следствием общей наивности, халатности, непродуманной корысти или бездумного авантюризма и уж никак не могут служить ему примером для подражания.

В качестве гиперкомпенсации своего врожденного «земного притяжения» *контролер* порой все же начинает отдаваться на волю заманчивых искушений и туманных перспектив и, к изумлению всех вокруг, пускается во все тяжкие с громким кличем «Летать так летать!». Такие «полеты» нередко совпадают с «кризисом среднего возраста». Однако подобный отрыв от земли заканчивается чаще всего болезненным падением, что только лишний раз убеждает *контролера* в верности основного постулата его *базовой идеологии*: «Чудес не бывает, есть лишь объективные закономерности».

«Ночь всегда кончается, наступает утро — и что там? Пустота, похмелье...» — говорит Ипполит в знаменитой «Иронии судьбы». Вообще, этот хорошо всем известный «приступ сумасшествия» оскорбленного Ипполита — великолепный пример стихийного бунта *контролера* против им же установленных жестких правил. И вот оно, трогательное прозрение: «В нас пропал дух авантюризма — мы перестали лазить в окна к любимым женщинам!»

Некоторые наиболее выдающиеся и сильные *контролеры* могут длительное время с упоением заниматься подавлением конкурентов и борьбой с врагами, которые наживаются ими в избытке (так окружающие отвечают на применяемую *контролером* тактику «выжженной земли»). Но вот конкуренты побеждены, последний враг уничтожен — что дальше? Впору действительно посочувствовать нашим непобедимым героям!

Вспоминается диалог из не менее знаменитого фильма «Москва слезам не верит»:

«— Мы, Катерина, тебя всегда в пример своим ребятам ставим! Всего в жизни добилась, в подчинении у тебя столько народу.

— Вы только своим ребятам не рассказывайте, что, когда всего в жизни добьешься, — больше всего на свете завывать хочется!»

Да, жизнь, которая выглядит со стороны лишенной каких-либо проблем, на самом деле таит в себе немалую и характерную именно для *контролеров* проблему: их завидный уровень жизни достигается либо за счет прямого подавления, либо за счет вольного или невольного игнорирования интересов Других людей. Причина тому — врожденное ослабление функции *чувства* у представителей данной *базовой идеологии*, что «помогает» *контролерам* искренне не замечать, а при необходимости вполне спокойно переступать через многочисленные и далеко не всегда положительные реакции окружающих на их решения и поступки.

В итоге окружающий мир возвращает свои эмоции в удесятеренном виде, дабы быть наконец услышанным!

Для *контролера* же такой ход событий часто оказывается полной неожиданностью, так как слабые *интуиция* и *чувство* лишают его полноценной способности вовремя уловить и оценить поступающие предупредительные сигналы.

Неприятие сослуживцами, бунт и побег из дому детей, измены всем обеспеченных супругов — все это входит в жизнь преуспевающих *контролеров* подобно грому среди ясного неба.

«С жиру бесятся!» — первая реакция *контролера* на начало «беспорядков» в его стабильном мире. К сожалению, не бесятся — для близких или сослуживцев *контролера* столь решительные действия, вплоть до открытой агрессии, нередко становятся последней попыткой достучаться до его сознания сквозь броню чеканной непоколебимости и логичной самоуверенности.

Если достучаться так и не удастся — не помогают и самые отчаянные меры, — *контролер*, как правило, остается в реальном одиночестве. И уже не важно, что он — блестящий бизнесмен и хозяин преуспевающей фирмы, а его семейная жизнь со стороны выглядит вполне благополучной. Он глубоко одинок внутренне, ведь, по сути, его жизнь идет за высоким «забором», отделяющим его от настоящих радостей и печалей реального мира.

*Ощущение одиночества и внутренней изолированности от окружающего мира*, как результат достижения желанных целей, ~ основная проблема *контролеров*, и эта сторона их благополучной жизни действительно вызывает сочувствие. Не о них ли сказано: «Все великие мира сего были одинокими людьми»?

У тех же *контролеров*, что не смогли стать «великими» в смысле достижения полного контроля над окружающим миром, проблемы оказываются вполне житейскими, и такой человек обычно очень сокрушается по поводу самого их наличия. Для людей данной *базовой идеологии* нет ничего более тягостного, чем нерешенные проблемы, поскольку в их сознании подобное положение дел равносильно личной несостоятельности и идеологическому провалу.

## Основные рекомендации

### Правило первое: не уподобляйте себя Богу!

Для *контролеров* оно особенно важно, так как именно представителям этой *жизненной стратегии* наиболее свойственно стремление создавать вокруг себя желаемую реальность и ощущать себя в ней творцом и властелином. Но вы — не Бог, и ваша реальность ограничена вашими личными представлениями о ней. Поэтому старайтесь не рассматривать своих близких и сослуживцев только лишь как кирпичики возводимого вами здания преуспевания и благополучия.

Не пытайтесь контролировать все и вся. Даже если вы свято уверены в своей правоте и пытаетесь предостеречь кого-то (быть может, собственных детей!) от непоправимых, на ваш взгляд, ошибок под лозунгом «Для их же блага!» — не стоит этим слишком увлекаться. Ведь это всего лишь *ваш* взгляд, а благо — *их*, и их собственное представление о личном благе может в корне отличаться от вашего. Оставьте окружающим право на их собственные ошибки, равно как и на их собственные достижения, поскольку свою дорогу каждый человек должен преодолевать своими

ногами, а не в чужом, пусть даже очень красивом автомобиле. А для вашего собственного блага предлагаем запомнить

**правило второе: полезно определиться**

**с системой приоритетов — какая степень вашего**

**контроля в каких случаях требуется.**

Если какая-то важная ситуация или проблема упорно не желает разрешаться в вашу пользу, значит, эта ситуация не подлежит вашему контролю. Другими словами, она находится за пределами вашего «царства», что, как ни странно, тоже случается.

Главное в таком случае — отпустить ситуацию на волю с миром, словно непослушную лошадку. Ослабьте вожжи, предоставив событиям развиваться естественным путем,

каким бы нелепым и кошунственным вам, как *контролеру*, это ни казалось! Приняв хотя бы один раз столь трудное для себя решение, вы наверняка с удивлением обнаружите, что ожидаемой катастрофы не случилось, напротив, дела устроились неожиданно оптимальным образом, вариант которого менее всего вами просчитывался.

В связи с этим интересно отметить, что *контролеры* нередко оказываются заложниками своих врожденных амбиций и потребности контролировать все вокруг. Желание «ни в чем не уступить» соседу, коллеге или деловому конкуренту приводит к тому, что при всем своем реализме *контролеры* незаметно для себя втягиваются в жесткую конкурентную борьбу и нескончаемую гонку за все новыми материальными благами и достижениями в бизнесе. Этот мотив ярко обыгран в многочисленных анекдотах о «новых русских».

При этом замечено, что чем больше *контролер* упорствует в достижении подобных целей, тем больше препятствий может чинить ему судьба. Рецепт от таких напастей прост и формулируется

**правилом третьим: не привязывайтесь неразрывной цепью к результатам своей деятельности — мир даст вам ровно столько, сколько требуется, и не нужно брать лишнего силой!**

Данный постулат неплохо иллюстрируется примерами из истории развития российского капитализма. Купцы, фабриканты, богатые промышленники — большинство из них были *контролерами* по своей *базовой идеологии*, и именно они прокладывали дорогу нарождающейся новой «зубастой» экономической формации.

Погоня за сверхприбылями обернулась в итоге бунтами, погромами и революциями. Кроме того, стало понятно, что униженный, голодный и озлобленный работник дает гораздо меньше прибыли, нежели работник хорошо оплачиваемый, уважаемый и обладающий чувством собственного достоинства. Сколотив свои капиталы, купцы и фабриканты поняли, что необходимо «и о душе думать» —

именно они стали первыми щедрыми меценатами, коллекционерами произведений искусств, основателями художественных галерей, музеев, бесплатных больниц, сиротских приютов, домов престарелых и т. д.

«Не оскудеет рука дающего» — вот одно из волшебных и вполне доступных вам средств от скуки, страхов и одиночества! Не стоит думать, что мир поголовно ненасытен и неблагодарен — узнать и оценить степень человеческой доброты и бескорыстия можно, лишь сделав хотя бы один шаг по светлой дороге собственного доверия и искреннего участия.

Даже если вы не обладаете значительными капиталами, но имеете определенный достаток и уютный, теплый дом — откройте его двери для своих друзей и близких. Люди будут вам благодарны за гостеприимство, их тепло и энергия дружелюбия никогда не оставят вас в одиночестве.

А для достижения столь необходимой вам стабильности предлагаем рассмотреть и принять

#### **правило четвертое:**

**человечество состоит не только из *контролеров*, и то, что важно для вас, может абсолютно не интересовать других (нередко близких вам) людей! Справедливо и обратное: то, что не важно для вас, может оказаться принципиальным для окружающих. Другие люди принимают решения и совершают поступки, руководствуясь совершенно иными принципами (поскольку имеют другую базовую идеологию и соответствующую ей жизненную стратегию).**

Если вы полагаете, что все вокруг пытаются контролировать окружающую реальность, но с разной степенью успеха, — вы глубоко заблуждаетесь!

Судя по себе, *контролеры* выстраивают отношения с людьми, исходя из убеждения, что каждый имеет свою корысть и личный «шкурный интерес». Этот интерес *контролеры* стараются «вычислить» и по возможности удовлетворить, особенно если от какого-либо человека в данный момент или в реальном будущем что-то может понадо-

биться. Такой подход прекрасно работает в разовых контактах или не очень длительных отношениях. Однако при более продолжительном общении люди, имеющие дело с *контролерами*, начинают ощущать себя все более используемыми, так как *контролер* своего никогда не упустит — что называется, «мягко стелет, да жестко спат».

Естественная человеческая реакция в подобных ситуациях — сбросить с себя самоуверенного «наездника», что для *контролера* нередко оборачивается нешуточными неприятностями, как то: обострение отношений с домочадца — ми — «все чем-то недовольны»; «неожиданные» препятствия в продвижении по служебной лестнице — отказ руководства повысить зарплату или при назначении на новую должность отдается предпочтение не самому практичному коллеге; потеря выгодного места или партнера и т. д.

Все перечисленное — распространенные симптомы того, что окружающий мир устал от вашей практичности и оборотистости и не желает больше «прогибаться» согласно вашим чаяниям и планам. Подобный негатив из внешнего мира должен послужить вам сигналом о необходимости *проконтролировать* «на адекватность» уровень личных амбиций и степень исходных притязаний.

Кроме того, постарайтесь допустить, что в отношениях с людьми играет немаловажную роль

**правило пятое: не требуйте от других людей аналогичного вашему ходу мыслей и соответствующих решений и поступков; не требуйте и не ждите восхищения вашей деятельностью и ее результатами со стороны окружающих.**

Оставаясь *контролером*, помните, что не все в этом мире можно купить, — богатые подарки могут вызвать эстетическое восхищение и даже временное преклонение перед размерами вашего кошелька, но отнюдь не восхищение вами как личностью, и в конечном итоге ваш «денежный напор» в попытках получить желаемое может привести к обратному результату.

Общаясь с другими людьми, старайтесь хотя бы на начальном этапе вуалировать ход своих мыслей и истинные пружины своих поступков. Ваши близкие и коллеги могут исповедовать совершенно другую *базовую идеологию*, и для них крайне важными могут быть, к примеру, идеалы самопожертвования или борьбы «за идею», столь чуждые вашей идеологии. Старайтесь слышать то, что вам говорят, — какими бы нелепыми с точки зрения практической логики ни казались эти речи!

Интересный момент: замечено, что *контролеры* наиболее грамотно выбирают себе спутников жизни в том смысле, что верно улавливают принцип необходимости дополнения по слабым функциям. Их партнерами нередко оказываются *чувствующие и интуитивные типы* (иногда и то и другое «в одном флаконе»). И все складывается замечательно, но ровно до тех пор, пока *контролер* не начинает ждать, а то и требовать от своей мягкой, душевной жены собственной непоколебимой логики и трезвого взгляда на жизнь! А ведь у его избранницы этих качеств нет и в помине — зачем же мучить бедную женщину и самому не находить покоя от нарастающего раздражения?

*Логика, здравый смысл и реалистичный взгляд на вещи* — это лучшие качества *контролера*, базирующиеся на его врожденных психологических предпочтениях, и лучше нести их в мир, не ропща на бестолковость и неблагодарность окружающих.

Мир чутко среагирует на ваши старания и все оценит по достоинству, поверьте! Ваши «несносные» дети сами придут за советом и помощью, и лучше вас с их проблемами не справится никто.

### **Основные пожелания**

*Постоянно контролируя меняющуюся жизнь, не воспринимайте каждый новый поворот судьбы лишь с точки зрения выгоды сегодняшней — он может принести вам гораздо больше в будущем.*

*Не забывайте ценить то, что уже имеете.*

*Учитесь верить в лучшее и радоваться малому, и к вам придут полнота и радость жизни.*

### **Промежуточное заключение, переходящее во вступление**

Итак, мы рассмотрели два вида *базовой идеологии*, характерные для *мыслительных типов*. Теперь перейдем к анализу *базовых идеологий и жизненных стратегий чувствующих типов*, и нужно сразу оговориться: законы «психологической математики» в этом случае выглядят несколько по-другому.

Естественно предположить, что *чувство* (F) в качестве преобладающей *рациональной* функции формирует принципиально другую психологическую реальность, в которой действует принципиально другая логика решений и мотивация поступков человека. В этой «чувствующей» психологической реальности уже не столь важны различия «по интересам», то есть каким способом (*интуитивным* или *ощущающим*) и в какой именно области человек предпочитает собирать интересующую его информацию. Гораздо важнее в случае с *чувствующими* типами оказывается характер энергетического обмена человека с окружающим миром (или характер преобладающей *установки сознания*, по Юнгу) — *экстравертный* или *интровертный*. Это объясняется тем, что *чувствующий тип* не может существовать в отрыве от реакций, оценок и мнений окружающих его людей — его решения и жизненные выборы формируются, в первую очередь, под влиянием «человеческого фактора». И именно фактор энергетического взаимодействия с внешним миром выступает второй важнейшей составляющей «формулы судьбы» в этом случае.

Для идеологии *чувствующих типов* принципиальным является «энергетический посыл» — тот источник энергии, который питает «умственную» деятельность этих людей. Как мы знаем, «состояние ума» *чувствующих типов* отвечает, прежде всего, за *этические* оценки происходящих событий. Характер этих оценок зависит именно от того, где находится указанный источник энергии — в *объективном* внешнем мире (в случае *экстравертности* типа) либо в

*субъективном* внутреннем мире человека (в случае его *интровертности*).

Интересно, что именно к *чувствующим* типам чаще всего относится житейское определение «энергичный человек», и в этом есть доля истины. Вспомним: говоря о *чувстве*, мы соотносили эту функцию с *энергией*, в отличие от *мышления*, имеющего дело преимущественно *материей*. Действительно, *чувствующий тип*, как человек преобладающих чувств и эмоций, выглядит обычно более активным и энергичным, нежели *тип мыслительный*. Первый нередко громче говорит, сильнее жестикулирует, чаще смеется или плачет и активно берется делать что-либо «по зову сердца» — в отличие от *типа мыслительного*, который предпочитает действовать согласно своим логическим выводам и заключениям.

*Чувствующие типы* нередко заслуживают эпитетов «*теплый человек*» или «*горячая натура*», а про самых активных представителей нередко можно услышать: «Энергия бьет ключом».

Мы же, зная теперь о делении людей на *интровертов* и *экстравертов*, рассмотрим этот наиболее «активный» случай *чувствующей* идеологии как вариант *экстравертной* (E) установки сознания, при котором «состояние ума» представлено в психике человека функцией *чувства* (F).

## **Чувство + Экстравертность = Поиск славы, или Сага о моторах**

«Подвиги — моя маленькая слабость!» — говорил Геракл.

Хватит повторять старые ошибки, пора делать новые.

*А. Кнышев*

Данную базовую идеологию представляют экстраверт-ные (E) и чувствующие (F) типы — **ENFP (Вдохновитель)**, **ESFP (Политик)**, **ENFJ (Лицедей)**, **ESFJ (Активист)**. Условимся называть эту группу типов общим термином «**моторы**», поскольку их *жизненная стратегия* отличается ярко

выраженным стремлением к активным действиям во внешнем мире.

**Мотор** — это человек, которого можно сравнить с генератором, вырабатывающим энергию, а потому нуждающимся в ее постоянном сбросе.

Действительно, создается впечатление, что такой человек способен «заряжать» все вокруг себя неким «электричеством» — его переполняет явная или подспудная жажда деятельности, которая пронизывает окружающую его атмосферу со всем ее содержимым насквозь. На самом деле *мотор* не только и не столько заряжает своей энергией окружающих, сколько заряжается сам — путем активного взаимодействия и энергообмена с внешним миром, без которого он, как *экстравертный тип*, не мыслит своего существования. На этот раз мы имеем дело с прирожденными «космическими энтузиастами» — людьми, «беременными энтузиазмом» и активным желанием проявить себя наиболее эффективным и публичным образом.

Главный стимул этой *жизненной стратегии* в ее утрированном виде можно сформулировать как стремление «однажды проснуться знаменитым». Дело в том, что *мотор*, как *экстравертный и чувствующий тип*, в своих решениях и поступках ориентирован на то, чтобы быть замеченным, а еще лучше — одобренным. Можно сказать и больше: каждый *мотор* в глубине души жаждет признания и славы, мечтая о «подвиге», способном сделать его в одночасье героем или знаменитостью.

«Счастье» данной *базовой идеологии* — это счастье активной и творческой работы во внешнем мире, позволяющей, по мнению *моторов*, человечеству двигаться вперед, а не топтаться на месте, и предоставляющей нашим героям публичное признание за все их благородные усилия. Образно говоря, *мотору* необходимо показать всем, кто он такой и зачем сюда пришел. Он жаждет видеть мир у своих ног, и визитная карточка данной *базовой идеологии* — это количество и яркость достижений человека во внешнем мире.

Как всегда, уровень притязаний разных представителей этой *базовой идеологии* может значительно варьировать: для одного *мотора* достаточно доброго слова с оттен-

ком явной похвалы, другому же необходимо приковать к себе внимание полного зрительного зала, а лучше родного города или континента, чтобы быть уверенным — его появление в этом мире не осталось незамеченным.

Среди представителей данной *жизненной стратегии*, в силу их «поголовной» *экстравертности*, наблюдается только два *базовых темперамента*. *Иррациональные типы* — **Вдохновитель (ENFP)** и **Политик (ESFP)** — демонстрируют *темперамента жизненную тактику* «экспериментатора», а *рациональные типы* — **Лицедей (ENFJ)** и **Активист (ESFJ)** — являются «инструкторами». Как следствие, первые предпочитают более гибкие и порой довольно извилистые обходные пути в своем «походе за славой» — «нормальные герои всегда идут в обход», — вторые же действуют более планомерно и напористо. Однако это различие не отменяет главного: все *моторы* нацелены на то, чтобы вырваться из «тьмы» забвения или безвестности, которые для них равносильны пустому и ничемному существованию, граничащему с прозябанием. Эти люди жаждут удивлять, восхищать, порой даже ужасать окружающих своими поступками, но в любом случае

такой способ проявить себя и приблизиться к личному «счастью» для них наиболее естественен.

Важный нюанс состоит в том, какая функция отвечает за область интересов, или «состояние души» *мотора*. В этой связи **Политика** и **Активиста** можно назвать *моторами осязающими*, а **Лицедея** и **Вдохновителя** — *интуитивными*.

*Осязающие моторы* — наиболее яркое олицетворение данной *жизненной стратегии* (как говорится — клинический случай), и их достаточно легко распознать в повседневной жизни, так как присутствие *ощущения* наряду с *чувством* в качестве сильной функции дает всю полноту и яркость способности быть «здесь и сейчас». Это практики, для которых характерно суперактивное и заинтересованное участие во всем, что происходит у них перед глазами. Их «поход за славой» обычно проходит на вполне реальном земном фоне — это политический, социальный или коммерческий бросок к успеху, в который человек вкладывает все силы без остатка.

*Интуитивные моторы* чаще предпочитают сферы науки и высоких (компьютерных) технологий, а также литературы или искусства. Изобретать и «пробивать» новые направления в названных областях — их любимое дело. Вообще, *интуитивные моторы* не всегда ярко проявляют свою «мо-торность» — ведь наличие *интуиции* в качестве сильной функции, как мы уже знаем, дает некоторую отрешенность от происходящего (иногда достаточно сильную), и у этих типов нередко наблюдается интересный феномен «дискретной» работы сильных функций. Так, *интуиция*, не подкрепленная *мышлением* и не способная оформляться в стройные умозаключения, характерные для *анализаторов*, тем не менее постоянно и щедро одаривает *интуитивных моторов* ярчайшими откровениями или гениальными идеями («брызгами Истины»). Ловя эти «брызги», такие типы периодически «выпадают» из окружающей реальности, то есть ведут себя как ярко выраженные *интуиты*.

Стала уже притчей во языцех потребность актеров перед спектаклем отгородиться от всех и «уйти в себя» — так работает *интуиция*! Позже — выход на сцену и ярчайший выплеск эмоций, гениальная актерская игра — работает *чувство*.

Точно так же журналист, работая с людьми и их проблемами, вначале активно использует функцию *чувства*, затем, обрабатывая собранный материал и переплавляя его в яркую, хлесткую статью, он молчалив и погружен а себя — работает *интуиция*. И вот статья опубликована, идет формирование общественного мнения, взывание к массовому сознанию — вновь подключается к делу функция *чувства*.

Для большинства *моторов* характерно то, что их «роман с публикой» нередко начинается уже в детскую пору. Это те самые сорвиголовы, которым не сидится на одном месте — они жаждут привлечь к себе внимание сверстников, им быстро наскучивают привычные размеренные занятия, лишённые элемента эмоций. Таким детям свойственна склонность к азарту и организации самых разнообразных коллективных проделок, порой сомнительных. Маленькие «*моторчики*» по этой причине — сущее наказание для своих родителей и педагогов. Взрослым же *моторам* просто противопоказана методичная сидячая работа в конторах и офисах. Их окружение в этих случаях страдает не меньше, так как постоянное присутствие *мотора* очень скоро становится предпосылкой к развалу дисциплины, что сопровождается суетой, шумом и общей «веселой» неразберихой, в которой нет никакой возможности сосредоточиться.

Призывать же *мотора* к порядку и дисциплине — дело достаточно проблематичное, однако отнюдь не безнадежное! Наиболее мудрые и опытные учителя еще в школе легко «вычисляют» подобных «деятелей» и успешно используют старые добрые средства для погашения гиперактивности своих беспокойных подопечных. Обычно их нейтрализует предложение проявить себя в оформлении стенгазеты, участие в школьной художественной самодеятельности, да и просто общественно полезная перестановка мебели к праздничному вечеру.

Вспоминается по этому поводу эксперимент, проведенный в свое время в одной из американских школ. В один класс были собраны самые отпетые хулиганы со всей округи. В течение месяца этим «безнадежным» детям неустанно повторяли, что они — самые талантливые и способные. Результаты потрясли даже выдавших виды специалистов — все без исключения бывшие горе-ученики стали успевающими школьниками, которые вышли на самый высокий уровень заданий и оценок.

Аналогичным образом во взрослой жизни вы имеете шанс обратить безумно раздражающего вас коллегу или соседа в друга, а нередко — в незаменимого помощника. Отметив неповторимость и непревзойденность *мотора*, вам будет значительно легче перенаправить его «атомную» энергию на мирные и взаимовыгодные цели.

*Моторы* отличаются тем, что с готовностью берутся за начинания и проекты, которые объявляются «нереалистичными» или вовсе «безнадежными» представителями других базовых идеологий. *Жизненная стратегия моторов* подразумевает вечный поиск, освоение или созидание нового и неизведанного — это прирожденные первопроходцы, которым не дает покоя слава Колумба в любой области человеческой деятельности.

Жизнелюбие, активность, оптимизм, энтузиазм, яркость самовыражения — отличительные качества *моторов*. Эти люди легковверны, самоуверенны и порой хвастливы, это самые большие фантазеры и выдумщики, они обожают пускать пыль в глаза и при этом по-детски ранимы, уязвимы и в глубине души жаждут заботы, ласки и похвалы. В сущности, это большие дети, упорно не желающие взрослеть. Большинство национальных героев, ярких политических деятелей, первооткрывателей, выдающихся актеров, наших веселых и бесшабашных друзей, без которых праздник не праздник, — именно *моторы*.

А теперь обратимся к потенциальному «несчастью» этих искрометных энтузиастов.

## **Основные проблемы**

Причина большинства проблем любого *мотора* — ослабленная функция *мышления* (Т), которая недостаточно развита для того, чтобы разумно обосновать и оформить активные начинания представителей этой *жизненной стратегии*.

Как правило, изначально *моторы* переполнены желанием «допрыгнуть до неба» и снять с него свою звезду. Окружающие, которые таким желанием не горят, воспринимаются как «ничтожные, жалкие личности», что порой выливается в ярко выраженную манию величия этих типов. Однако ирония судьбы состоит в том, что *мотор* менее всего задумывается, как именно, когда и в чем лучше проявить себя, поскольку такого рода размышления не характерны для *чувствующих типов*. Главное для любого «космического энтузиаста» — не остаться незамеченным.

Характерный и нередкий вариант неприятных для *мотора* последствий, которые он наживает неиссякаемым желанием покрасоваться и отметиться, — это месть сильных мира сего. Ведь *мотор* не задумывается о возможной цене, которую неизбежно придется заплатить за сиюминутный блеск, фурор или мимолетную победу. Расплата при-

ходит чаще всего неожиданно, в самый неподходящий момент — так действуют реальные «хозяева жизни», если *мотор* задевает их своей необдуманной «прыгучестью» или откровенным бунтарством.

Вообще, начинания *моторов* обычно очень энергичны, и в этот период их трудно остановить. Если такой человек начал двигаться к заветной вершине, он практически не способен воспринять слово «нет» (хорошо знакомое и уважаемое представителями *базовой идеологии контролеров*), а также советы людей, знающих «как лучше» (*идеология анализаторов*).

Энергетическая ориентированность вовне в сочетании с эмоциональными оценками ситуации побуждает таких людей хватать яркие и заманчивые «наживки», которые в избытке предлагает им внешний мир. Слабое *мышление* при этом затрудняет для них возможность просчитать последствия своих поступков. Поэтому характерной проблемой *моторов* является действие, не подкрепленное размышлением, — «сначала делает, потом думает». Естественно, в большинстве случаев такие действия имеют многочисленные и далеко не безобидные последствия, которые приходится расхлебывать уже не одному *мотору*. При этом жгучая горечь вызываемой им, мягко говоря, досады и количество сыплющихся на его голову упреков никак не добавляет ему позитивной славы — в данном случае заработанная *мотором* слава граничит скорее со знаменитостью Герострата.

Большинству *моторов* присущ максимализм — «все или ничего». Искать золотую середину они не любят и не умеют — это касается как определения целей, так и путей их достижения. Конкретное, реальное планирование своей жизни, присущее *контролерам*, для *моторов* непонятно и скучно. Не привлекают их также долгие размышления и колебания *анализаторов*. *Моторов* по-настоящему будоражат и вдохновляют лишь красивые и громкие цели.

Неудивительно, что для большинства энтузиастов характерно «планов громадье», причем их прожекты, как правило, смелы, масштабны, дерзки и отличаются полетом буйной фантазии. Это замечание справедливо и в отношении *рациональных типов* — **Лицедея** и **Активиста**, которые также стремятся к максимально эффектному результату и могут проявлять неподражаемый эмоциональный напор в отстаивании личных планов и проектов от любых критических «посягательств» со стороны. Такой «инструктор» способен очень убедительно доказать вам, насколько вы смешны или жалки в своем неверии и сомнениях, а также — до чего нелепы и глупы ваши «мудрые» советы.

В этом смысле *моторы* принципиально отличаются от *контролеров*, которые тратят силы только на реальные цели и всегда стремятся учесть полезную для них, относящуюся к делу информацию. В отличие от *контролера* или *анализатора мотор* — не мыслитель и не стратег, а потому не стайер. Несмотря на то что количество и качество его планов может потрясти самое унылое воображение, такого энтузиаста уместно сравнить скорее со спринтером, всю жизнь бегущим одну и ту же стометровку. Ощущая в себе «силушку немереную», *мотор* в начале жизненного пути обычно уверен, что ему «горы по плечо и море по колено». Однако к своему «возрастному экватору» такой человек нередко подходит изрядно потрепанным бурными штормами, не воплотив в жизнь и половины своих планов. Глядя на него, окружающие вздыхают: «Укатали сивку крутые горки!»

Разница между *Р-типами* и *Ж-типами* в этом смысле состоит лишь в том, что первые имеют склонность слишком часто менять свои планы, в то время как вторые стараются придать своим действиям внешне стройный порядок и стремятся быть максимально убедительными в своих аргументах. Порой складывается впечатление, что *рациональные моторы* стремятся убедить в первую очередь самих себя в правильности того, что они делают! Однако в любом случае все *моторы* слабо представляют себе возможные будущие последствия своих решений и поступков в реальной жизни.

Следующая характерная проблема всех «космических энтузиастов» заключается в том, что столь привлекательные для них цели нередко оказываются *наведенными*, по-

скольку люди этих типов принимают решения, исходя из своих чувств и эмоциональных оценок, а недолгих размышлений.

Такой человек способен проникнуться как ценностями покоривших его воображение личностей (включая их стиль и образ жизни), так и красиво поданными социальными или религиозными ценностями. При этом в сознании *мотора* обычно отсутствует общая критическая оценка исповедуемых другими идей, а главное — нужно ли ему самому становиться апологетом данной идеологии.

Именно представители данной *базовой идеологии* — наиболее податливые «пожиратели» сочных рекламных роликов, красивых заманчивых проектов и прочей подобной продукции, облеченной в эффектную, «крутую» упаковку. Как следствие, именно *моторы* чаще других оказываются включенными в энергетические программы окружающих людей, абсолютно не соответствующие их собственным задачам. Естественно, лицами заинтересованными такое активное участие *мотора* в их планах только приветствуется, поскольку быстро становится очевидным, что с этим энтузиастом можно расплатиться эффектной похвалой или красиво названной малозначащей должностью!

Сбои начинают происходить тогда, когда иссякает поток похвал и громких признаний, а без подобного «топлива» энтузиазм любого *мотора* начинает глохнуть. Интересно, что чем выше планка внутреннего самомнения и внешней самоуверенности такого человека, тем более он зависим от реакций и оценок окружающих. Образно говоря, любой *мотор* — это печь, в которую нужно постоянно бросать дрова, и чем больше печь, тем больше требуется топлива!

Таким образом, *мотор* по-детски уязвим в своей зависимости от мнений окружающих и по этой причине является лакомым энергетическим кусочком для людей, знающих, чего они хотят, но не обладающих для этого необходимым запасом энергии или желающих приберечь свой потенциал для других целей.

Характерным примером такой не вполне осознаваемой уязвимости является ситуация, когда *мотор*, казалось бы,

начинает «думать о себе, любимом». Вместо явного обслуживания чужих интересов он принимает за некий эталон понравившегося ему человека и начинает копировать его имидж и систему действий. Замечено, что наиболее честолюбивым *моторам* нравятся *контролеры* — ведь этим «хозяевам жизни» так грамотно удастся подмять под себя мир! Вот оно — истинное величие, кажется *мотору*, и он начинает играть в *контролерские* игры. Но давно уже известно — не в свои сани не садись!. Чем активнее такой *мотор* пытается играть не свою роль, чем сильнее он увлекается несвойственным ему образом,

тем больше настоящих *контролеров* он привлекает в свою жизнь, а тягаться с ними в истинной конкретности и осознанности своих интересов *мотору* просто не по силам.

В лучшем случае такой энтузиаст воспринимается *контролерами* как забавный чудака, вносящий легкое и веселое разнообразие в суровую череду их будней. Хуже, когда, раздувая щеки и проявляя чрезмерную активность, *мотор* начинает «путаться под ногами». В этом случае зарвавшегося энтузиаста «общим решением стаи» легко и изящно ставят на место — заставляют служить «интересам дела» на полную катушку, направляя его энергию на достижение конкретных целей и прибылей. Разумеется, эта прибыль вряд ли достанется нашему герою — *мотору* обычно просто показывают приманку-пряник в виде «величия общего дела», к которому он теперь допускается «на равных». В течение некоторого времени *мотор* успешно «едет» в указанном направлении, упиваясь собственной «крутостью» и посвященностью. Но затем, как правило, его начинают терзать «смутные сомнения» — он чувствует мнимость своего «величия» в жерновах бизнеса или бюрократических игр, в которых очутился.

Если *мотор* начинает с присущей ему активностью возмущаться и сопротивляться такому положению вещей, его ждет неизбежное фиаско, когда «от него отворачивается Фортуна», и в жизни начинается очередная черная полоса. Нетрудно догадаться, что от *мотора* в этом случае просто избавляются — со скандалом или без, под благовидным предлогом или вообще без объяснений. Порой он громко хлопает дверью сам, но результат один — наш энтузиаст вновь не у дел и искренне несчастен.

В силу переполняющей их энергии *моторы* не склонны задумываться и об эффективности методов, используемых для достижения целей, даже своих собственных. В итоге такой человек с упорством, достойным лучшего применения, лезет в гору, вместо того чтобы ее обойти (как это сделал бы *тип мыслительный*). Интересно, что сам *мотор* воспринимает свои «восхождения» как «объективные трудности» и даже испытывает удовлетворение от их героического преодоления. Вообще большинству *моторов* нравится ощущать себя «борцами». Но на вопрос, за что и с чем они борются, вразумительного ответа вы, скорее всего, не получите. Обычные в таких случаях аргументы: «Чтобы все было хорошо» или шутливое «Чтобы был мир во всем мире». Более осознанное объяснение звучит так: «Когда легко — неинтересно».

В итоге с нетерпением ожидаемый всеми «блестящий результат» активной деятельности *мотора*, как правило, сравним разве что с достижениями мифологического Сизифа, а сам энергичный «деятель» нередко зарабатывает ироничную характеристику «кипучего лентя». Звездные мечты и прожекты представителей данной *жизненной стратегии* нередко на поверку оказываются откровенным авантюризмом, не подкрепленным ничем, кроме желания прославиться, что обрекает на провал немало самых красивых и многообещающих начинаний.

Ведь, как мы уже понимаем, на каждого *мотора* найдется свой *контролер* или *анализатор*, для которых идеологически важно доказать этому «выскочке», что почем в этой жизни, и поставить его на место. Неудивительно, что жизнь *моторов* нередко напоминает пресловутые «американские горки» — чем круче взлет, тем катастрофичнее падение. Однако отдадим должное природному оптимизму «космических энтузиастов»: свои провалы, сокрушительные для других типов, они переживают достаточно легко, поскольку такая «нестандартная» жизнь для них — лишнее доказательство их личной исключительности, чем они искренне гордятся.

Наиболее характерна такая легкость для *ощущающих типов* — **Политика** и **Активиста**. *Интуитивные моторы* — **Вдохновитель** и **Лицедей** — больше склонны впадать в уныние в периоды затянувшихся неудач. Но и их способность «восставать из пепла» удивительна — достаточно дуновения свежего ветерка в виде яркого впечатления или проявленного к ним интереса. А уж умелый комплимент или заманчивое предложение способны буквально вдохнуть в этих людей новую жизнь!

Чтобы эта жизнь действительно оказалась новой, вспомним о наших неизменных пяти правилах.

## Основные рекомендации

### Правило первое: не уподобляйте себя Богу!

Вы невероятно энергичны, полны радужных надежд и грандиозных планов, но помните: ваше ощущение собственного могущества обманчиво — вы не всемогущи.

Однако вовсе нет нужды оставлять свои мечты о подвигах и славе при первых признаках неудачи. Не спешите сменить цель! Вам больше, чем кому-либо, необходимо верить в себя. Отметим в связи с этим интереснейший и парадоксальный момент: чувствуя себя рожденным для великих свершений, *мотор* тем не менее крайне подвержен греху сотворения кумиров. Вот она, оборотная сторона его внешней самоуверенности! Пытаясь убедить всех вокруг в собственной исключительности, *мотор* с трудом способен осознать «искру Божию» в себе самом. Желая покорить мир, такой энтузиаст постоянно неосознанно ищет в этом мире примеры для подражания. В этом — парадокс *базовой энергетики моторов*, но в этом и ключ к решению их типичных проблем.

Общее для всех типов правило — «Не уподобляйте себя Богу!» — в случае с *моторами* необходимо дополнить важнейшей заповедью — «Не сотвори себе кумира!». Интересно, что роль кумира в данном случае может играть не толь-

ко конкретный человек или система общественных ценностей, но и некий «фантом», навязчивая идея: например, желание быть «крутым бизнесменом», «роковой женщиной», «великим ученым» и т. п. На поверку подобная идея фикс нередко оказывается отражением сидящей глубоко в подсознании обиды или комплекса, вынесенного из детства, где *мотора* кто-то недооценил, недолюбил, недохвалил.

Для того чтобы сполна реализовать свои желания во взрослой жизни, *моторам* необходимо научиться управлять мощным автомобилем, именуемым их *жизненной стратегией*. Задача в том, чтобы двигаться в этом автомобиле в нужном направлении и с нужной скоростью, а для этого необходимо самому сесть за руль, а не служить двигателем для более опытных и умелых водителей.

*Моторам* нужно осознать, что их мощному стихийному потенциалу требуется дополнительное оформление в виде минимально необходимой доли *анализаторских* (для **Активиста** и **Политика**) или *контролерских* (для **Лицедея** и **Вдохновителя**) качеств. Когда *мотор* понимает, чего же именно ему не хватает для реализации своих врожденных способностей, он получает реальный шанс добиться успеха. Но пока он пребывает в детской уверенности по поводу собственной избранности и непогрешимости, наш энтузиаст рискует всю жизнь штурмовать одну и ту же вершину ~ красивую, но, увы, далеко не всегда свою.

Если же вы не желаете играть по чужим правилам, а стремитесь быть хозяином своей судьбы, то для воплощения мечты в реальность необходимо принять к сведению

**правило второе: полезно определиться**

**с системой приоритетов — какая степень ваших**

**усилий в каких случаях требуется.**

Начиная шторм очередной манящей вершины, непременно остановитесь, сядьте и спокойно подумайте — насколько это нужно именно вам, поскольку только от этого должна зависеть степень вашего участия в предстоящем деле.

Если намеченные планы являются архиважными лично для вас, постарайтесь определиться — насколько реально на данный момент достижение данной цели и в какие сроки вы сможете уложиться. Если вполне очевидно, что поставленная цель — ваша лишь отчасти и в ее достижении серьезно заинтересованы и другие люди, четко решите для себя: что, для кого и за какую цену вы будете делать.

Следует добавить, что *ощущающим типам* в большей степени требуется освоить долгосрочное планирование своей жизни, по возможности представляя более отдаленные последствия своих намерений и действий. Свои текущие интересы такие энтузиасты отслеживают неплохо, главное — чтобы эти интересы не оставались набором сиюминутных желаний. [www.MARSEXXX.com](http://www.MARSEXXX.com)

Интуитивным моторам желательно <'взрастить» в себе зачатки *контролерских* качеств (не стать *контролером*, а выработать в себе определенные качества, заметьте!). Как мы помним, *контролер* и шагу не сделает без того, чтобы не подумать о собственной пользе или выгоде. Как говорится, того и вам желаем! Вопрос «А что мне лично это даст?» должен буквально поселиться у вас в мозгу. Тем самым вы сможете более разумно распределять свои недюжинные силы — их станет хватать и на стайерскую дистанцию, а ваши незаурядные способности и оригинальные идеи принесут заслуженные лавры и весомые материальные награды именно вам, а не кому-то другому.

Итак, не спешите выкладывать *сразу все* свои козыри, не бросайте *сразу все* свои силы на достижение заманчивых и красивых целей. На поверку они могут оказаться *чужими* (частично или полностью). Научитесь пускать «пробные шары» с небольшими затратами энергии на предмет определения — ваша ли это цель. *Ваша* цель быстро и благодарно отзовется конкретным, пусть и незначительным вначале, результатом, не *ваша* — будет неблагодарно требовать все больших и больших затрат энергии при отсутствии явных достижений.

Не пытайтесь удивить и осчастливить разом все человечество, не мечтайте добыть разом все золото мира — это самая верная дорога к тому, чтобы остаться в неизвестности у разбитого корыта.

Для того чтобы стать «не мальчиком, но мужем», начните с реально достижимых на данный момент целей. Это наиболее вероятный путь добиться реальных результатов, а значит, известности с перспективой столь желанной славы!

Добившись же первых ощутимых результатов, не забывайте

**правило третье: не привязывайтесь неразрывной цепью к результатам своей деятельности — мир возьмет ровно столько, сколько ему требуется, заплатив соответствующую цену, и не нужно навязывать ему лишнего даром и пытаться взять лишнее силой!**

«Космические энтузиасты» имеют особенность праздновать триумф, находясь еще на полпути к цели, и спешат промежуточные достижения объявить окончательными. Первые же намеки на удачу *моторы* склонны воспринимать как полную и *заслуженную* победу (особенно после полосы неудач), приписывая это собственной неординарности, и с детским азартом принимаются делить шкуру неубитого медведя.

Не менее стремительно *моторы* и «гаснут», столкнувшись с первыми симптомами неудачи в реализации своих начинаний — в качестве утешительного приза они торопятся найти себе новую красивую цель.

По этой причине при появлении первых признаков успеха им, как заклинание, нужно повторять себе заветную фразу: «Не говори гоп, пока не перепрыгнешь!»

А совет для их *чувствующего* разума таков: не связывайте свои начальные успехи лишь с собственной исключительностью, не списывайте свои неудачи лишь на рок, фатум или происки недоброжелателей. И то и другое на начальных стадиях, как правило, — не более чем стечение обстоятельств (удачное или неудачное для вас).

Вам удастся использовать счастливо сложившуюся для вас ситуацию и добиться действительного зримого результата, если вы научитесь «окапываться» на промежуточных рубежах. Другими словами, старайтесь «по ходу пьесы» по-

нять, чьи интересы задействованы на данном этапе проекта и что именно ожидается от вас в каждом конкретном случае.

Такая политика позволит установить статус-кво в деле удовлетворения текущих интересов «всех присутствующих», включая столь важные для вас личные ожидания и амбиции. При вашей тяге к стремительным штурмам освоение тактики подобной «окопной войны» особенно актуально! Когда ваш врожденный талант к изящному блефу и филигранное владение искусством пускать пыль в глаза дополнятся умелыми действиями, окружающие смогут поверить в то, что вы не только «птица-говорун», но и поистине человек дела — тогда и результаты не заставят себя ждать.

Как *чувствующий* и *экстравертный тип*, *мотор* порой действительно слишком много *говорит*, более того, нередко он откровенно болтлив. Его постоянно подмывает обнародовать свои грандиозные планы, а уж если достигнут хоть какой-то результат — фанфары должны возвестить об этом всему миру! Но давно известно: «Болтун — находка для шпиона», а преждевременное заявление об успехе — верный способ отвадить Госпожу Удэчу. У несдержанного на язык *моторе* первые успехи в каком-либо начинании частенько становятся последними, поскольку *энергия дела* в таком случае подменяется *энергией слова*. Многочисленные идеи *мотора* нередко так и остаются красивыми словами либо реализуются его более молчаливым и практичным окружением. Не потому ли так популярен у людей искусства, среди которых очень много *моторов*, девиз: «Ни слова о планах на будущее!»

**Правило четвертое: человечество состоит не только из *моторов*, и то, что важно для вас, может абсолютно не интересовать других (нередко близких вам) людей!**

**Справедливо и обратное: то, что не важно для вас, может оказаться принципиальным для окружающих. Другие люди принимают решения и совершают поступки, руководствуясь совершенно другими принципами (поскольку имеют другую базовую идеологию и соответствующую ей жизненную стратегию).**

Судя по себе, *моторы* пребывают в уверенности, что все люди проявляют активный интерес к кому-то лишь тогда, когда новый человек вызывает у них искреннее любопытство, а еще лучше неподдельное восхищение. По этой причине, почувствовав чей-то интерес к себе, *мотор* чаще всего трактует его как естественный восторг, вызванный своим неотразимым обаянием. В лучшем случае *мотор* принимает такую реакцию как должное, не пытаясь поразмыслить, чем заслужил повышенное внимание и какого рода возможности это ему сулит. В худшем — *мотор* начинает нещадно эксплуатировать столь долгожданный интерес и благосклонность, с недоумением обнаруживая через какое-то время, что проявивший внимание человек испарился вместе со своим интересом и благосклонностью.

Многочисленные недоразумения «космических энтузиастов» в отношениях с другими людьми возникают чаще всего от излишней самоуверенности *моторов*: им кажется, что самим своим появлением они уже осчастливливают всех — «Смотрите, Я пришел!» То, что окружающие отнюдь не всегда рады их появлению (некоторым откровенно тяжело выдерживать шумное длительное присутствие *моторов*), они понимают далеко не сразу и, как правило, наиболее болезненным, эмпирическим путем.

Нежелание или неумение допустить, что люди устроены по-разному, приводит к тому, что *моторы* со своей эмоциональной активностью постоянно демонстрируют миру свое невнимание (до пренебрежения) к авторитетам, существующим нормам и принятым правилам. Примечательное и весьма хлопотное следствие такой позиции состоит в том, что у *моторов* чаще, чем у других людей, возникают трудности с социальными и общественными институтами, созданными человечеством. *Мотор* готов биться до крови, доказывая их ненужность и несостоятельность, — здесь очень популярны, к примеру, ярые наскоки на идею необходимости получения высшего, а то и среднего образования «вообще».

При этом энергичность протеста часто совершенно неадекватна сути проблемы. Причиной громких манифестов может стать банальная личная нерадливость в получении и

сохранении всевозможных документов (дипломов, справок и т. п.). И не дай бог потребовать от *мотора* трудовую книжку при принятии на работу, если он ее потерял, — придется выслушать гневную пламенную речь о чудовищном гнете бюрократической машины и ее вреде для человечества во вселенском масштабе.

В этом проявляется очередной парадокс поведения *моторов* — больше всего на свете желая доказать миру свою исключительность, они меньше всего задумываются о том, как мир об этом узнает. Не потому ли именно *моторы* периодически «взламывают» общественные устои и мораль, заставляя общество полностью сменить свои ценности?

Правда, глобальные потрясения происходят обычно на стыке разных эпох, а жить приходится во все времена, и потому *моторам*, как и всем остальным, полезно помнить

**правило пятое: не требуйте от людей хода мыслей, аналогичного вашему, и соответствующих решений и поступков; старайтесь не требовать (и не ждать**

**подспудно) от окружающего мира бурного восхищения вашей деятельностью и ее результатами.**

Вспомним знаменитого барона Мюнхгаузена из фильма Марка Захарова и его страстное желание одарить окружающих лишним днем весны. Увы, 32 мая оказалось не нужным человечеству — оно не оценило столь щедрый подарок. Даже преданный и бесконечно влюбленный в барона слуга отреагировал с житейской грустью: «Я, конечно, рад, господин барон, но 1 июня я обычно получал жалованье».

Вообще, родные и близкие *моторов* заслуживают особого слова. Им можно смело ставить памятник при жизни. Волею судьбы оказавшись в ближайшем окружении *мотора* или сознательно связав с ним свою жизнь, эти люди вынуждены поневоле стать «альпинистами» и «спасателями», превратиться в выносливых борцов с много-

численными трудностями, которые неустанно «организует» их любимый энтузиаст. Далеко не все оказываются к этому готовы, и нельзя людей за это осуждать! *Мотору же* следует отдавать себе отчет в том, что идти рядом с ним по жизни — уже испытание для любящих его людей, и далеко не все из них по натуре «бойцы МЧС» с навыками верхолазов. Родным вполне может хотеться уютной, спокойной жизни на равнине, подальше от гор, и не стоит подвергать их любовь дополнительным ненужным испытаниям своей излишней бездумной активностью. О близких людях совсем нелишне помнить каждый раз, когда вы собираетесь осуществить очередной головокружительный проект.

Интересно, что с годами *мотор*, как правило, начинает ценить (иногда даже преувеличенно) близких за их долготерпение. Но, конечно, лучше осознать проблему как можно раньше и не заставлять любящих людей переживать понапрасну.

Итак, завершая сагу о *моторах*, посоветуем нашим энтузиастам следующее: постарайтесь осознать все особенности своей *базовой идеологии* и примите во внимание соответствующие правила — тогда вы сможете подвести реальный фундамент под «небоскреб» собственной славы, с ощущением которой вы приходите в этот мир.

Ваша уникальная *жизненная стратегия* действительно свернет горы в нужное время в нужном месте, если вы научитесь направлять свою недюжинную энергию в мирное созидательное русло. Ваши близкие будут счастливы и переполнены гордостью за вас — ведь как никому другому, вам под силу яркие и мощные свершения во внешнем мире, делающие реальным и очевидным для человечества невозможное и невероятное еще вчера.

Миру нужен ваш «сердца пламенный мотор», он ждет от вас великих дел. Вы — «космический пахарь», бороздящий целину неизведанного. Задача в том, чтобы делать это наиболее эффективно и с наименее разрушительными последствиями для окружающих. Тогда никому не придет в голову бросить в ваш адрес: «Позорно, ничего не знача, быть притчей на устах у всех» (*Б. Пастернак*).

### **Основные пожелания**

*Помните, что для свершения великих дел необходимы не только великие намерения, но и грамотные действия.*

*Покоряя мир, старайтесь извлекать уроки из своих поражений.*

*Падая — поднимайтесь, поднимаясь — идите вперед, идя вперед — помните о причинах падений!*

## **Чувство + Интровертность = Поиск гармонии, или Сага о поддержке**

Если мне удастся сделать доброе дело и это становится известным, я чувствую себя не вознагражденным, а наказанным.

*Н. Шамфор*

Конечно, весьма утомительно не иметь денег, но должны же мы хоть в чем-то себя ограничивать.

*Ш. Монтескье*

Завершая изучение законов «психологической математики», мы подходим к описанию последнего вида *базовой идеологии* и присущей ей *жизненной стратегии*.

Данная «формула судьбы», как и в случае с *моторами*, имеет в качестве одной из главных составляющих функцию *чувства* (F). Только в отличие от активной *экстраверт-ной* энергетики *моторов* это вариант пассивной *интроверт-ной* (1) энергетики — основной источник психической энергии располагается во внутреннем мире человека, и его оценки и суждения формируются в первую очередь под влиянием его *субъективной* личной точки зрения.

Данную *базовую идеологию* представляют *интроверт-ные* (I) и *чувствующие* (F) типы — **INFP (Романтик), ISFP (Балагур), INFJ (Духовник), ISFJ (Опекун)** И если вы отнесли себя к *интровертам*, а на оси *мышление* — *чувство* уверенно выбираете для себя *чувство*, эта «сага» о вас, а вашу *жизненную стратегию* условимся называть *стратегией «поддержки»*.

**Поддержка** — это человек, смысл жизни которого состоит в служении и помощи людям. Это настоящие «космические помощники», которые искренне воодушевляются, когда имеют возможность помочь тому, кто так или иначе лишен гармоничного существования. Можно сказать, что *поддержка* приходит в этот мир, будучи «беременной заботой и участием». Разгадка такого врожденного альтруизма кроется в «формуле судьбы» этих типов.

Как *тип чувствующий*, *поддержка* не может быть равнодушной к эмоциям, переживаниям и положению дел окружающих ее людей. Как *тип интровертный*, она энергетически ориентирована на свой внутренний мир и те субъективные идеи и образы, которые там рождаются.

Одной из важнейших идей этой интровертной *базовой идеологии* является представление о том, что мир должен быть одинаково гармоничным для всех населяющих его живых существ. Только тогда, по мнению *поддержки*, этот мир не будет представлять угрозы и опасности для жизни. Последнее обстоятельство очень важно для любого *интроверта*, однако в случае *чувствующих типов* оно приобретает особое звучание. Реальность этого человека наполнена, прежде всего, чувствами и эмоциями, и ему не так просто укрыться от мира за стеной научных изысканий или разборки любимых механизмов.

*Поддержка* не может существовать вдали от людей и их мнений, но, в отличие от «космических энтузиастов», которые жаждут активных преобразований во внешнем мире с подспудным расчетом на человеческое признание и благодарность, «космические помощники» стремятся к всеобщему пониманию и согласию.

В своих самых светлых мечтах *поддержка* стремится любить и понимать всех людей на Земле и искренне жаждет для человечества всеобщего блага {иногда просто спокойствия и умиротворений). Лозунги «За мир во всем мире»)» и «Лишь бы не было войны» — для *поддержки* не плакатные слоганы и не шуточные отговорки, а то самое «счастье», к достижению которого этот человек постоянно и порой неосознанно стремится.

*Поддержка* убеждена, что миром должны править любовь, милосердие и жертвенность — это преимущественно женский вариант данной идеологии; взаимовыручка и чувство локтя характерны для мужской формулировки. Чем больше гармонии и взаимопонимания присутствует в человеческих отношениях в целом и в жизни отдельных людей в частности, тем более гармоничным становится внутреннее состояние *поддержки* — душа ее расцветает, а энергии и сил прибавляется. [www.MARSEXXX.com](http://www.MARSEXXX.com)

Естественно, *поддержка* с трудом переносит отрицательные эмоции, возникающие в общении между людьми. Для такого миротворца они сродни удушливому дыму, отравляющему атмосферу. Как чуткий эколог, *поддержка* стремится сделать все, что в ее силах, чтобы устранить саму возможность такого «загрязнения». Такой человек — убежденный поборник спокойных, доброжелательных отношений и последовательный пропагандист идеи «сглаживания углов» путем разумных компромиссов. Неудивительно, что «худой мир» для этой идеологии всегда лучше «доброй ссоры».

*Поддержке* нравится и очень хочется быть терпимой, мудрой, справедливой, и чаще всего ей это удается — по крайней мере, в сравнении с окружающими ее *моторами*, *анализаторами* и *контролерами*. Хотя к тем, кто «переходит все границы», представители данной базовой идеологии готовы применить самые жесткие меры, вплоть до лишения свободы, дабы устранить этот источник дисгармонии из человеческого общества.

Судя по всему, своды законов и заповедей, регламентирующие взаимоотношения людей, были принесены в наш грешный мир и старательно сохраняются усилиями именно *поддержки*, в первую очередь «консерваторов» — **Опекуна (ISFJ)** и **Духовника (INFJ)**. **Иррациональные типы Романтик (INFP)** и **Балагур (ISFP)**, имеющие *темперамент* «филоософа», обладают более гибкой, «музыкальной» натурой и стараются рассеивать «клубы дыма» возникающих ссор сразу же, на месте, не взывая к установленным правилам и заповедям, что обычно им прекрасно удается, пока «огонь» не вспыхнул в другом месте.

Так же как и у *моторов*, сферы интересов *поддержек* различаются в зависимости от *состояния души* этих людей. Наличие *ощущения (S)* в качестве сильной функции дает стремление прийти на помощь конкретным действием. В этом случае налицо стремление и способность к практическим решениям текущих проблем (покупка продуктов, ремонт квартиры, уход за больным, юридическая помощь в трудном житейском вопросе и т. п.). Такая действенная, практическая *поддержка* представлена типами **Балагур (ISFP)** и **Опекун (ISFJ)**. Даже мужчины этих типов могут со всей страстью отдаваться разведению цветов, рыбкам, художественному оформлению дома, охотно повязывают на себя кухонный фартук, приговаривая, что «настоящий повар — это мужчина». О женщинах и говорить нечего — это самые заботливые и верные жены, самоотверженные мамы и безотказные бабушки.

*Интуитивную поддержку* можно назвать *психологической поддержкой*, что наглядно демонстрируют типы **Романтик (INFP)** и **Духовник (INFJ)**, которые часто заслуживают характеристики «мягкие, чуткие люди». Наличие *интуиции (N)* в качестве сильной функции выражается в их желании и умении помочь словом, сочувствием, душевным участием. Это мечтатели о всеобщем счастье, утешители обиженных и обездоленных, они стремятся создать вокруг себя атмосферу душевного уюта и тепла. *Интуитивные поддержки* могут удивительно тонко «настроиться на вашу волну» и без лишних вопросов уловить, что именно вас мучит и тревожит. Иногда они могут выразить словами то, что вы сами еще не вполне осознаете, а лишь смутно чувствуете в глубине души. Они всегда готовы выслушать вас, и, даже если вы не правы или откровенно грешны с точки зрения общепринятой морали, вы можете рассчитывать на их внимание к своей ситуации — по крайней мере, здесь вас огульно не осудят.

Слабая функция *ощущений* не отменяет у этих людей желания помочь и практическим делом. Они не только готовы отогреть душевно, но и с радостью накормят вас, правда, если на момент вашего визита у них окажется что-нибудь в холодильнике.

В любом случае, *жизненная стратегия* всех *поддержек* направлена на преодоление многочисленных проблем и неувязок, которые, по их мнению, препятствуют установлению всеобщей гармонии и счастья. Если ситуация кажется совсем безнадежной, *поддержка* обязательно постарается облегчить вашу участь хотя бы добрым словом или скромной услугой.

Таким образом, «космические помощники» нуждаются не просто в людях, а в их проблемах и необходимости их решать, и жизнь, лишенная трудностей, теряет для *поддержки* смысл, так как исчезает главный стимул для ее деятельности. Это качество *поддержек* перекликается с неумной страстью *моторов* к жизненному «альпинизму». Разница в том, что, в отличие от *мотора*, который вечно гоняется за своим «золотым руном», *поддержка* мало озабочена громким признанием и внешними успехами. Этих людей отличает природная скромность и внутренняя взыскательность, порой граничащая с самоуничижением, с точки зрения других типов. Главная желанная награда и «счастье» *поддержки* — глубокое моральное удовлетворение от совершенных добрых дел во имя *субъективной* внутренней идеи, что живет в ее сердце.

Самый распространенный (и общественно одобренный!) пример реализации энергетики *поддержки* — семейная жизнь с ее насущной необходимостью поддерживать огонь в домашнем очаге, не говоря уже о воспитании детей, требующих непрестанной, неусыпной заботы, — вот уж настоящее раздолье для *поддержки*, ее родная стихия! Неудивительно, что для *поддержки* характерно стремление создать семью, она идет на это с радостью и желанием уже в юности, не сокрушаясь по поводу «потери независимости-», обретения «хомута на шею и кандалов на ноги». Для *поддержки* семья — не обуза, не препятствие к осуществлению дерзких планов или удовлетворению материальных амбиций, как частенько кажется *моторам* и *контролерам*, а прекрасная узаконенная возможность самореализации, даже для мужчин! Слабая сторона таких «идеальных мужей» заключается в том, что, рано и легко женившись, они с годами начинают поддерживать и оберегать не только

законную жену — вспомним трагикомическую историю Андрея Бузыкина, героя Олега Басилашвили из кинофильма «Осенний марафон».

Если окружающие со своими проблемами и поводы для переживаний заставляют себя ждать, *поддержка* начинает их искать и, разумеется, рано или поздно находит. В крайних

случаях она устраивает себе трудности сама: сознательно идет на рождение ребенка в заведомо тяжелой финансовой или семейной ситуации; шокируя близких, «внезапно» отправляется в горячую точку планеты помогать бездомным и голодающим и т. п. Нередко в качестве объяснения подобных поступков *поддержка* выдает поистине потрясающий аргумент: «Что мне оставалось делать — ведь надо же было куда-то себя деть!»

Однако не стоит думать, что любой человек, пришедший вам на помощь в трудную минуту, непременно обладает *идеологией* и *стратегией поддержки*. Забавно, что самыми активными и громкими участниками благотворительных акций и антивоенных демонстраций являются, как правило, *моторы*; они же могут сыграть роль «скорой помощи» в неожиданно возникшей затруднительной ситуации.

Но истинный «космический помощник» — это надежда и опора негромкая, но продолжительная (часто длиною в жизнь), поскольку установление гармонии для такого человека — не красивая поза или яркий разовый поступок, а краеугольный камень жизненной философии.

В связи с этим стоит отметить принципиальное отличие *моторов* от *поддержки*: даже активно помогая вам, «космический энтузиаст» делает это по большому счету для того, чтобы лишний раз отметить себя, выделиться и напомнить о себе. Но не судите его строго — ведь, положив руку на сердце, разве станет помощь такого активного и участливого человека менее ценной, если вы знаете, что вас вызволил из беды *мотор*?

В свою очередь, *поддержка*, даже капризная и ведя себя подчас внешне легкомысленно, в глубине души всегда озабочена идеей общего благоденствия и поисками «вселенской гармонии». Можно быть уверенным — она придет на помощь не ради похвалы, а ради своих внутрен-

них принципов (как известно, для *интроверта* сменить их гораздо сложнее, нежели для *экстраверта*, который легко находит новый заманчивый объект, нуждающийся в активном участии и содействии).

Для того чтобы проиллюстрировать эти «две большие разницы», предлагаем читателю сравнить два типа — *мотора ENFJ (Лицедей)*, «чемпиона» в смысле эгоцентричной озабоченности по поводу внимания к себе, и *поддержку INFJ (Духовник)*, выделяющуюся даже среди своих «собратьев по цеху» неподдельной глубокой озабоченностью по поводу *общечеловеческой гармонии*.

Итак, жертвенность, скромность, готовность прийти на помощь, терпимость к людям — ключевые слова *базовой идеологии поддержки*.

Может показаться, что описанный тип *базовой идеологии* выгодно отличается от всех предыдущих. Такое впечатление возникает во многом потому, что философия *поддержки* очень созвучна постулатам и заповедям всех мировых религий в части их призывов к милосердию, самопожертвованию, терпимости. Но, как мы уже понимаем, нет хороших или плохих психологических типов, и нельзя, к примеру, объявлять *контролера* заведомо плохим человеком из-за слабого исходного соответствия его идеологии религиозным заповедям. А наша уважаемая *поддержка*, при всем своем альтруизме, не лишена недостатков, а жизнь — проблем, и потому она тоже нуждается в помощи.

## Основные проблемы

Главная причина несчастий представителей *базовой идеологии поддержки* сходна с проблемой *моторов* — это слабая функция *мышления*, к которой добавляется еще и отсутствие *объективного* взгляда на мир. В силу этих обстоятельств «космическим помощникам», как и «космическим энтузиастам», трудно

- \* поставить перед собой конкретные, реальные цели;
- \* предугадать возможные последствия своих поступков;
- \* сделать выводы из своих промахов и ошибок.

«Формула судьбы» в случае *поддержки* предполагает

избыток благих намерений при общей невысокой способности воплотить их в жизнь так, как было задумано. Благие намерения — отличительная черта *поддержки*, она всегда хочет «как лучше», в отличие от *мотора*, который переполнен великими намерениями и хочет «как круче». Но если *мотор* постоянно озабочен поисками внешних стимулов и подходящей почвы для осуществления своих намерений, то *поддержка* такой проблемы не имеет — благодатная для ее деятельности почва заключена в ней самой, в виде уже упомянутой *субъективной* идеи, а окружающие с их проблемами быстро находятся. Однако для *поддержки*, в силу врожденной *интровертности*, нелегко оценить *объективную* сторону событий — она жаждет помочь всем и готова бежать сразу во все стороны, искренне страдая оттого, что у нее это не получается.

Поскольку ей «всех жаль», она разбрасывается, хватается одновременно за несколько дел, надеясь на то, что со всем справится. Да, энергии у нее много, благих намерений еще больше, но не хватает умения действовать целенаправленно и последовательно. Ее подводит неспособность определиться — что на данный момент главное, а что — второстепенное, чем можно и чем должно поступиться? Для *поддержки* такая постановка вопроса невыносимо тяжела, поскольку она изначально нарушает принцип «мира во всем мире».

В итоге дела такого человека нередко оказываются незавершенными или сделанными в спешке и кое-как, а отношения с людьми — запутанными, полными недоразумений и хаоса, что никак не добавляет гармонии в мире и спокойствия в душе самой *поддержки*.

В подобных ситуациях *поддержка* начинает искренне страдать (это страдание для нее сравнимо разве что с зубной болью!), и вот парадокс: она оказывается неспособной помочь даже себе самой, не говоря уже об остальных нуждающихся. Ирония судьбы состоит в том, что нередко самую действенную и своевременную помощь ей оказывает тот самый «злой и страшный» *контролер*, который в силу своего здравого, реального взгляда на жизнь способен решить проблему быстро и эффективно, даже не слишком любя объект спасательных работ.

Характерным симптомом гиперкомпенсации неумного желания помогать всем сразу является ситуация, когда *поддержка* выбирает по своему усмотрению самого «слабого» или «обиженного» (жизнью, судьбой, людьми) и принимается неистово охранять, защищать и поддерживать только этот «объект». Это яркий пример слепой любви — очень распространены случаи, когда мать-поддержка из нескольких своих детей выбирает одного, объявляя его самым несчастным, и в течение всей жизни считает решение именно его проблем (а впоследствии проблем его детей и внуков) самой важной своей обязанностью — «остальные подождут!». Беда в том, что *объективно* это может быть

далеко не самый нуждающийся в помощи ребенок. Просто в силу гибкого или лукавого характера он вначале неосознанно, а затем и вполне корыстно «доит» мать, катаясь как сыр в масле в потоке ее заботы и любви.

Эмоциональная «непробиваемость» такой *поддержки* порой просто потрясает. Любые попытки убедить ее, что другие дети тоже нуждаются в ее помощи, что они тоже болеют, страдают, а главное, отчаянно ждут ее любви, чаще всего обречены на провал. Она-то «лучше знает», кто самый обездоленный «бедняжка»! Здесь в полной мере проявляются исходные *интровертность* и *субъективизм поддержки* — переубедить ее в принципиальных для нее вещах крайне трудно.

Беда в том, что подобная слепая любовь часто нещадно портит, если не калечит душевно тот самый объект опеки, превращая его в существо, не приспособленное к решению элементарных проблем и нормальному общению с людьми. *Поддержка* не желает думать о том, что она, увы, не вечна, и каково же придется ее тепличному любимцу в жестоком внешнем мире без ее уютного крылышка и привычного настила из «мягкой соломки». Как ни странно, занимая такую позицию, *поддержка* оказывается достаточно эгоистичной, так как думает по большому счету о *себе* — но упаси вас Бог сказать ей об этом!

Таким образом, отсутствие объективности играет с *поддержкой* злую шутку — она гораздо больше, в сравнении с другими людьми, рискует избаловать и даже развратить

своих близких, а вместо благодарности получить в ответ на свою заботу лавину стремительно нарастающих претензий, требований и недовольств. Чаще всего «ад», дорога в который вымощена благими намерениями, начинается тогда, когда *поддержка* меньше всего этого ожидает. Выпустив своих «птенцов» в свободный полет, такой человек обычно надеется расслабиться, отдохнуть и почить на лаврах заслуженной благодарности и ответной заботы. Увы, вместо этого на голову *поддержки* нередко обрушивается поток обвинений и неприязни — их чадо, столкнувшись с реальной жизнью и ощутив себя в ней откровенно ущербным после тепличного существования, обращает «праведный гнев» на виновника своих бед. Жалобные оправдания типа «Я же хотела как лучше», конечно, никого не спасают.

Отсутствие объективного взгляда на мир и сосредоточенность на внутренних идеях делают *поддержку* поразительно равнодушной к конечному результату затеянных ею дел. Подобное равнодушие, которым *поддержка* может даже втайне гордиться, оборачивается тем, что итог ее благородной деятельности нередко оказывается действительно минимальным, если не сказать — нулевым.

Фокус в том, что *поддержка*, часто неосознанно, занимается подменой: за весомый внешний результат она пытается выдать свои безусловно благородные намерения, которых, как мы понимаем, всегда в избытке. Так, желая накормить и обогреть свою семью, *поддержка* может заработать морщины на лбу от напряженных размышлений на эту тему, а в итоге — дети стоически питаются гречневой кашей, не решаясь отвлечь любимого родителя от его благородных дум. Аналогично, переживая за мир во всем мире, *поддержка* проливает слезы над телевизионными репортажами о стихийных бедствиях, войнах и катастрофах и при этом начисто забывает о неурядицах собственных детей и мужа: «До того ль, голубчик!» Вот уж воистину: легче любить все человечество, чем одного соседа по коммунальной квартире.

*Поддержке* действительно сложно определиться с *внешними* целями и *внешним* результатом. Врожденная ориентированность на свой внутренний мир делает такого

человека практически безразличным к тому, кто и куда его ведет, — лишь бы не нарушались внутренние основополагающие принципы! К тому же «вселенская» терпимость и желание всем угодить, характерные для *поддержки*, порой граничат с мягкотелостью и попустительством, а жизненная позиция «понять — значит простить» оборачивается уходом от проблем в тайной надежде «а может, рассосется?».

Поддержка достаточно *ведома*, более того, с восхищением и благодарностью смотрит на решительных и целеустремленных людей, особенно если они ставят перед ней конкретные и жесткие задачи. Как тут не вспомнить Илью Ильича Обломова из одноименного романа И.А. Гончарова, пассивно и безропотно исполняющего то, что предлагает активный Штольц!

В детские годы из-за этого качества юная *поддержка* нередко попадает в «дурные компании» — робкий, молчаливый ребенок не в силах противостоять напористому вожаку (особенно характерно для *иррациональных типов*). Но «за компанию» в чужой сад такой «космический помощник» лезет не для того, чтобы выделиться среди сверстников (как *мотор*), а по принципу «Все побежали, и я побежал».

Выбор профессии и места работы, особенно в юности, *поддержка* тоже редко осуществляет самостоятельно, без оглядки на пожелания близких и дорогих ей людей. Даже чувствуя в себе явное призвание к гуманитарным наукам, такой человек часто уступает настойчивым пожеланиям родителей, рекомендациям учителей и поступает в экономический или технический вуз. Естественно, в таком случае не прибавляется ни личного счастья самой *поддержке*, ни пользы экономике, зато общество недосчитывается множества прекрасных воспитателей, прирожденных сестер милосердия и неподкупных судей.

В случае гиперкомпенсации такого «сверхпослушания», особенно с годами, для *поддержки* становится характерно, напротив, никого не слушать вовсе. К примеру, человек может сменить не в лучшую сторону работу или даже место жительства для всей семьи. Излишне говорить, что руководствуется *поддержка* в принятии столь важных решений соображениями, достаточно отвлеченными от жизненных реалий. В качестве ответа на законное недоумение окружающим приходится довольствоваться своеобразными аргументами: «Ну и что, что зарплата меньше, зато красивая, чистая природа» или «Ну и что, что бойкое курортное местечко, зато деточки могут каждое лето отдыхать без проблем».

Во взрослом возрасте врожденная *ведомость* таких людей оборачивается почти полным отсутствием какого-либо тщеславия или хотя бы малой толики «здорового честолюбия». *Поддержка* готова всю жизнь «копить воздух» в одной конторе, на одном стуле, не желая для себя лучшей доли, и это может сильно раздражать ее более активную или тщеславную семейную «половину». Если такая *поддержка* и делает карьеру, то, как правило, из-под палки, подгоняемая семьей, родителями, друзьями и со стоическим вздохом: «Ну, если вы все так хотите...» Дотянув до пенсии, такой человек обычно без сожаления оставляет самые высокие посты и с наслаждением предается воспитанию внуков, сочинению стихов, разведению фиалок, заботе о бездомных животных и другим подобным негромким, но греющим его душу делам.

Иногда гипертрофированная природная скромность приводит к паническому страху *поддержек* перед юбилеями и вообще любыми публичными мероприятиями в их честь. Не в силах сразу отказать инициаторам праздника, они просто заранее скрываются в неизвестном направлении или по-детски прячутся в последний момент.

Таких лишенных явного материального и социального честолюбия людей (особенно мужчин) нередко снисходительно величают «недотепами» или «неудачниками», и вы можете пребывать в этом заблуждении до тех пор, пока судьба не заставит вас искать истинного, а не громко разрекламированного целителя для своего супруга или скромного, но упорного логопеда для своего ребенка.

И вас может потрясти степень истинной, а не показной самоотверженности этих людей, равно как и степень их внутренней скромности, не приемлющей ни малейшей шумихи в том, что они делают. Кроме того, не стоит забывать.

что и каждодневную черновую работу в этом мире кто-то должен делать — не всем же вершить великие дела в науке, политике или бизнесе! Как известно, самый мощный экспресс может пойти под откос из-за отсутствия простого стрелочника.

Важный нюанс состоит лишь в том, чтобы *поддержка* делала свою скромную, но важную для мира работу на своем месте. В противном случае скажутся все ее врожденные слабые стороны. Вспомним «безынициативность» и «отвратительное качество статистических отчетов» Новосельцева, вызывающие справедливое негодование *контролера* Людмилы Прокофьевны Калугиной в фильме «Служебный роман».

У *поддержки* практически отсутствует стремление работать «на себя», то есть на свой собственный успех, благополучие, престиж или репутацию, — в этом она является полной противоположностью *контролерам*. Если вы хотите добиться от *поддержки* активной, творческой и качественной работы, вам лучше поставить перед ней цель достаточно благородную, гуманную и, по возможности, овеянную светом служения людям. Иногда достаточно обрисовать картину всеобщего бедствия или аврала, и «космический помощник» активно включится в работу, проявляя чудеса самопожертвования, выдержки и предлагая массу нетривиальных творческих решений.

Как же превратить врожденную потребность «служить» в основу счастливой и плодотворной жизни?

## Основные рекомендации

### Правило первое и неизменное: не уподобляйте себя Богу!

Для *поддержки* *ею* можно расшифровать так: «Не стремитесь надевать на себя терновый венец великомученика!»

Как мы уже говорили, принципы *базовой энергетики поддержки* очень созвучны религиозным заповедям. Поэтому для *поддержки* велико искушение с присущим ей не-

громким упорством считать свою деятельность в этом мире наиболее необходимой, праведной и благородной.

Но вы — не Иисус Христос, вы — простой смертный, и не стоит пытаться спасти все человечество своими благими намерениями и жертвами. Это просто не соответствует вашим силам, возможностям и полномочиям, как сейчас модно говорить — это «не ваша прерогатива».

Для того чтобы ваша деятельность стала действительно полезной и необходимой людям, необходимо учесть

**правило второе: определитесь с системой  
приоритетов — какая степень ваших усилий**

**в каких случаях требуется.**

Поскольку для вас крайне важны идеи служения людям, нелишне определиться: кому, с какой целью и в какой степени вы будете служить. Как мы уже сказали, оставьте попытки ошастливить и спасти все человечество. Вам нужно уходить от абстрактности — если хотите «как лучше», спросите себя, кому именно и насколько должно стать лучше в результате ваших усилий. В этом смысле полезно вспомнить бородатый анекдот о незабвенных временах, когда главной заботой партии и правительства было объявлено «благо человека». Слыша везде и всюду лозунги «Все на благо человека», «Все для блага человека», герой анекдотов чукча, снабемый здоровым любопытством и уполномоченный оленеводами, приезжает в столицу и видит повсюду портреты Генерального секретаря ЦК КПСС. Полностью удовлетворенный, он возвращается в родное хозяйство и сообщает сельчанам: «Я знаю этого человека, я видел этого человека!»

Важнейшим критерием оценки ваших усилий должна стать конкретизация цели служения. Абстрактные цели имеют свойство приводить к не менее абстрактным результатам либо к конкретным достижениям, полностью противоречащим исходным намерениям: «за что боролись — на то и напоролись».

Помните главную героиню фильма «Старшая сестра»? Сознательно поставив крест на своем таланте, мечтах о сцене, она работает учетчицей в порту ради того, чтобы «тянуть» младшую сестру и обеспечить возможность уже ей стать актрисой. Но, увы, — у младшей сестры актерский талант просто отсутствует, и вместо сцены она не очень успешно пытается строить личную жизнь. И вот грустное резюме героини Татьяны Дорониной: «Меня звали в театр, я не пошла, думала: пусть все будет хорошо у младшей сестры, а она завела роман с женатым человеком — вот как все некрасиво получается».

В этом — вся *поддержка* с ее абстрактными мечтами о всеобщей гармонии, готовностью к самопожертвованию и субъективной оценкой обстоятельств. Как расплата, приходит горькое осознание того, что желаемый результат отсутствует, а принесенные жертвы напрасны.

Чтобы жертвы не были бессмысленными, постарайтесь внимательно и ответственно относиться к выбору сферы служения. Если вы с юности ощущаете в себе интерес или способности к чему-то, что неподдельно греет вам душу, и, более того, уверены, что это ваше призвание, — поверьте: сам глас Божий подсказывает, где больше всего ждут ваших благородных усилий! В отстаивании своей позиции по этому вопросу стоит проявить все то упорство, на которое вы способны и которое применяете порой далеко не лучшим образом. Правильный выбор сферы деятельности особенно важен для вас, и в случае успешного самоопределения ваша *жизненная стратегия* будет использоваться в нужном направлении, ваш талант и упорство пойдут на службу нужным целям и задачам, а ваша самооценка заметно возрастет.

Для *поддержки* особенно актуально почаще задумываться о собственной судьбе, так как именно ей свойственно привлекать в свою жизнь — «на свою голову и шею» — всевозможных нахлебников, вампиров, прихлебателей, да и просто ленивых или не вполне порядочных людей. *Поддержка* способна «кормить» их в течение всей жизни своей

энергией и заботой, но это достаточно уродливое (и наказуемое!) использование ее потенциала, за что она может сама же и поплатиться.

Очень распространенной психологической ловушкой в этом случае является внушенное чувство вины, перерастающее в пожизненный комплекс — перед супругом, семьей, друзьями, работой, Отчизной и так далее по списку. *Поддержка* может сбиваться с ног, пытаться залатать эту энергетическую дыру, задрапированную лозунгами «Так нужно!», «Ты должна!», «Ты еще не сделал всего, что мог!». Но даже ее жертвенности и неиссякаемой энергии в итоге не хватает, что только усиливает комплекс вины вкупе с удручающим осознанием собственного несовершенства. Где уж тут обрести радость жизни!

В этом смысле для *поддержки* крайне важно уяснить основополагающий принцип: «Никто никому ничего не должен», если говорить по большому, космическому, счету о человеческих взаимоотношениях на нашей любимой планете под названием Земля. Если человек что-то и должен, то только Творцу-создателю, наградившему его той или иной *базовой энергетикой* и соответствующей «формулой судьбы». Именно о том, как грамотнее и приятнее «рассчитаться» с этим долгом и достойнее пройти по своему жизненному пути, мы ведем речь в этой книге.

Верным индикатором правильного использования исходной энергетики, как мы помним, является ощущение легкости, удовольствия от жизни. Для *поддержки* важно еще и чувство «глубокого морального удовлетворения», приятной (а не болезненной!) усталости в сочетании с искренней и спокойной (а не назойливо-приторной) благодарностью и добрым отношением окружающих.

*Отсутствие раздражения, обид, а также потока настойчивых требований и претензий со стороны окружающих по поводу вашей благородной деятельности — верный признак грамотности ваших действий.*

Наиболее настойчивых и требовательных просителей можно в ответ попросить о небольшой, но важной для вас услуге — это неплохой тест на «вампиризм». Если в ответ вы наблюдаете эмоциональную гамму следующего спектра: недоумение — возмущение — растерянность — лукавая извиняющаяся улыбка — внезапно возникшее желание испариться по «срочному делу», — смело вычеркивайте из

списка такого «остро нуждающегося» в вашей помощи. Если же просящий не унимается и продолжает настойчиво добиваться своего, неплохо применить «командный голос», с которым у *поддержки*, как правило, проблемы (она изъясняется обычно негромко и мягко). Гаркнув хоть раз на назойливого потребителя вашей энергии, вы наверняка испытаете дивное и действительно глубокое моральное удовлетворение. «Помочь можно сильному, дать займы — богатому», — гениально сказала Марина Цветаева.

Итак, выбрав внимательно и ответственно сферу, объект и цель своего служения, принимайтесь за дело, то есть *от благих намерений, абстрактных гуманных размышлений и переживаний* не забывайте перейти к *реальному действию*.

Перейдя к конкретным делам, не забывайте

**правило третье: не привязывайтесь**

**неразрывной цепью к результатам своей**

**деятельности — мир возьмет ровно столько, сколько**

**ему требуется, заплатив соответствующую цену,**

**и не нужно навязывать ему лишнего даром**

**и пытаться взять лишнее силой!**

Для того чтобы ваша помощь имела приятные и желаемые для всех последствия, следует не только определиться, кому конкретно она адресована, но и прояснить степень необходимости предлагаемых услуг. Если объект предполагаемой заботы находится в сознательном возрасте, здравом уме и твердой памяти, для начала поинтересуйтесь — нужна ли ему на самом деле ваша помощь? Поверьте: поступать так гораздо более тактично и корректно, нежели самому принимать решение по этому поводу, руководствуясь *своими* соображениями о степени *его* беспомощности в том или ином вопросе. Вы можете оказаться не в курсе многих обстоятельств человека, а кроме того — невольно унизить его констатацией факта его несостоятельности в чем-либо. Еще хуже начинать действовать, не

ставя в известность сам объект заботы, — результат таких хлопот нередко оборачивается «медвежьей услугой» для того, кто вам так дорог. Не нужно заниматься домыслами на тему «он такой стеснительный (гордый, принципиальный, занятой), ему трудно (некогда, неловко) попросить самому». Решая за человека, что и в каком объеме он должен от вас получить, вы рискуете перевести хорошего знакомого или близкого человека в разряд своих должников без его на то желания и воли, таким образом заметно осложнив, если не ухудшив ваши отношения. Разве это порадует вас при вашем врожденном стремлении к всеобщей гармонии?!

Итак, запомните хорошенько: *не делайте того, о чем вас не просят.*

Если же объект заботы не может сам попросить о помощи по причине недееспособности возрастной или по болезни, вам придется принимать решение самостоятельно, и здесь тем более необходимо подключить к делу разум. Возлагая на себя обязательства, рассчитывайте исключительно на собственные силы, старайтесь их не переоценивать и не пытайтесь ставить перед собой нереальные на данный момент задачи, как бы вам этого ни хотелось. Принимая решение о своем участии в судьбе других людей, постарайтесь объективно соотнести такую добровольную «дополнительную нагрузку» с интересами своего ближайшего окружения — вы ведь живете не в вакууме и не в пустыне!

Как *чувствующий тип*, вы вполне способны предвидеть возможные реакции близких людей, у которых «часть себя крадете»; как гуманист, подумайте об этом заранее. Уходите от искушения перекладывать груз своих благих намерений и соответствующих хлопот на плечи окружающих людей — у них свои отношения с личной судьбой! Когда вы реально взвесите свои силы и возможности, объем вашего участия в жизни других людей определится сам собой.

Кроме того, следует помнить, что врожденные желание и готовность жертвовать собой нередко оборачиваются столь же сильным стремлением жить чужой жизнью. Подсознательно ощущая такое нарушение космической этики

как величие своей жертвы, *поддержка* ожидает либо ответных жертв, либо реализации своим подопечным задуманного ею жизненного сценария. Нередко таким образом

настойчиво напоминают о себе ее собственные нереализованные возможности и таланты! На худой конец *поддержка* подспудно надеется на негромкое признание своего скромного душевного благородства.

Таким образом, «космический помощник» цепко привязывается к объекту своего служения. Иногда его объятия столь крепки, что их невозможно разорвать.

В связи с этим пора напомнить

**правило четвертое: человечество состоит не только из *поддержек*, и то, что важно для вас, может абсолютно не интересовать других (нередко близких вам) людей!**

**Справедливо и обратное: то, что не важно для вас, может оказаться принципиальным для окружающих. Другие люди принимают решения и совершают поступки, руководствуясь совершенно другими принципами (поскольку имеют другую базовую идеологию и соответствующую жизненную стратегию).**

Почти каждому из нас в жизни приходилось слышать сетования и жалобы «жертвенной» матери на свое «неблагодарное» чадо: «Я ему жизнь отдала, замуж не вышла, а он не хочет поступать в институт! Я ночей не спала, надрывалась на двух работах, думала — ребенок у меня будет образованным, обеспеченным человеком, а он собирается картины малевать!»

Замечено: чем больше размер принесенной жертвы, тем сильнее разочарование и последующая обида — как на конкретного «обидчика», так и на жизнь в целом. А между тем большинство обид ложится в основу наших депрессий и болезней, нередко тяжелых и даже неизлечимых.

Чтобы избежать подобных несчастий, *поддержке* следует усвоить: любая жертва должна иметь свои пределы и границы, не позволяющие ее жизни перетекать в жизнь

другого человека, а для этого *не отказывайте себе в своих естественных желаниях и потребностях*. Живите своей жизнью, пусть она будет яркой и насыщенной — и тогда вы действительно сможете помочь своим близким опытом, мудростью, зрелым советом. Вы будете интересны собственным детям, и они, видя в вас личность, будут уважать и ценить вас не по необходимости и долгу, а искренне и от души.

*Ваши жертвы должны быть добровольными* — по большому счету они таковыми и являются, потому как никто и ничто не может заставить человека делать то, чего он *на самом деле* делать не хочет. Как известно, «желание ищет повод, нежелание ищет причину». В этой связи полезно запомнить

**правило пятое: не требуйте от людей аналогичного вашему ходу мыслей и соответствующих решений и поступков. Старайтесь не ждать (и тем более не требовать) от окружающего мира бурного восхищения вашей деятельностью и ее результатами.**

Другими словами, не ждите и не требуйте от мира всеобщего повального самопожертвования!

К счастью, человечество не задумано как секта массовых жертвоприношений. От людей ожидается лишь определенная индивидуальная работа в соответствии с их врожденными

психологическими предпочтениями, которая должна быть плодотворной для мира и приятной для человека.

А потому, если вы — *поддержка*, помните, что ваши жертвы и служение нужны в первую очередь вам, и вовсе не стоит предъявлять человечеству счет за то, что оно позволяет сполна проявить вашу *жизненную стратегию*. За это людей можно даже поблагодарить!

Оценить же вас по достоинству — в вашей системе координат — может только истинная *поддержка*. И именно эти люди кажутся вам обычно по-настоящему добрыми,

мудрыми и надежными, остальные же просто стараются взять у вас то, чего им недостает «от рождения».

Принимая вашу помощь, люди демонстрируют вашу значимость в их глазах и за эти услуги они готовы платить — материально и морально. Остается лишь поблагодарить Бога за ваши внутренние силы и таланты и помнить, что вы пришли в этот мир для того, чтобы делиться этим даром в том или ином виде.

### **Основные пожелания**

*Служите с достоинством, служба — не прислуживайтесь!*

*Жертвуя собой, не забывайте радоваться жизни!*

## **Глава шестая, заключительная**

### **Жизнь наоборот, или Немного об исключениях, подтверждающих правила**

А все-таки есть в этой жизни глубокий смысл — пожелавший, однако, остаться неизвестным.

Что уж говорить о нас, если вся вселенная стремится к беспределу?.

*А. Кнышев*

Итак, мы знаем уже немало о делении людей на психологические типы, а также о *стратегиях* и *тактиках* этих типов.

Казалось бы, открывается широкий простор для типологической оценки всех и вся вокруг! Однако, как всегда, жизнь оказывается гораздо более разнообразной и непредсказуемой в сравнении со всеми теориями и сценариями. Поэтому хочется предостеречь наших читателей от чересчур поспешных оценок и выводов — они могут изрядно подпортить праздник экзистенциальных открытий и омрачить радость приобретения толерантной мудрости в межличностных отношениях, а то и вовсе свести на нет веру в саму идею личностной типологии.

Безусловно, толерантность в большинстве случаев не мешает никому, однако есть риск исходить из неверных предпосылок в своем обновленном отношении к людям и, что еще более проблематично, — в отношениях с собой, любимым. Особенно это касается

предлагаемых нами «формул темперамента», или *жизненной тактики*, и более всего «формул судьбы», или *жизненной стратегии*.

Как уже говорилось, *базовый темперамент* гораздо менее подвержен влиянию нашего разума и по этой причине оказывается более удобным и верным диагностическим признаком, если мы хотим определить индивидуальный психологический тип.

Гораздо проблематичнее дело обстоит с *базовой идеологией*. Поразительно, но формируемая в первую очередь человеческим разумом и во многом судьбоносная, индивидуальная жизненная философия поддается диагностике с немалым, подчас гигантским трудом — и прежде всего, самим индивидуумом. Как выясняется, нам гораздо легче воскликнуть о себе, подобно героине из «Покровских ворот»: «Я вся такая внезапная и непостижимая, такая противоречивая вся!» — имея в виду личный *темперамент*, нежели признать, что мы пришли в этот мир, к примеру, с *идеологией мотора*, а не *контролера* — со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В самом деле, представим на секунду: вы полны дерзких амбиций, в том числе материальных — в мечтах видите себя за рулем крутого джипа, а то и во главе стола заседаний директоров собственной компании. И тут выясняется, что все это «не про вас» по той простой причине, что

вам повезло родиться типом *чувствующим*, а не *мыслительным*. Впору начинать биться головой о стену и сокрушаться до конца дней о несправедливости судьбы, а можно попробовать опровергнуть все научные и типологические «догмы».

Нетрудно догадаться, что именно *моторы* чаще всего предпочитают второй вариант, однако они вовсе не одиноки в своих попытках идти наперекор судьбе.

Интересно, что самый распространенный вопрос у начинающих любителей типологии звучит так: «Неужели совсем нельзя выйти за пределы типа?» — «Конечно можно!» — наш ответ. Более того, попытки выйти за пределы собственного типа наблюдаются повсеместно, правда, далеко не всегда к пользе самого человека и окружающих его людей.

Разумеется, мы не роботы и не проживаем всю свою жизнь по раз и навсегда заданной программе, и потому типологическая диагностика была и остается наиболее проблематичной и спорной стороной данного направления психологии.

Так, далеко не каждый *мотор* на протяжении жизни непременно создает вокруг себя атмосферу шумной суматохи и активности, и не каждый *контролер* явно демонстрирует пожизненное отсутствие романтизма и человеколюбия. Аналогично отнюдь не каждая *поддержка* относится ко всем без исключения доброжелательно и бескорыстно, а любой *анализатор* вовсе не обязательно широко эрудирован или показательно саркастичен.

Вы можете быть поражены, узнав однажды, что ваш молчаливый и робкий с виду коллега является «чистокровным» *мотором*, скупаемым тайными амбициями и мечтами о громком успехе. Как правило, чтобы понять причины столь поразительной метаморфозы жизненной стратегии, нужно лучше узнать предысторию человека.

Многолетние наблюдения за *жизненными стратегиями* людей и их характерными отклонениями от предначертанной линии жизни наводят на мысль о том, что врожденная *базовая идеология*, которую «не выбирают», представляет собой подобие некой «базовой энергетической оси» и

именно вокруг этой оси колеблется «маятник» человеческой судьбы. Амплитуда и частота этих колебаний опять же сугубо индивидуальны, однако явно прослеживаются общие закономерности, которые мы представим в виде своеобразной схемы.

**Анализатор => Мотор => Контролер => Поддержка => => Анализатор**

или



Как видно из схемы, все четыре вида *базовой идеологии* образуют своего рода «энергетическое кольцо» — замкнутую структуру, в которой каждый вид *базовой идеологии*, с одной стороны, «стремится» к следующему за ним (в движении по часовой стрелке), а с другой стороны, «опирается» на предшествующий вид. При этом на одной оси оказываются те *базовые идеологии*, в которых совпадают предпочтения по «оси ума» — *мышление* (Т) для анализаторов и контролеров и *чувство* (F) для поддержки и моторов.

Естественно предположить, что для *анализатора* при случае проще оказаться в роли *контролера* и наоборот, для чего бывает достаточно сменить сферы интересов — что, впрочем, тоже требует усилий. Но в любом случае очутиться в «шкуре» *мотора* или *поддержки* — ситуация куда более необычная для любого *мыслительного* типа, нежели заставить себя при необходимости «поднять глаза от земли к небу» или, напротив, оторвать их от любимых книг и опустить на грешную землю.

То же самое относится и к *чувствующим* типам. *Моторы* и *поддержки*, как уже говорилось, в повседневной жизни

нередко меняются ролями, что вызывает порой забавную и не очень путаницу при «экспресс-диагностике» типа. Однако львиная доля всех попыток *чувствующих типов* играть по *анализаторским* или *контролерским* правилам требует от них мучительного напряжения, что заканчивается, как правило, достаточно плачевно (как мы уже наблюдали на примере *моторов*).

Интересно, что характерные свойства «чрезвычайности» подобных ситуаций (общей для всех типов) зависят как раз оттого, в какую сторону качнулся упомянутый нами «маятник».

В разные периоды своей жизни человек может быть движим различными текущими мотивациями и предпринимает различные действия по достижению текущих целей. Если сравнить ход нашей жизни с движением поезда — назовем его «поездом судьбы», — то оказывается, что этот условный состав в большинстве случаев движется неравномерно, и редко кому удается поддерживать одинаковую скорость на протяжении всего маршрута следования, то есть жизненного пути. Порой ход «экспресса» ускоряется до такой степени, что «техника» грозит выйти из-под контроля, а временами поезд заметно замедляет ход, а то и вовсе застревает на невзрачном полустанке нашей судьбы. Многим знакомы ощущения подобной жизненной «гонки» или, напротив, вынужденного застоя.

Дело в том, что очень многое зависит от «вектора усилий», то есть в каком направлении по «энергетическому кольцу» мы начали двигаться в своих решениях и действиях, желая по тем или иным причинам нарушить размеренное течение своей жизни. Чем сильнее мы жаждем что-то принципиально и радикально изменить в своей жизни, тем больше ускоряем движение своего жизненного состава и смещаемся в сторону *жизненной стратегии*, следующей далее по кольцу от нашей врожденной «энергетической оси».

И эта «неродная» стратегия оказывается для человека, по сути, тем самым неуправляемым локомотивом, который срывается под уклон, стремительно набирая скорость и плохо слушаясь штурвала. Врожденная *идеология* в этом

случае не работает, поскольку действие жизненной «пьесы» развивается уже по принципиально другим законам. Человек начинает чувствовать себя словно на передовой, где от него мало что зависит и любое неосторожное движение может стоить жизни. Это и в самом деле наш «энергетический фронт», который требует безумного напряжения всех сил. Человек оказывается, по сути, заложником нарастающего неуправляемого хода событий.

Естественный и наиболее разумный выход из таких ситуаций — взять штурвал в руки и по возможности сбросить скорость, пока дело не приобрело катастрофический оборот: «Состав на скользком склоне от рельс колеса оторвал».

Конечно, чем большую скорость набирает наш жизненный состав, тем в более аварийном режиме приходится его тормозить, и это нередко приводит к тому, что с визгом и скрежетом всех тормозов поезд останавливается вовсе.

Как известно, любой маятник имеет свою амплитуду, и чем дальше он отклоняется в одну сторону, тем большую отмашку совершает в сторону противоположную — дабы восстановить исходное равновесие. В случае *базовых идеологий* противоположной стороной отмашки маятника оказывается та *жизненная стратегия*, что предшествует врожденной стратегии человека в «энергетическом кольце».

Это уже ваш «энергетический тыл» — здесь тоже работают другие идеологические и психологические законы, однако их соблюдение уже не вызывает столь мучительного и подчас фатального напряжения. В подобном тылу можно действительно «отсидеться» и перевести дух после безумия прерванной «гонки».

Однако в данном случае возникают муки другого рода: человек постепенно, порой незаметно для себя, «въезжает» в состояние полного энергетического застоя, где вновь ощущает себя заложником. Правда, *на* этот раз он становится заложником малопонятных и удивительных для него ожиданий окружающих, которые, поверив в его нынешнюю *идеологию*, принимают ее за чистую монету, а самого человека — за принципиально другую личность.

Начинается настоящая «жизнь наоборот» — горячий и энергичный *мотор* превращается в нерешительного и тихого *анализатора*, интеллектуальный умница *анализатор* становится пассивным и покорным «супругом на хозяйстве». Самоотверженная и человеколюбивая *поддержка* начинает считать безликие чужие доходы в бухгалтерском или статистическом отделе. Ну а практичный *контролер* оказывается в нелепой для себя роли весельчака и фанфарона, от которого ждут лишь красивых заявлений и авантюрных поступков, в то время как он готов гарантировать стабильность и настоящий, а не нарисованный на стене материальный комфорт.

Общий для всех типов диагнозов в этом случае таков: «синдром апатии и затравленности». Человек чувствует себя нежданным пришельцем в незнакомом городе, где он неожиданно очутился, отстав от своего блестящего поезда. Его «экспресс» умчался дальше, жизнь пронеслась мимо, а он вынужден доказывать всем на этом «буранном полустанке», что он не местный, он здесь временно и по ошибке!

Как известно, временщиков и заезжих варягов не любят нигде, и в конце концов такому усталому и нервному путнику остается апатично играть по тем правилам, что исторически сложились в данной «провинции». Человек понимает, что дешевле выполнять «общественный заказ», нежели продолжать доказывать то, во что он уже и сам с трудом верит, — свою избранность и предназначенность для других, более значительных в его понимании дел. Только слабым и тягостным воспоминанием в душе несчастного, попавшего в эту ловушку, шевелятся остатки врожденных талантов и амбиций, которые могут неожиданно, болезненно прорваться в самый неподходящий момент в самом неподходящем месте.

Таким образом, если вы пытаетесь определить психологический тип своего доброго знакомого именно в подобный период его «потерянности», то вместо диагностики по очевидным признакам придется произвести несложную «математическую операцию» со знаком «плюс». Для этого следует учесть, что «тыловое состояние» для любого типа можно охарактеризовать как «состояние вычитания»

из его врожденного потенциала, поскольку человек в подобных ситуациях отступает на шаг назад по «энергетическому кольцу».

И если вы, к примеру, наблюдаете со стороны старательную и хозяйственную, но явно истощенную и апатичную *поддержку* с потухшими глазами и полным отсутствием интереса к жизни, не спешите с диагнозом! Вполне закономерным тут будет допустить, что перед вами — чистокровный *анализатор*, оказавшийся на «провинциальном полустанке» своей жизни. Наверняка многим приходилось встречать и подобных затравленных *анализаторов*, не проявляющих особого интереса к новостям науки и техники, или апатичных *контролеров*, утомленных собственным недостатком и материальным благополучием. Можно вспомнить и апатичных *моторов*, послушно выполняющих все правила шумных вечеринок и прыгающих в мешках без улыбки на лице, — примеры можно продолжать и дальше.

Проблема в том, что для возвращения в нормальное состояние такому человеку требуются немалые затраты — энергетические, моральные и нередко материальные — ведь, образно выражаясь, ему необходимо теперь сделать шаг вперед по нашему кольцу. И если маятник отклонился слишком далеко от заданной оси, то в погоне за уходящим поездом своей жизни человек рискует стремительно войти в режим гонки, вновь минуя наиболее естественное для себя энергетическое состояние и присущую ему *жизненную стратегию*.

Таким образом, чем сильнее вы раскачиваете маятник собственной судьбы, тем труднее для вас вернуться в поток родной *жизненной стратегии*, призванной реализовать ваш врожденный потенциал.

Неудивительно, что пребывание на «энергетическом фронте» также сопровождается синдромом «жизни наоборот». Однако в этом случае «жизнь наоборот» набирает такую стремительную скорость, что человек просто не успевает отсечь вышеописанные «прелести» — тут, что называется, быть бы живу.

В самом деле, как должен ощущать себя *анализатор*, вынужденный каждодневно блефовать и раздавать направо-налево обещания, ни одно из которых он не дал бы в нормальном состоянии даже под угрозой гильотины? Как должна чувствовать себя *поддержка*, вынужденная для написания диссертации просиживать денно и ночно в библиотеках и лабораториях, в то время как ее дети растут «соломенными сиротами»? Каково *контролеру*, вынужденному содержать на своем балансе заведомо убыточные больницы и дома престарелых, а также удовлетворять растущие аппетиты городских властей в строительстве квартир для семей неработающих алкоголиков? А о муках *мотора*, корчащегося в своих попытках приручить «золотого тельца» и стать материальным властелином мира, мы уже говорили в соответствующей главе.

Гамма нарастающих как снежный ком мыслей и эмоций в подобном состоянии обычно обрисовывается так: «Боже, что происходит? Я не знаю, что делать! Помогите! Караул!!»

Поведение человека, попавшего в эту ловушку, как правило, отличается некоторая «судорожность» — он дергается сам, дергает других и может производить впечатление слегка хмельного. Такие признаки должны, как минимум, настораживать в общении с ним, хотя транслируемые при этом энергетический напор, обаяние и пьянящее чувство скорости могут вскружить голову и вам! Как бы то ни было, явная неадекватность человека взятым на себя обязательствам или активно декларируемым ценностям говорит о том, что перед вами «гонщик» — причем гонщик, вышедший на трассу без особого опыта и средств безопасности.

Что же заставляет людей самых разных типов и идеологий периодически идти на вовсе не безобидные «приключения»? Иногда заставляет сама жизнь — она создает ситуации, в которых нам приходится мобилизовать все заложенные в нас силы и совершать, казалось бы, невозможное в обычных условиях. И тем более символично, что нередко люди уходят на свой «энергетический фронт» совершенно добровольно!

Дело в том, что данный вектор усилий можно назвать также вектором ускорения, который имеет и свою положительную сторону — он не дает человеку энергетически «засидеться», нередко позволяет реализовать врожденный

потенциал по программе-максимум. Как известно, кто не рискует, тот не выигрывает и не пьет шампанское!

Так, рискнув однажды «ступить в свет рампы», *анализатор* убеждается, что самые неожиданные и умозрительные его изыскания нужны миру, и таким образом из интеллектуального выскочки или мыслителя-одиночки он превращается в уважаемого обществом и высокооплачиваемого специалиста или писателя.

*Мотор*, задавшись целью стать человеком «не слова, а дела», способен действительно добиться успехов — удивительных даже для него самого, поскольку реальные достижения могут оказаться значительнее самых радужных его обещаний.

*Контролер*, дав себе хоть раз волю в оказании адресной помощи нуждающимся, может открыть для себя новый мир милосердия или искусства, который уберет его от всех депрессий и страхов.

*Поддержка*, взяв на себя труд получить хорошее образование и сохранив любознательность по самым разным вопросам, имеет все шансы создать собственный педагогический метод, медицинскую школу или адвокатскую практику.

Другими словами, «фронтальной ветром» не только пьянит и раздувает ноздри, но и способен с лихвой и без остатка востребовать весь заложенный в человеке потенциал! Нередко именно вектор ускорения выступает тем стимулирующим фактором, который значительно улучшает общее качество и уровень вашей жизни, переводя ее на новые рельсы. Главное, чтобы направление этих рельсов совпадало с общим направлением движения нашего жизненного экспресса, а не уведило в сторону после первых многообещающих успехов.

Справедливости ради надо сказать, что и пребывание в «тылу» имеет свои положительные стороны, — точно так же, как любому столичному жителю полезно хоть раз оказаться в провинции и, замедлив темп своей жизни, подышать свежим и тихим воздухом.

К примеру, очутившись в атмосфере *поддержки*, *анализатор* постепенно осознает всю степень своего врожденного интеллектуального снобизма, размеры зияющей пропасти между ним и чувствами окружающих людей, а также «расслабляется» в своих нескончаемых требованиях к миру и его совершенству.

*Поддержка* понимает, что столь презируемые ею личная корысть и «волчий материализм» позволяют зарабатывать в том числе денежки на создание приютов, школ для трудных детей, на помощь инвалидам и престарелым — ведь, кроме доброго слова и сочувствия, этим «нерентабельным» людям требуется и вполне реальный земной уход!

*Контролер* приходит к выводу, что ему вовсе не мешает толика жизненного романтизма и авантюризма, а также демократичности и юмора в железной поступи к вершинам материального благополучия. Не грех и оступиться, и проиграть — право, лучше делать это в шутивно-игровой манере еще до того, как судьба поймает на крючок сытой заносчивости и деловитого высокомерия.

Ну а *мотор* перестает смотреть свысока на мудрые советы знающих людей, убедившись на собственном опыте, что осведомленность и предусмотрительность — отнюдь не самые плохие помощники в поисках признания и славы.

Итак, дорогие друзья, наша книга подходит к концу.

Хочется пожелать всем успешно и верно определиться с личной «формулой судьбы», а также с соответствующей *базовой идеологией* и *жизненной стратегией*. Не стоит опасаться приводить в движение маятник своей судьбы — он так или иначе будет раскачиваться. Гораздо лучше сделать его колебания управляемыми и зависящими прежде всего от ваших *личных* усилий. Помните, что чем больше отклонение маятника в одну сторону, тем сильнее обратная отмашка, и потому в любом случае старайтесь отдавать себе отчет в том, что вы делаете.

В заключение хочется выразить благодарность всем за проявленное внимание к книге и проблеме личностной типологии в целом.

Автор очень надеется на диалог с заинтересованным читателем и будет благодарна за все конструктивные

предложения, отзывы, комментарии, а особенно за реальные жизненные истории — подтверждающие либо опровергающие изложенное в книге на основе личного опыта и полученных новых знаний.

Успехов и удачи на жизненном пути — пусть он будет увлекательным и плодотворным для каждого из вас и для мира в целом!

2003-2004 год

## Библиография

1. *Аугустинавичюте А.* Соционика: Введение / Сост. Л. Филиппов. М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fanta-stica, 1998.
2. *Аугустинавичюте А.* Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л. Филиппов. М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 1998.
3. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. СПб.: Лениздат, 1992.
4. *Юнг К.Г.* Психологические типы. СПб.: Азбука, 2001.
5. *Keirsey D., Bates M.* Please Understand Me. Del Mar, Calif.: Prometheus Nemesis, 1978.
6. *Kroeger O., Thuesen J. M.* Type Talk. N. Y.: Delacorte Press, 1988.
7. *Myers I. B.* Introduction to Type: A Description of the Theory and Application of the Myers-Briggs Type Indicator. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1987.
8. *Myers I. B., McCaulley M. H.* Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1985.
9. *Thomson L* Personality type: an owner's manual. Boston; L:Shambhala, 1998.
10. *Tieger P. D., Barron-Tieger B.* Do What You Are. Boston; N. Y.; L: Little, Brown and Company, 2001.